

1



Universidad Autónoma del Estado de México
UAEM

UNIDAD ACADÉMICA PROFESIONAL NEZAHUALCÓYOTL

LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL.

Memoria de experiencia profesional

**“Informe de competencias y actividades desarrolladas en
una Agencia Aduanal” que presenta:**

LUIS TRINIDAD COHETERO COHETERO

Para obtener el título de:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Asesor:

Dr. Raúl Gustavo Acua Popocatl.

Junio 03, 2015

INDICE

1. Introducción	4
2. Concepto de Agencia Aduanal	10
2.1 Agente aduanal	11
2.2 Servicios de la agencia	14
3. Antecedentes de la empresa	17
3.1 Servicios	19
3.2 Misión	23
3.3 Visión	23
3.4 Valores	24
3.5 Ventaja competitiva	25
3.6 Organigrama	26
3.7 Descripción de funciones	27
3.8 Descripción de tareas	29
3.9 Principales rivales	30
4. Descripción de rutina de trabajo	32
4.1 Importación	32
4.2 Exportación	36
5. Competencias	40
5.1 Definición	40
5.2 Tipos de competencias	40
5.3 Competencias genéricas	41
5.4 Organización y planeación	42
5.5 Habilidad de comunicación	42
5.6 Emprendimiento	44
6. Competencias aplicadas en el trabajo	45
6.1 Memorización	46
6.2 Capacidad de análisis	47
6.3 Razonamiento matemático	48
6.4 Trabajo en equipo	49
6.5 Investigación	51
6.6 Redacción de reportes	52
6.7 Evaluación del desempeño propio	53
6.8 Actitud orientada a resultados	54
6.9 Consultas a fuentes de información	55
6.10 Relaciones públicas	56
7. Unidades de aprendizaje de donde se derivaron las competencias para el empleo	59
7.1 Contabilidad básica	59
7.2 Estructura de la micro, pequeña y mediana empresa	60
7.3 Legislación del comercio exterior	62
7.4 Matemáticas aplicadas al comercio I	64
7.5 Taller de clasificación arancelaria	66
7.6 Sistema de administración aduanal	68

7.7 Taller d incoterms	70
7.8 Logística comercial	72
7.9 Bloques y regiones del comercio mundial	73
7.10 Acuerdos, tratados y zonas comerciales	75
7.11 Derecho aduanero mexicano I	77
7.12 Modos de transporte internacional	79
7.13 Derecho aduanero mexicano II	80
7.14 Seguros internacionales	81
7.15 Formulación y evaluación de proyectos de exportación	82
8. Conclusiones y recomendaciones	84
9. Bibliografía	93
	

1. Introducción.

En este informe de desempeño profesional se analiza la empresa en la cual he trabajado por más de dos años, las actividades que realice dentro de la empresa, una rutina típica de trabajo, las competencias adquiridas en mis estudios universitarios y que utilice para realizar mi trabajo, así como las unidades de aprendizaje que me sirvieron para reforzar mis conocimientos. En mis conclusiones planteo 15 recomendaciones académicas a partir de mi experiencia laboral

La empresa para la cual trabajo es una agencia aduanal, que tiene la misión y visión bien establecidos, además de que tiene bien definidos los valores corporativos que rigen la forma de trabajar dentro de la empresa, siempre dirigidos a satisfacer las necesidades de los clientes. La agencia aduanal es una pequeña empresa, con presencia en el Distrito Federal (matriz) y que cuenta con oficinas corresponsales en Veracruz, Manzanillo y Tamaulipas. La agencia cuenta con una experiencia en el ramo de 11 años, sin embargo, algunas de las personas que laboramos en esta empresa cuentan con experiencia de más de 25 años.

La agencia aduanal, se dedica principalmente a ofrecer servicios de despacho de mercancías en cualquier régimen aduanero que van desde importaciones y/o exportaciones definitivas, hasta importaciones y/o exportaciones temporales de cualquier tipo de mercancías. También destaca dentro de sus servicios la regularización de vehículos nuevos y usados, así como, la importación de vehículos diplomáticos nuevos y usados, entre otros servicios.

Las principales actividades realizadas en la agencia aduanal consisten en asesorar a los clientes en el despacho de mercancías de importación y exportación, principalmente de tráfico aéreo, indicando a los importadores el proceso a seguir para solicitar la inscripción en el padrón de importadores, analizar la documentación necesaria de los clientes para darlos de alta en el sistema.

También se realiza la captura de pedimentos de importación y exportación, la elaboración de documentos para el despacho aduanero, la captura de Comprobante de Valor Electrónico y digitalización de documentos necesarios para el despacho de mercancías a través del sistema de captura de pedimentos, y en el portal de Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana.

La rutina de trabajo consiste en ponerse en contacto con un cliente y asesorarlo para que el despacho de las mercancías sea lo más rápido posible y para resolverle todas las dudas que le generan el despacho aduanero. Se le solicita la documentación que es necesaria para poder darlo de alta dentro del sistema y de esta manera poder realizar la liberación de la carga, sin embargo antes de la liberación, se revisa la documentación que es utilizada para el despacho como son: la factura comercial, guía aérea, certificados de origen, y demás documentos que sirven para cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias. Se le otorga al cliente la cotización aproximada para el despacho aduanero y se rastrea la guía aérea o *house* según sea el caso, para saber si la carga ya está disponible o ésta se encuentra por arribar a territorio nacional. Para tener la certeza de que la información proporcionada por el cliente es la misma que se estipula en la factura comercial, se procede a realizar el reconocimiento previo en el cual se corrobora la descripción de las mercancías, el número de bultos, las cantidades de la mercancía, etc., posteriormente se procede a la captura de pedimento aduanal, en la cual se debe de cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias. Una vez que el pedimento es el definitivo, se valida y paga a través del sistema electrónico. Se realiza el trámite correspondiente en la aduana para su liberación de la misma, en algunos casos el sistema armonizado manda a las mercancías a reconocimiento aduanero en otros la salida es en automático. La mercancía ya liberada, se programa su entrega en el domicilio que indique el cliente, dando por terminado el despacho aduanal de mercancía.

Las competencias que utilizo para cumplir con estas y otras rutinas diarias en mi empleo en la agencia aduanal, son: memorización, pues ayuda a recordar artículos de la Ley Aduanera, Artículos del Reglamento de Ley Aduanera, así

como Reglas de Carácter General, es decir, memorizar bases legales. La capacidad de análisis, es otra competencia importante, en donde lo principal, es ofrecer varias soluciones a determinados problemas y detectar la mejor solución con los argumentos necesarios. El razonamiento matemático, me otorga la habilidad para realizar, cálculos matemáticos y poder llevarlos a cabo en la facturación electrónica o bien para detectar posibles errores en las facturas de los proveedores. Trabajar en equipo, es una competencia que se debe de desarrollar incluso en el aula de clases para que en el campo laboral, se pueda tener una adaptación rápida y las tareas personales se sumen para el logro de los objetivos del grupo. La investigación es importante en el sentido de que no podemos confiar en la información proporcionada por el cliente, el proveedor, incluso por el personal de la aduana, pues primero se debe de contar con la información suficiente que respalde la información anteriormente proporcionada. La evaluación del desempeño propio, la orientación a resultados, la redacción comunicación y relaciones públicas son otras competencias que se analizan en este informe, y que he puesto en práctica a lo largo de más de dos años.

Existen varias unidades de aprendizaje que son de vital importancia para tener un buen desempeño en la agencia aduanal, de las cuales destacan contabilidad básica utilizada para interpretar información financiera. Estructura de la micro, pequeña y mediana empresa, es una unidad que otorga las herramientas para saber cómo está estructurada una empresa. Legislación del comercio exterior, para identificar las Leyes y Reglamentos que permiten el comercio internacional. El taller de clasificación arancelaria, es una materia que otorga las bases para saber cómo clasificar mercancías, es decir, conocer las reglas de clasificación. La unidad de sistema de administración aduanal, permite identificar cual es el proceso del despacho aduanero de mercancías. El taller de *incoterms*, nos da las herramientas para calcular la base gravable de todos los impuestos generados para la importación y exportación de mercancías. Las unidades de derecho aduanero mexicano I y II, permiten identificar los artículos de la ley aduanera y aplicar cada uno de ellos en casos reales. Además de estas unidades se encuentran: matemáticas aplicadas al comercio internacional I, seguros

internacionales, logística comercial, entre otras materias que de igual manera son analizadas.

De las 6 o 7 modalidades de titulación disponibles para la Licenciatura en Comercio Exterior, escogí la memoria laboral debido a que principalmente cumplo con cada uno de los requisitos establecidos en el reglamento, algunas de los requisitos son: contar con experiencia laboral mayor de dos años y que esté relacionada con la licenciatura. En la actualidad trabajo en una agencia aduanal que está ligada totalmente con el programa de estudios de la carrera de Comercio Internacional. Otro de los motivos para escoger dicha modalidad, es la rapidez de terminar el informe y no tardar más para obtener el título. Además, mi informe no sólo pretende ser un requisito para titularme, sino una ventana para que otros egresados contemplen las oportunidades que están presentes en nuestra carrera, además de hacer recomendaciones para quienes toman las decisiones académicas en nuestra Unidad Profesional en torno de los planes de estudio.

En este informe partimos del argumento de que las agencias aduanales son de vital importancia para todas las empresas importadoras y exportadoras, pues son las únicas autorizadas para realizar el despacho de las mercancías, conforme al artículo de la Ley Aduanera. Por lo tanto, de ahí viene la importancia de que dichas agencias existan para que a través de ellas se pueda liberar las mercancías que se encuentran depositadas en los almacenes fiscalizados dentro de la aduana. Además es importante señalar que las agencias aduanales son las expertas en la materia y en muchas ocasiones las empresas no cuentan con los conocimientos suficientes para que puedan realizar éstas operaciones.

En este sentido, la licenciatura de Comercio Internacional es importante, debido a que existen pocas universidades públicas y privadas que ofrecen esta licenciatura. Esto ha originado que el campo laboral de esta área demande más profesionistas capaces de satisfacer las necesidades del mercado laboral. Para muestra de esto, de las generaciones anteriores, la mayoría de los egresados se encuentran trabajando en el área, por lo tanto, es indicador que debe de considerarse.

Otro aspecto importante es que, la carrera de comercio internacional es interdisciplinaria, ya que a los alumnos egresados les permite trabajar en áreas de economía, aduanas, agencias aduanales; en Secretaría de gobierno como, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, Secretaría de Economía, Secretaria de Relaciones Exteriores, etc.,

Decidí estudiar Comercio Internacional, porque encontré trabajo en la agencia aduanal (donde actualmente trabajo), como mensajero, sin embargo, el puesto no era de mi agrado y el salario mucho menos, con el paso del tiempo logre ascender de puesto, y fue ahí donde me di cuenta que era obligatorio prepararme de la mejor manera. Investigue el giro de la empresa y me di cuenta que existen muchas oportunidades de empleo además de que llamo mucho mi interés la logística y el proceso del despacho aduanero.

Comencé una búsqueda de Universidades públicas y privadas que ofrecieran la Licenciatura de Comercio Internacional, que se ajustara a mis necesidades y tiempos. Y por la cercanía de mi trabajo y la Universidad, decidí estudiar en la Unidad Académica Profesional de Nezahualcóyotl. Al retomar mis estudios, la agencia me ofreció un puesto de medio tiempo, donde actualmente trabajo y que me ha permitido complementar la teoría con la práctica.

Para la realización del informe principalmente consulte información en sitios de internet de la Universidad, pues en este sitio consulte todas las unidades de aprendizaje de la Licenciatura de Comercio Internacional, que más conocimientos me han ofrecido para perfeccionar lo aprendido en el trabajo. Otros sitios de internet que consulté fueron para definir los conceptos de competencia que más se usan en mi campo laboral. También consulte el sitio web de la empresa, donde rescate información para dar una breve reseña de la empresa, así como, los servicios que ofrece. Otro medio de consulta fue el Compendio sobre Comercio Exterior, en la cual se encuentran la Ley Aduanera, Reglamento de la Ley aduanera, Reglas de Carácter General en Materia de comercio Exterior, etc.

En la agencia aduanal, llevo trabajando hasta el día de hoy tres años y medio de manera ininterrumpida, donde he aprendido en demasía y que he complementado con la teoría de las unidades de aprendizaje de la Universidad, lo cual me ha permitido ascender de puesto y desarrollar las competencias que hasta el momento he desarrollado.

Sin duda las mejores satisfacciones han sido ascender de puesto, tener la capacidad para seguir aprendiendo, que los clientes te reconozcan el esfuerzo ofrecido y que la empresa me ha dado la oportunidad de trabajar y estudiar al mismo tiempo, otorgándome una ventaja respecto a los demás alumnos.

Las insatisfacciones, que tengo de la empresa, consisten en falta de compromiso por parte de los compañeros, no delegar responsabilidades y sobre todo, tiempo para abarcar más áreas que me permitan más aprendizaje, que se traduce en más experiencia.

2. Concepto de agencia aduanal

Para poder entender cabalmente la definición de agencia aduanal es necesario definir que es un agente aduanal. El agente aduanal es definido como, “una persona física a quien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera de quien contrate sus servicios” [1].

También la Ley Aduanera en el Artículo 159, define al agente aduanal como, “la persona física autorizada por el Servicio de Administración Tributaria, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta Ley” [2 p. 133-134].

Dadas estas definiciones podemos decir que el agente aduanal es la única persona autorizada para realizar operaciones de comercio exterior como son las importaciones, exportaciones y tránsito de mercancías, en representación de las empresas que realizan este tipo de operaciones.

Por lo tanto, la agencia aduanal es sólo una persona moral que está representada por el agente aduanal, debido a que el agente aduanal es quien tiene esa autorización (patente nacional) para promover el despacho de las mercancías. Es por eso que se debe de tener una estructura de una empresa para poder ofrecer todos estos servicios para las empresas que realizan este tipo de operaciones de comercio exterior. La agencia aduanal debe de contar con las herramientas necesarias para poder ofrecer un buen servicio, que va desde recursos económicos, recursos materiales hasta recursos humanos.

¹ SERVICIO DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA (2010) “AGENTE Y APODERADO ADUANAL” [En línea] Disponible en: http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/servicios/144_10197.html [Consultado el día 07 de julio de 2014].

² EDICIONES FISCALES ISEF (2014) *Compendio de disposiciones sobre Comercio Exterior 2014. AGENTES ADUANALES, APODERADOS ADUANALES Y DICTAMINADORES ADUANALES*. Quincuagésima novena edición. México, Editorial ISEF.

La creación de la agencia aduanal, o de constituir sociedades para facilitar la prestación de los servicios del despacho de mercancías, se refleja en el Artículo 163 de la Ley Aduanera [³ p. 139]

Agente aduanal.

Las personas interesadas en obtener la patente de agente aduanal deberán de cumplir con los requisitos que se visualizan en la Convocatoria que se publica en el Diario Oficial de la Federación [⁴], además de los siguientes requisitos, establecidos en la Ley Aduanera en su Artículo 159 [⁵ p. 134]:

- Ser mexicano por nacimiento en pleno ejercicio de sus derechos.
- No haber sido condenado por sentencia ejecutoria por delito doloso y en el caso de haber sido agente o apoderado aduanal, su patente no hubiese sido cancelada o extinguida.
- No ser servidor público, excepto tratándose de cargos de elección popular, ni militar en servicio activo.
- No tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado y colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción de la patente.
- Tener título profesional o su equivalente en los términos de la ley de la materia.
- Tener experiencia en materia aduanera, mayor de cinco años.
- Estar inscrito en el registro federal de contribuyentes, y demostrar estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y

³ EDICIONES FISCALES ISEF (2014) *Compendio de disposiciones sobre Comercio Exterior 2014. AGENTES ADUANALES, APODERADOS ADUANALES Y DICTAMINADORES ADUANALES*. Quincuagésima novena edición. México, Editorial ISEF.

⁴ Periódico oficial del Gobierno Constitucional de México. Su función es la publicación de leyes, reglamentos, acuerdos, circulares y demás actos expedidos por los poderes de la Federación, a fin de que estos sean observados y aplicados debidamente en sus respectivos ámbitos de competencia en el territorio nacional.

⁵ EDICIONES FISCALES ISEF (2014) *Compendio de disposiciones sobre Comercio Exterior 2014. AGENTES ADUANALES, APODERADOS ADUANALES Y DICTAMINADORES ADUANALES*. Quincuagésima novena edición. México, Editorial ISEF.

- Aprobar el examen de conocimientos que practique la autoridad aduanera y un examen psicotécnico.

Una vez que el interesado haya cubierto cada uno de los requisitos arriba descritos, la Secretaría otorgará la patente nacional en un plazo no mayor a cuatro meses después de haber cumplido y cubierto los requisitos. Es importante señalar que la patente nacional que es otorgada al interesado es personal e intransferible.

Los requisitos que deberá de cumplir el agente aduanal para poder operar, se ven reflejados en el artículo 160 de la Ley Aduanera [⁶ p. 134 - 137].

- Estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
- Transferir al sistema electrónico aduanero, la información estadística de los pedimentos.
- Residir en territorio nacional y mantener la oficina principal de sus negocios en el lugar de aduana de adscripción.
- Manifestar a las autoridades aduaneras el domicilio de sus oficinas para oír y recibir notificaciones en la circunscripción de las aduanas en las que ejerza la patente.
- Ocuparse personal y habitualmente de las actividades propias de su función y no suspenderlas en caso alguno.
- Dar a conocer a la aduana en que actúe, los nombres de los empleados o dependientes autorizados para auxiliarlo en los trámites de todos los actos del despacho, así como los nombres de los mandatarios que lo representen al promover y tramitar el despacho.
- Para ser mandatario aduanal autorizado de agente aduanal se requiere contar con poder notarial y demostrar experiencia aduanera mayor a tres años, aprobar el examen y cumplir los requisitos que establezca el Servicio de Administración Tributaria.

⁶ EDICIONES FISCALES ISEF (2014) *Compendio de disposiciones sobre Comercio Exterior 2014. AGENTES ADUANALES, APODERADOS ADUANALES Y DICTAMINADORES ADUANALES*. Quincuagésima novena edición. México, Editorial ISEF.

- Se entiende que el agente aduanal es notificado personalmente cuando la notificación de los actos derivados del reconocimiento aduanero, así como de la inspección o verificación de las mercancías.
- Contar con el equipo necesario para promover el despacho electrónico.

Los derechos del titular que haya obtenido la patente de agente aduanal se explican en el Artículo 161 de la Ley, entre lo más importante destaca lo siguiente: “La patente de agente aduanal le da derecho al titular para actuar ante una aduana de adscripción; sin embargo el agente aduanal podrá solicitar autorización, para actuar en una aduana adicional. Las autoridades aduaneras deberán de otorgar la autorización en un plazo no mayor a dos meses” [⁷ p. 137].

Es importante señalar que las autoridades aduanera, “en ningún caso se podrá autorizar a un agente aduanal a efectuar despachos en más de tres aduanas adicionales a la de su adscripción” [⁸].

Algunas de las obligaciones más importantes del agente aduanal están mencionadas en el artículo 162 de la Ley Aduanera, entre las que destacan las siguientes: “las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se realice mediante documento electrónico, anotar en el pedimento el acuse correspondiente, rendir dictamen técnico cuando la autoridad lo solicite, cumplir con el encargo que se le hubiera conferido, declarar, bajo protesta de decir verdad, el nombre y domicilio fiscal del destinatario o remitente de las mercancías, la clave del Registro Federal de Contribuyentes de aquellos y el propio; la naturaleza y características de las mercancías” [⁹ p. 138].

⁷ EDICIONES FISCALES ISEF (2014) *Compendio de disposiciones sobre Comercio Exterior 2014. AGENTES ADUANALES, APODERADOS ADUANALES Y DICTAMINADORES ADUANALES*. Quincuagésima novena edición. México, Editorial ISEF.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibidem*.

Cada una de las obligaciones que se mencionan son por cuenta del agente aduanal, en realidad son registradas y mencionadas en las operaciones de comercio exterior que lleva a cabo la agencia aduanal, permitiendo, de esta manera, cumplir con las obligaciones mencionadas en el citado artículo de la Ley Aduanera.

A partir de cada uno de estos datos, como son: las obligaciones del agente aduanal, derechos del titular y requisitos para operar, lo que buscan y pretenden realizar las agencias aduanales es el fin de lucro, al igual que el propio agente aduanal, es por eso que aprovecha el derecho que le confiere la Ley para constituir sociedades.

Se puede decir, que las metas de las agencias aduanales y del agente aduanal son compartidas, pues ambos buscan satisfacer las necesidades de las empresas importadoras y exportadoras, ofreciendo el servicio de despacho de mercancías, a través del pedimento aduanal, el cual es el documento autorizado para llevar a cabo operaciones de comercio exterior.

.

Servicios de la agencia.

La agencia aduanal ofrece principalmente los servicios de despacho aduanero de mercancías, en cualquier régimen, entre las principales se encuentran:

- *Importación definitiva.* Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el país por tiempo ilimitado. La importación definitiva es de cualquier tipo de mercancías, pero las que destacan por su complejidad con las importaciones de animales vivos, vehículos en franquicia diplomática, vehículos nuevos y usados.
- *Exportación definitiva.* Salida de mercancías del país para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. De igual manera como en la importación, la exportación es de cualquier tipo de mercancías.

- *Regularización de mercancías.* Aplica para mercancías que se encuentran dentro del país pero que no cumplieron con las formalidades del despacho aduanero, es decir, las consideradas como ilegales, además de las mercancías que entraron al país de manera temporal pero cuya temporalidad ya haya vencido. Entre las que destacan son la regularización de vehículos usados y cualquier otro tipo de mercancías.
- *Importaciones y/o exportaciones para retornar por sustitución.* Cuando se realiza una importación y/o exportación de mercancías de manera definitiva se puede realizar el retorno para sustituir mercancías que salieron defectuosas.
- *Desistimiento de régimen.* Cuando una mercancía se encuentra en la aduana y el cliente decide no importarla, o bien porque no se trata de la mercancía que solicitó, se realiza el proceso para desistir del régimen de importación.
- *Importación de mercancías destinadas a convenciones y congresos internacionales.* Aplica para importaciones de mercancías que se expongan para el público en general por ejemplo máquinas, animales vivos, etc., además de mercancías que sirvan como muestras o muestrarios.
- *Exportaciones temporales de mercancías para exposiciones, convenciones o eventos culturales* por ejemplo animales vivos.
- *Importación para depósito fiscal.* Mercancías de cualquier tipo destinadas a depósito fiscal, donde el importador podrá ir liberando las mercancías conforme las vaya usando, así mismo pagar impuestos por la mercancía que libera por ejemplo: cerveza y químicos.

Además del despacho de mercancías, se realizan trámites como:

- Inscripción en el Padrón de Importadores.
- Expedición de certificados de salud (Autorización Sanitaria, Copias de Registro Sanitario, etc.).
- Asesoría personalizada para importar y exportar productos.

- Expedición de certificados zoosanitarios (Certificados zoosanitarios de animales vivos, etc.).

3. Antecedentes de la empresa

Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, SC. (CACEMEX), es una empresa mexicana que inició sus actividades como agencia aduanal desde el año 2003, fundada por el actual Director General, el Lic. Conrado Gil Merino.

El Lic. Conrado Gil Merino, empezó su experiencia laboral desde que estudiaba los últimos semestres de la Licenciatura en Comercio Exterior.

Empezó a trabajar, primero como recolector de guías aéreas, actividad que consiste en el constante monitoreo (posible llegada de las mercancías) de las guías aéreas, con las empresas consolidadoras y con las distintas líneas aéreas con quienes se realiza el envío de las mercancías, esto a través de llamadas telefónicas y en la mayoría de los casos pasar a cada uno de los almacenes fiscalizados dentro de la aduana de carga del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, durante cierto periodo realizó esta actividad, otorgando experiencia en la recolección de guías que para ese entonces era de vital importancia tener a personal capacitado para esta actividad dentro de cada una de las agencias aduanales.

Años más tarde, decidió cambiar de agencia aduanal (se omite nombre de agencia aduanal por políticas de la empresa) por motivos de crecimiento personal, donde ya no buscaba ser recolector de guías. El cambio se debía a mejoras de trabajo y vida propia, encontrando una vacante de tramitador en otra agencia aduanal. En esta agencia aduanal (se omite nombre de agencia aduanal por políticas de la empresa), aprendió el proceso del despacho aduanero para mercancía de importación y de exportación, desde el pago de pedimento directamente en ventanilla de los bancos hasta el método de realizar un despacho en primero y segundo reconocimiento aduanero (actualmente solo existe el primer reconocimiento aduanero). Esta actividad se complementó con la experiencia adquirida anteriormente que consistía en la recolección de guías aéreas.

No conforme con lo aprendido hasta entonces, buscó un empleo donde le permitieran desarrollar las actividades que más le gustan, es decir, buscar un empleo de cotizador, la cual consiste en determinar la fracción arancelaria de las mercancías.

Esta oportunidad de trabajo no tardó en llegar, sin embargo, era el ayudante del cotizador de la agencia aduanal (se omite nombre de agencia aduanal por políticas de la empresa) donde laboraba por aquellos años, con paciencia, trabajo y disciplina, espero a que llegara esa oportunidad. Tiempo después, lo ascendieron a cotizador o clasificador de la agencia aduanal, durante algunos años estuvo desempeñando cierta actividad. Mientras tanto, por el excelente trabajo, varias empresas se acercaban a él para consultar la clasificación de ciertas mercancías que por sus características representaban una difícil determinación de fracción arancelaria. Este puesto de trabajo originó que se hiciera responsable de las importaciones de las empresas que habían solicitado consultas en la determinación de fracciones arancelarias.

Con una cartera de clientes amplia, se tomó la decisión de buscar mejores costos y mejor servicio para los clientes con los cuales ya se trabajaba. Dichos beneficios fueron capitalizados por cierta agencia aduanal (se omite nombre de agencia aduanal por políticas de la empresa). Trabajando en conjunto durante algunos años, obteniendo resultados favorables.

La constante competencia en el ramo, los costos excesivos, la pérdida de tiempo y no tener el control del despacho aduanero de las mercancías, así como el robo de clientes, originó que se contemplara la necesidad de independizarse y formar una empresa en la cual se cumpliera con las exigencias del mercado de este tipo de servicios de importaciones y exportaciones de mercancías.

Es así, como se decide fundar la empresa: Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., establecida para brindar servicios aduanales y de comercio internacional de calidad en distintas aduanas de la República Mexicana, bajo tres

patentes nacionales que nos permiten cubrir los principales puertos y aduanas fronterizas.

La empresa se funda para brindar las soluciones necesarias que se originan a partir de la globalización económica que México vive, siendo una de las principales actividades facilitar el comercio internacional de bienes y mercancías tanto de importación como de exportación.

Servicios que ofrece la empresa.

Dentro de la empresa, “contamos con una amplia cobertura a nivel nacional y con un portafolio de servicios especializados que nos permiten ofrecer a nuestros clientes la flexibilidad necesaria para acoplarnos a sus propios procedimientos y políticas para el manejo de sus embarques, guiándonos siempre por los principios de honestidad, seguridad jurídica y con apego a todas las disposiciones legales” [10].

En Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., se tiene una amplia experiencia en el ramo y nos adaptamos a las necesidades que exige el mercado laboral, es por eso que, “pone a su disposición los siguientes servicios:

- Asesoría en logística con análisis completo de embarques.
- Tramitación de embarques de importación y/o exportación en sus diferentes regímenes. Incluidos tránsitos.
- Seguimiento de órdenes de compra de importación, dándole información oportuna de estatus de las mismas.
- Expedición de embarques urgentes en su caso.
- En exportación se asegura el cupo de sus mercancías en el transporte o vuelo más directo y eficaz, hasta su destino final con el seguimiento correspondiente.

¹⁰ CORPORATIVO ADUANAL EN COMERCIO EXPRES MERINO, S.C. (2014) “Inicio” [En línea] Disponible en: <http://www.cacemexg.com.mx/> [Consultado el día 04 de Julio de 2014].

- Asesoría en la correcta clasificación arancelaria.
- Asesoría en las disposiciones complementarias en materia aduanal (PAMA).
- Apoyo en la obtención de Normas Oficiales Mexicanas (NOM's).
- Asesoría en la obtención de Padrón de Importadores y por sector industrial.
- Asesoría y contacto con almacenadoras de depósito fiscal.
- Generación de reportes de acuerdo con sus necesidades.
- Servicios de logística de transportes diversos (aéreo, marítimo y terrestre).
- Custodia de embarques en el trayecto de aduana a almacén con sistemas de rastreo GPS" [¹¹].

La asesoría en logística con análisis completo de embarques, hace referencia a proporcionar la adecuada información a los clientes en los procesos de importación y/o exportación, desde el lugar de origen hasta el lugar de destino, partiendo de situaciones generales hasta situaciones particulares, sin importar que la información proporcionada sea de carácter irrelevante. El análisis completo, abarca el monitoreo de salida, monitoreo de llegada, estatus de recolección de guía aérea o BL según sea el caso, reporte de previos, elaboración de documentos necesarios para el despacho aduanero, elaboración de pedimento (captura, validación y pago electrónico), proceso de despacho de las mercancías y logística de entrega de las mercancías.

El servicio de tramitación de embarques de importación y/o exportación en sus diferentes regímenes. Incluidos tránsitos, consiste en que las mercancías serán destinadas a un régimen aduanero, dependiendo del destino que se pretende dar a las mercancías, los cuales son: a) definitivos, b) temporales (para retornar al extranjero en el mismo estado y para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación), c) depósito fiscal, d) tránsito de

¹¹ CORPORATIVO ADUANAL EN COMERCIO EXPRES MERINO, S.C. (2014) "SERVICIOS" [En línea] Disponible en: <http://www.cacemexg.com.mx/servicios> [Acejado el día 04 de Julio de 2014].

mercancías, e) elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado y f) recinto fiscalizado estratégico [¹² “p. 50”].

En lo que se refiere al seguimiento de órdenes de compra de importación, dándole información oportuna de estatus de las mismas, básicamente consiste en informar al importador en qué etapa del proceso está la recolección. Es importante indicar que, nosotros como agencia aduanal, no interferimos en la negociación de compra, simplemente esperamos a que el importador indique que la compra se ha llevado satisfactoriamente para indicarle a la agencia de carga el lugar donde se hará la recolección de la mercancía hasta el destino final, es decir, la llegada a territorio nacional, posteriormente es la liberación de la carga en el proceso de despacho aduanero.

En lo que se refiere a la expedición de embarques urgentes en su caso, consiste en la tramitación de embarques que se encuentran en abandono y que para el importador su liberación es de carácter de urgente. Lo mismo aplica para la tramitación de importaciones que por su naturaleza algunos agentes aduanales, no manejen este tipo de operaciones.

Otro servicio es que en la exportación se asegura el cupo de sus mercancías en el transporte o vuelo más directo y eficaz, hasta su destino final con el seguimiento correspondiente, es decir, que por la necesidad de mandar cierta mercancía a su destino muchas ocasiones no existen vuelos directos, o bien la programación de vuelos es cada tercer día, incluso cada fin de semana. Nosotros tenemos convenio con las mejores agencias de carga que ofrecen alternativas para esas mercancías, pues se tiene espacio en todas las líneas aéreas con vuelos directos, a cualquier parte del mundo.

La asesoría en la correcta clasificación arancelaria, consiste en cotizar o determinar una exacta clasificación arancelaria de todas las mercancías existentes, debido a que muchas ocasiones por ignorar las reglas de clasificación

¹² Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2009) “Ley aduanera” [En línea] Disponible en: <http://www.uv.mx/personal/mpavon/files/2012/03/LEY-ADUANERA.pdf> [Consultado el día 03 de Julio de 2014].

se determina una incorrecta clasificación, originando que el Impuesto General de Importación sea distinto del que originalmente se estableció, y tener que cumplir otras regulaciones y restricciones no arancelarias que en un principio no estaban contempladas. No permitiendo una pronta liberación lo que repercute en altos costos y pérdida de tiempo para los importadores.

El servicio de asesoría en las disposiciones complementarias en materia aduanal (PAMA), consiste básicamente en otorgar asesoría a las empresas importadoras que por alguna razón sus mercancías son retenidas por la aduana, por la omisión de impuestos, no cumplir con regulaciones a la importación. Originando un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA), el cual estipula la infracción cometida por el importador, además de indicar las multas a las que se hace acreedor. Nosotros otorgamos asesoría para recuperar dichas mercancías.

El apoyo en la obtención de Normas Oficiales Mexicanas (NOM's), consiste en asesorar a las empresas importadoras para dar cumplimiento a las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), dependiendo del tipo de mercancía de la que se trate, es cómo se determina el cumplimiento de la misma, o bien eximiendo dicha Norma Oficial Mexicana para su posterior cumplimiento, ya se directamente por el importador o el tenedor de las mercancías.

La asesoría en la obtención de Padrón de Importadores y por sector industrial, consiste en asesorar a las empresas que no estén inscritos en el Padrón de importadores, es decir, empresas que no tiene el padrón, asesorarlos para la obtención del mismo indicando el procedimiento correcto y los documentos que son necesarios al momento de solicitar la inscripción, si dichos documentos no se tienen, tramitarlos para que en el proceso de solicitud el sistema no cancele dicha inscripción.

El servicio de asesoría y contacto con almacenadoras de depósito fiscal, consiste en ofrecer el servicio de depósito fiscal para empresas que deseen utilizar un pedimento con clave A4 en sus importaciones, asesorando al importador en los trámites que se deben de realizar para poder importar bajo este régimen

aduanero. Así mismo, se ofrece el contacto directo entre la almacenadora y la empresa importadora.

En lo que se refiere a la generación de reportes de acuerdo con sus necesidades, consiste en otorgar reportes sobre el mismo despacho aduanero, con las características que cada importador y/o exportador necesite para el control interno de la empresa.

Los servicios de logística de transportes diversos (aéreo, marítimo y terrestre), consiste en otorgar alternativas a las empresas importadoras y/o exportadoras en el envío o llegada de sus mercancías, el cual puede ser a través de la transportación: aérea, marítima y terrestre. Indicando al cliente los pros y contras de cada transporte, entre las cuales destacan el tiempo, los costos y volumen.

El servicio de custodia de embarques en el trayecto de aduana a almacén con sistemas de rastreo GPS, consiste en ofrecer custodia a las mercancías que por sus características y valor comercial, sean susceptibles de ser robadas durante su trayecto al lugar de destino acordado. La custodia que se ofrece tiene una amplia experiencia en custodiar este tipo de mercancías, además de equipar el transporte que traslada las mercancías con sistemas de rastreo GPS, los cuales son monitoreados desde las oficinas centrales.

Misión.

La misión de la empresa consiste en: brindar soluciones de servicio en materia de comercio exterior, logística aduanal, asesoría que aseguren a nuestros clientes certeza jurídica y eficiencia en tiempos y costos, comprometiéndose con una innovación de procesos, personal calificado y tecnología avanzada.

Visión.

La visión de la empresa es: consolidarnos como una organización que proporcione servicios con estándares internacionales a través de mejora continua de sus procesos y empleando las herramientas que proporcione la tecnología moderna.

Valores de la empresa.

Los valores de Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C. son:

- Orientación al cliente
- Trabajo en equipo
- Puntualidad
- Calidad
- Comunicación
- Seguridad
- Honestidad
- Profesionalidad

El valor de orientación al cliente en la empresa, hace referencia a satisfacer las necesidades de los clientes, con el compromiso de cada una de las personas que laboramos en Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., para cumplir con las expectativas y exigencias del cliente, otorgando soluciones a sus problemas planteados a través de la calidad, oportunidad y excelencia.

El trabajo en equipo consiste en agrupar el trabajo individual de cada integrante de la empresa lleva a cabo, orientada en beneficio del cliente, reduciendo pérdida de tiempo y costos. Permitiendo un adecuado entorno de trabajo y que se vea reflejado en la satisfacción del cliente.

La puntualidad es un valor que define en gran parte a la empresa dado que sabemos de la urgencia de los despachos de importación y/o exportación de nuestros clientes, la asesoría de cualquier trámite debe de llevarse a cabo en tiempo y forma, otorgando a nuestros clientes esa satisfacción de bienestar y el

cumplimiento de objetivos en la entrega de información y servicio lo más pronto posible.

La calidad ofrecida al cliente consiste en someter a revisión los procesos realizados en la empresa para determinar que se cumpla con los estándares mínimos que nuestros servicios deben de tener para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

La comunicación es un valor fundamental dentro de la empresa que intenta que las relaciones con nuestros clientes y proveedores sean de manera activa y dinámica, permitiendo sobre todo una comunicación fluida y sincera de los trámites ofrecidos a nuestros clientes.

La seguridad, consiste en generar un vínculo de confianza con nuestros clientes, es decir, otorgando certeza de que los procesos y el método de trabajo empleado en la empresa ayudará a obtener los mejores resultados, orientados al cumplimiento de los objetivos de nuestros clientes.

La honestidad es una herramienta fundamental dentro de la empresa, pues trabajamos de manera razonable, justa y sobre todo fomentamos el valor de decir la verdad para reafirmar a nuestros clientes y proveedores la credibilidad de la empresa con la cual trabajan.

Trabajamos de manera profesional, ofreciendo a nuestros clientes el compromiso de conseguir la máxima calidad y excelencia de nuestros servicios, con el fin de conseguir los objetivos de manera clara y transparente.

La ventaja competitiva de la empresa.

Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., se diferencia de su competencia gracias a la eficacia, rapidez y experiencia con los diferentes trámites de mercancías de difícil clasificación arancelaria.

Las fortalezas de Corporativo aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., respecto a sus competidores son:

- La empresa está conformada por profesionistas con más de 20 años de experiencia en el ramo del despacho de aduanero de mercancías en los diferentes regímenes aduaneros.
- Tramites de cualquier tipo relacionados con el comercio internacional por cualquier aduana de la República Mexicana, ofreciendo calidad y profesionalidad por parte de nosotros, orientados a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- Atención personalizada a nuestros clientes, disipando las dudas referentes a sus trámites de importación, exportación, recolección en origen, llegada de su mercancía a destino, directamente por el gerente general, permitiendo transparencia y claridad en cada uno los procesos.

Las oportunidades de Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., respecto a sus competidores son:

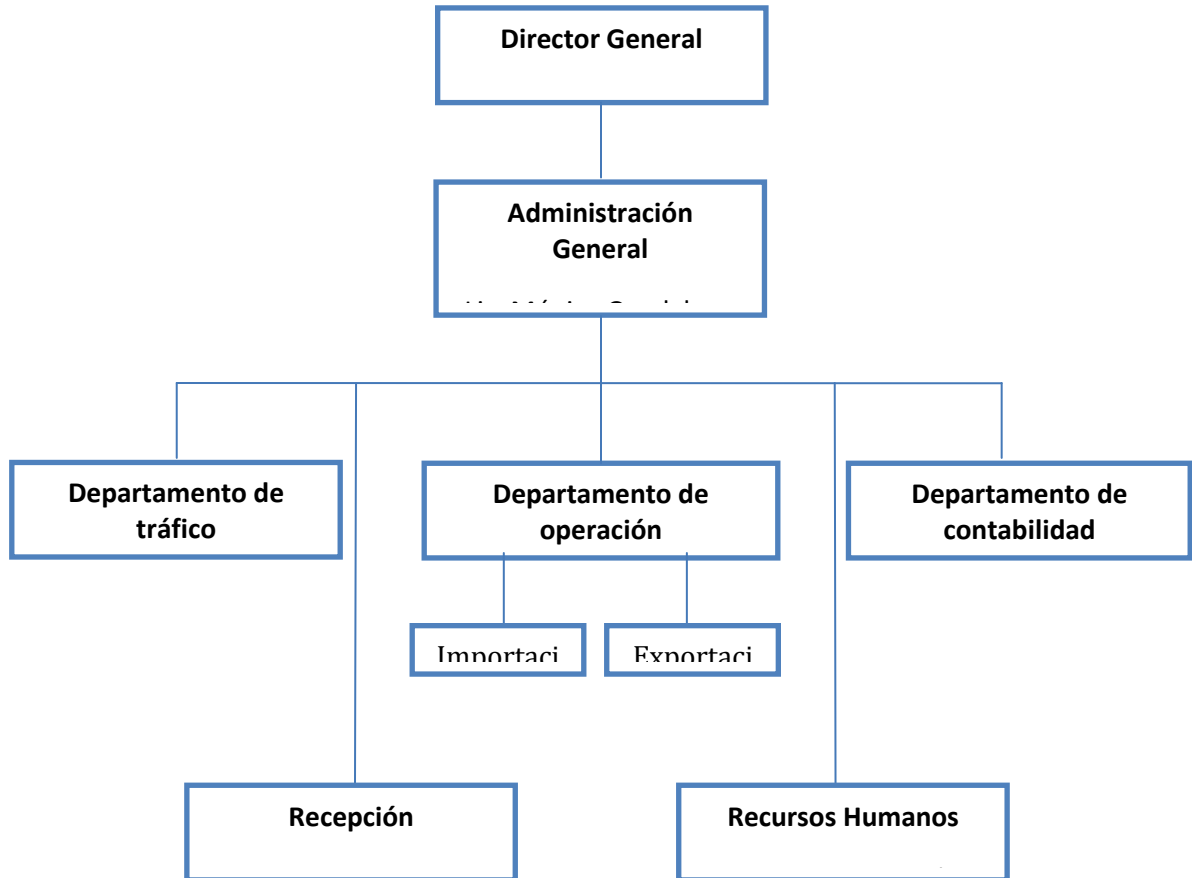
- La empresa cuenta con profesionistas jóvenes que tienen ideas innovadoras las cuales son explotadas para generar valor a los servicios que ofrecemos dentro de la empresa.
- Asesoría en todo momento de cualquier trámite relacionado al comercio internacional, sean o no, clientes de la empresa.
- Trámite de expedición de certificados, Normas Oficiales Mexicanas, registros sanitarios, autorizaciones sanitarias, etc., por profesionistas con más de 30 años de experiencia en el ramo.

Organigrama de la empresa.

El organigrama de Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., abarca los siguientes departamentos:

- Director general
- Administración general
- Departamento de operación
- Departamento de tráfico
- Departamento de contabilidad
- Recepción
- Recursos humanos.

Gráfica No. 1 Organigrama de Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C.



Descripción de las funciones de cada departamento.

Dirección General. Este departamento está integrado únicamente por el director general, sin embargo, no se muestran los socios de la empresa. La dirección general que tienen como objetivo revisar cada uno los resultados obtenidos en cada departamento, aplicar cambios en cualquier departamento si es necesario, verificar y aplicar nuevas estrategias para el cumplimiento de los objetivos de la empresa y satisfacción de los clientes.

Administración General. En este departamento las actividades consisten en mantener la operación de la empresa con los recursos que se tienen disponibles a través de los departamentos de tráfico, departamento de operación, departamento de contabilidad, departamento de recursos humanos y de recepción. Entre las actividades más importantes se encuentran, verificar el cumplimiento de los procedimientos establecidos, indicar quién realizará la capacitación del personal de los diferentes departamentos, evaluar el desempeño del personal de cada uno de los departamentos. Verifica el cumplimiento de la misión, la visión y los valores de la empresa. Es la responsable de aplicación de los procesos establecidos en todos los departamentos. Es el último filtro para seleccionar el capital humano que será parte de la empresa. Realiza los cambios pertinentes para el cumplimiento de los objetivos y el correcto funcionamiento en cada uno de los departamentos dentro de la empresa.

Tráfico. En este departamento se tiene la adecuada coordinación de los embarques marítimos y terrestres, es decir, verificando la logística de llegada a territorio nacional, manteniendo una constante comunicación con los corresponsales de las diferentes aduanas de la República Mexicana. Checando con las diferentes navieras la salida y llegada de las operaciones de importación y exportación. Analizar las cuentas de gastos, es decir, revisar los gastos que se generaron en cada una de sus operaciones de tráfico marítimo y terrestre.

Operación. En el departamento de operación, se supervisan actividades de importación y exportación. Se monitorean las llegadas y salidas de operaciones por tráfico aéreo, se verifica el estatus de los previos. Es el responsable de dar seguimiento a los procesos de despacho aduanero en los diferentes regímenes

aduaneros. Supervisar la correcta captura de pedimentos. Sugerir opciones de mejora dentro del departamento de operación, comunicación constante que los clientes que manejen operaciones por tráfico aéreo, llevar la correcta logística con el transporte encargado de liberar las mercancías de la aduana. Coordinar el servicio de custodia ofrecido en esta aduana. Ayudar a los tramitadores en el despacho de mercancías en caso de ser necesario, así como en el reconocimiento aduanero. Coordinar el corte de guías con la agencia de carga. Elaboración de cotizaciones aéreas.

Contabilidad. Este departamento tiene las funciones de mantener los recursos económicos de la empresa independientemente de los departamentos existentes. Manejo de flujo de efectivo. Revisar constantemente el saldo en bancos de la empresa para determinar si hay dinero para el pago de impuestos. Facturación de las cuentas por los servicios ofrecidos, pagos de nómina, pagos a terceros. Elaboración de contabilidad a través de pólizas para su posterior registro contable.

Recursos humanos. Este departamento tiene la adecuada contratación de personal cumpliendo con el perfil de puesto ofertado de los diferentes departamentos de la empresa. A través de la administración general se determina quién realizará la capacitación del personal en los departamentos.

Recepción. Es la encargada de recibir las llamadas, programar citas con los clientes y proveedores. Atender a los clientes y proveedores, orientarlos indicando con quién dirigirse en cada departamento.

Descripción de las tareas dentro de la empresa.

Dentro de Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., las actividades que realiza se concentran principalmente en el Departamento de operación, sin embargo, cuando es necesario apoyo en el departamento de tráfico y contabilidad.

Las actividades consisten en:

- Asesorar a los clientes en operaciones de despacho aduanero en tráfico aéreo.
- Asesorar en los clientes en la inscripción al padrón de importadores.
- Revisar la documentación de los futuros clientes para su alta en el sistema.
- Captura de pedimentos de cualquier régimen aduanero.
- Regularización de mercancías.
- Justificaciones de pedimentos.
- Elaboración de reportes de pólizas de todos los bancos.
- Elaboración de facturas electrónicas.
- Rastreo de guías aéreas.
- Despacho de mercancías en aduana.
- Coordinar el transporte para liberación de mercancías.
- Revisar el estatus de importaciones vía marítima y terrestre.
- Elaboración de documentos para el despacho aduanero para el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.
- Captura de Comprobante de Valor Electrónico (COVE).
- Digitalización de documentos (E-documents).
- Solicitud de trámites en portal de Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana (VUCEM).
- Asesorar a los clientes en el uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana (VUCEM).
- Validación y pago electrónico de pedimentos.
- Verificar correcta aplicación de incoterms.

Principales empresas rivales.

Las principales empresas con las que compete Corporativo Aduanal en Comercio Expres Merino, S.C., son:

- Agencias aduanales.
- Agencias de carga.

- *Forwarders*.
- Comisionistas.

Las agencias aduanales son la principal competencia a las que se enfrenta la empresa, debido a que son los principales en el despacho de las mercancías en los procesos de importación y exportación.

Las agencias de carga, representan una menor competencia, con respecto a las demás agencias aduanales, sin embargo, las agencias de carga, cuentan con una amplia cartera de clientes y muchos de ellos requieren un servicio completo que incluye el despacho de las mercancías, por lo tanto es un competidor directo para nuestra agencia aduanal, pues muchas de estas empresas recomiendan a sus clientes trabajar con determinadas agencias aduanales.

Las empresas *forwarders* juegan un papel importante y realizan actividades similares a las de una agencia de carga, por lo mismo es considerado un competidor más de la empresa.

Los comisionistas, son personas que se encuentran en busca de clientes para el despacho de sus mercancías y otorgar el poder a las agencias aduanales donde les generen mayores beneficios económicos. Es por eso que son considerados competidores para la empresa.

4. Descripción de una rutina de trabajo.

Se describe a continuación una rutina de trabajo diario en una agencia aduanal la cual abarca desde contactar al cliente (importador y/o exportador), efectuar el despacho aduanero y realizar la entrega de la mercancía en el lugar que éste designe.

El proceso de importación respecto a una exportación no varía mucho, sin embargo para fines de un mayor entendimiento se explicará la rutina de estos dos tipos de operaciones.

Importación

En el momento que una empresa importadora se pone en contacto con nosotros, ya sea por correo electrónico, página web o por llamada telefónica, lo primero que se le cuestiona es qué tipo de mercancía desea importar, para informarle si la empresa se especializa en los productos descritos por el cliente, eso se hace así debido a que de acuerdo con las características técnicas de algunas mercancías (por ejemplo, los compuestos químicos) es más complicado el trámite, también se cuestiona esto para determinar cuáles son las regulaciones y restricciones no arancelarias de acuerdo con las mercancías que se deseen importar. Además se solicitan los siguientes documentos: a) factura comercial, b) lista de empaque, c) peso bruto y aduana de despacho. Todos estos datos son solicitados para realizar una cotización aproximada de gastos que pueda abarcar la importación.

Una vez que se ha pasado por esta etapa, es decir, que las regulaciones y restricciones no arancelarias de esas mercancías puedan ser gestionadas por la empresa, y que la cotización ha sido aprobada, se procede a pedir toda la documentación para abrir un expediente del cliente a la cual llamaremos "glosa", los documentos que se solicitan son:

a) Para persona moral son:

- Copia del acta constitutiva de la empresa.
- Copia de poder notarial.
- Copia de cédula fiscal de la empresa (RFC).
- Copia del alta en hacienda.
- Copia del R2 (en caso de existir).
- Copia de identificación oficial de representante legal.
- Copia de cédula fiscal de representante legal (RFC)
- Copia de comprobante de domicilio de la empresa (no mayor a tres meses).
- Copia de inscripción al padrón de importadores.
- Copia de encargo conferido.
- Original de carta encomienda.

b) Para personas físicas es:

- Copia de cédula fiscal del importador (RFC).
- Copia del alta en hacienda.
- Copia del R2 (en caso de existir).
- Copia de identificación oficial del importador.
- Copia de comprobante de domicilio del importador (no mayor a tres meses).
- Copia de inscripción al padrón de importadores.
- Copia de encargo conferido.
- Original de carta encomienda.

Una vez que la empresa importadora ya ha realizado la compra de las mercancías y su proveedor le indica que el envío de la mercancía se ha llevado a cabo, debemos de identificar previamente qué tipo de transporte se está manejando, el cual puede ser aéreo, marítimo y terrestre.

Para la importación aérea, esperamos a que la empresa importadora nos proporcione fecha de llegada de su carga, así como copia de la guía aérea o guía

house, para su rastreo y estar pendiente de la llegada a la aduana de carga, debido a que en muchas ocasiones las fechas de llegada cambian ya sea por falta de espacio en el avión, o debido a eventos naturales que retrasan los vuelos internacionales.

Una vez que la mercancía ha llegado a la aduana de carga, debemos esperar a que la línea aérea le conceda ingreso al almacén fiscalizado a la carga. Cuando este trámite ha concluido por parte del almacén, se le solicita al importador una carta poder con identificación oficial de quién la firma, para poder recuperar la documentación que está a su nombre, y para contar con la autorización para realizar los trámites ante la aduana para el despacho de las mercancías. Nos presentamos al almacén donde se encuentra la mercancía y ahí recuperamos la documentación, posteriormente solicitamos el *previo*, el cual consiste en verificar que las mercancías descritas en la factura comercial, lista de empaque, notas de remisión, etc. correspondan a lo que se presenta físicamente.

En el previo se corrobora la cantidad del producto a importar, los cuales pueden estar expresados en:

- Kilogramos.
- Gramos.
- Metros lineales.
- Metros cuadrados.
- Metro cúbico.
- Piezas.
- Cabezas.
- Litros.
- Pares.
- Docenas.
- Centenas.
- Botellas.
- Cajas.

- Juegos, etc.

Se verifica que esta información sea congruente con respecto a la documentación “rescatada” y si no existe ninguna diferencia entre las cantidades, se reporta el *previo* para que se proceda a capturar el pedimento de importación en el cual se hará el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, la clasificación arancelaria, determinará el *incoterms* a utilizar, el régimen aduanero al que serán destinadas las mercancías, calculará los gastos como son: flete, embalaje, y demás gastos originados que haya pagado el cliente, elaborará los documentos necesarios para el despacho aduanero, “subirá” al sistema los *e-document*, capturaré y mandaré el Comprobante de Valor Electrónico (COVE). Estos dos trámites pueden ser realizados directamente en el sistema de captura de pedimentos, o bien se puede ingresar al portal de la Ventanilla Única. Por último determinará el total de impuestos a pagar. Cuando todo esto ya ha sido capturado y revisado por el agente aduanal, se procede a validar y pagar el pedimento por medios electrónicos. Como respuesta el sistema envía una cadena alfanumérica que le da validez a la validación de pedimento y pago de pedimento. Se realiza la impresión del pedimento general, pedimento simplificado y relación de documento en el cual debe de estar reflejado el número de pedimentos, patente, agente aduanal, fecha y el Código Alfanumérico Armonizado de Transportistas (CAAT).

Se programa el ingreso del transporte a la aduana para la liberación de la mercancía, se ingresa la papeleta de salida en el almacén, cuando la mercancía sale del almacén se procede a cargarla al transporte corroborando que la carga esté completa, verificando el número de bultos, corroborar los números de guías y el peso bruto de la carga.

Terminada la maniobra de carga, nos dirigimos al sistema armonizado, entregando el pedimento simplificado y la relación de documentos. Activado el sistema esperamos la respuesta de este último. Si el semáforo emite la señal verde, el transporte se dirige a la última pluma para revisar bultos y números de guías para darle salida de la aduana al transporte, sin embargo si el semáforo emite luz roja,

nos someteremos al reconocimiento aduanal, el cual consiste en una revisión física y documental por parte de los verificadores autorizados por la aduana. Este trámite dura aproximadamente de 2 a 4 horas, en este lapso de tiempo es necesario mostrar la carga para su respectiva revisión, si al término del reconocimiento no existe ninguna infracción, se da por terminado el mismo y el pedimento es certificado por el verificador dando por concluido el reconocimiento y vamos en dirección a la última pluma para conteo de bultos y la supervisión de números de guías para dar por terminado el despacho aduanero. Se le dan las instrucciones de entrega al transporte y si es necesario que la mercancía se vaya resguardada, entonces se contacta con la custodia.

Se le notifica a la empresa importadora, el resultado del sistema armonizado y los tiempos de entrega para que no exista problema en la recepción de la mercancía. Si se cuenta con todos los comprobantes de pago, se realiza la facturación electrónica del servicio. Se le hace llegar la cuenta de gastos al importador con toda la documentación utilizada para el despacho aduanero. Si la cuenta de gastos tiene una diferencia a favor se realiza el depósito al importador, si la cuenta tiene un saldo en contra, se solicita el pago de la diferencia.

Exportación

Para realizar exportaciones los exportadores nos contactan e indican qué tipo de mercancía venden, normalmente para este tipo de operación no realizamos una cotización debido a que no se pagan impuestos de exportación únicamente se realiza la pre-validación y el Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

La exportación es realizada normalmente por tres tráfico que son: aéreo, marítimo y terrestre.

Para dar de alta al cliente se le solicita la documentación siguiente:

- c) Para persona moral son:
 - Copia del acta constitutiva de la empresa.
 - Copia de poder notarial.

- Copia de cédula fiscal de la empresa (RFC).
- Copia del alta en hacienda.
- Copia del R2 (en caso de existir).
- Copia de identificación oficial de representante legal.
- Copia de cédula fiscal de representante legal (RFC)
- Copia de comprobante de domicilio de la empresa (no mayor a tres meses).
- Original de carta encomienda.

d) Para personas físicas es:

- Copia de cédula fiscal del exportador (RFC).
- Copia del alta en hacienda.
- Copia del R2 (en caso de existir).
- Copia de identificación oficial del exportador.
- Copia de comprobante de domicilio del exportador (no mayor a tres meses).
- Original de carta encomienda.

A diferencia de las importaciones no es necesario estar inscrito en el padrón para realizar exportaciones. Para exportación aérea la logística es la siguiente: Se da de alta al cliente en el sistema de captura para realizar el respectivo pedimento de exportación, en el cual previamente el exportador ya nos indicó qué tipo de mercancía se trata, así como el *incoterms* a utilizar, se procede a “subir” los *e-documents* al sistema, se lleva a cabo la captura y el envío de COVE, este proceso bien puede ser realizado por el exportador, sin embargo si no lo realiza lo podemos hacer nosotros como agencia aduanal ya sea por medio del sistema de captura, o ingresando al portal de la VUCEM. Normalmente el exportador manda el transporte con la mercancía, cuando no es así, entonces coordinamos la recolección con el transporte que tenemos contratado, cuando el transporte llega con la mercancía aprovechamos para realizar un *previo* de la misma y verificamos que se trate de la misma mercancía descrita por el exportador.

El llamado *corte de guía*, algunas veces es solicitado por el *forwarder*, sin embargo cuando el exportador nos contacta directamente nosotros realizamos ese trámite, el cual consiste en mandar una carta de instrucciones a la agencia de carga que se encarga de rentar espacios en el avión para poder subir la carga de exportación al avión. La agencia de carga nos entregará las guías necesarias para exportación, las cuales igual deben de subirse al sistema tal como ya se hizo con los *e-documents*, esta guía contiene datos como peso bruto, datos del exportador, datos del consignatario, numero de bultos, dimensiones de los bultos, entre otros datos.

Cuando ya se tiene la carga a disposición, las guías de exportación recolectadas y el pedimento validado y pagado, se procede a ingresar la mercancía a la aduana. En la aduana nos vemos con el transporte en el área de “maniobras” para formarnos para pasar al módulo de selección automatizado, el cual indicará si nos toca semáforo verde o rojo. Si es verde nos dirigimos al almacén de la línea aérea por donde se realizará la exportación. Si toca semáforo rojo, nos dirigimos al área de reconocimiento de exportación, donde se realizará una revisión física y documental de lo que se presenta, además de que estamos obligados a pasar la carga por rayos gamma, el trámite del reconocimiento tiene un horario de entre 1 y 2 horas. Si no existe ninguna incongruencia o información de falsedad durante el reconocimiento aduanero nos dirigimos al almacén donde será recibida la carga para su posterior exportación. En el almacén se documenta con la línea aérea, entregando la siguiente documentación:

- ✓ Pedimento simplificado original.
- ✓ Copias de pedimento simplificado y pedimento general.
- ✓ Guías de exportación originales.
- ✓ Copias de guías de exportación.
- ✓ Copia de pago de maniobra de exportación.
- ✓ Transferencia al almacén.
- ✓ Copia de gafete de quien realiza el trámite.

Hasta aquí es donde termina el trámite de exportación por que la línea aérea ya se encarga de subir la mercancía al avión y mandarla al destino indicado en las guías aéreas.

A parte de estos procesos de despacho aduanero para la importación y exportación, se da seguimiento de las operaciones por otras aduanas como son Manzanillo, Veracruz y Nuevo Laredo. Se resuelven dudas en todo momento de los clientes con respecto a sus operaciones de importación y exportación.

5. Competencias.

Primero definiremos lo que es una competencia y a partir de esta definición se mencionaran los tipos de competencias. Del mismo modo se mencionaran algunas competencias genéricas y se explicara a detalle las competencias específicas que eh adquirido o perfeccionado durante mi desempeño profesional.

Definición de competencia.

La competencia como definición tiene dos vertientes: por un lado, hace referencia al enfrentamiento o a la contienda que llevan a cabo dos o más sujetos con respecto a un tema en particular o tarea. En el mismo sentido, se refiere a la rivalidad entre aquellos que pretenden acceder a lo mismo a la rivalidad que viven las empresas que luchan en un determinado sector del mercado al vender o demandar bienes y servicios. Por otra parte, la competencia esta vinculada a la capacidad, habilidad, la destreza o la pericia de realizar tareas en específico. [¹³]

De esta manera competencia podemos definirla como la capacidad que tiene todo individuo para poder desarrollar las habilidades con la que cuenta y aplicarlas con la mejor destreza posible, todo ello en función a las tareas que se le asignen o para el cumplimiento de los objetivos de las empresas a las que se deba.

Tipos de competencias:

Existen tres tipos de competencias, las cuales son competencias básicas, competencias específicas y competencias genéricas, sin embargo es importante resaltar que muchos autores manejan más tipos de competencias. Para fines de este informe solo serán ocupadas las tres competencias mencionadas anteriores, así como definir cada una de ellas.

¹³ Definicion.de (2014) "Definición de competencia" [En línea] Disponible en: <http://definicion.de/competencia/> [Consultado el día 02 de octubre de 2014].

Competencias básicas: “Conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores mínimos necesarios que debe de poseer todo profesionista”. [14]

Competencias específicas: “Conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que están vinculados a condiciones y áreas específicas de ejecución de una determinada disciplina”. [15]

Este tipo de competencias son las que se desarrollan o adquieren durante el desempeño profesional de nuestras actividades diarias, las cuales nos ayudarán a la resolución de conflictos. Las competencias varían de acuerdo a la profesión que se ejerza, en este informe se analizan 9 competencia que son de vital importancia para el cumplimiento de objetivos de la empresa, en este caso una agencia aduanal.

Competencias genéricas: “Conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que permiten a un profesionista desempeñarse en su disciplina”. [16]

Competencias Genéricas.

Existen competencias que cada individuo debe de tener y poder aplicar durante el desempeño laboral y que puede ser aplicable para cualquier área de trabajo. Las competencias son las siguientes:

- a) Organización y planificación.
- b) Habilidades de comunicación.
- c) Emprendimiento.

¹⁴ Instituto Tecnológico de Sonora (2014) “Enfoque por competencias” [En línea] Disponible en: http://biblioteca.itson.mx/oa/educacion/oa6/enfoque_por_competencias/p5.htm [Consultado el día 02 de octubre de 2014].

¹⁵ Ibídem

¹⁶ Ibídem

Organización y planificación.

La competencia de organización y planificación se define como “la capacidad de definir prioridades en la realización de tareas, estableciendo los planes de acción necesarios para alcanzar los objetivos fijados, mediante la utilización óptima del tiempo y de todos los medios y recursos” [¹⁷, “p. 22”].

A partir de esta definición podemos decir que la organización y planificación es la capacidad que tiene todo individuo para establecer e identificar cuales son las actividades prioritarias para la realización de dichas actividades, con el fin de no duplicar esfuerzos y llevarlos paso a paso, reduciendo costos y tiempos.

Es importante señalar que esta competencia esta presente prácticamente en todas las disciplinas es por eso que esta considerada dentro de las competencias genéricas ya que permitirá obtener un mejor desempeño en cualquier campo laboral que se desempeñe.

Es de esta manera es como determino no incluir esta competencia en las específicas debido a que es una competencia que aplica para todas las disciplinas. Sin embargo, esta competencia puede ser usada en diferentes niveles, es decir, explotada de la mejor manera o solo conocimientos básicos de la aplicación de la misma.

Habilidad de comunicación.

La comunicación es definida como un acto inherente a las relaciones interpersonales. El ser humano es un ser social y necesita de la comunicación para su desarrollo. [¹⁸]

¹⁷ Almudena Hidalgo Vallejo (2014) “Como ser competente. Competencia Profesionales demandadas en el mercado laboral” en *Cátedra de inserción Profesional Caja Rural de Salamanca – Universidad de Salamanca* [En línea] Disponible en: <http://empleo.usal.es/docs/comprof.pdf> [Consultado el día 02 de octubre de 2014].

¹⁸ María Teresa Gutiérrez Bueno (2014) “Como ser competente. Competencia Profesionales demandadas en el mercado laboral” en *Cátedra de inserción Profesional Caja Rural de Salamanca – Universidad de*

Se entiende por comunicación al acto mediante el cual se intercambian mensajes con la finalidad de transmitir alguna información. Para que la comunicación se lleve a cabo son necesarios elementos como: emisor, receptor, mensaje y canal de comunicación. [¹⁹]

A partir de la definición otorgada por el autor, nosotros podemos decir que la comunicación es una competencia que esta presente en cada uno de los tipos de competencias y que ésta debe de ser utilizada en su máxima expresión, es decir no solo debe de ser comunicación oral, que si bien es cierto, es la “clásica” comunicación verbal, llámese formal o informal, debemos notar que existen otros tipos de comunicación que no necesariamente son verbales.

Los otros tipos de comunicación son:

- Comunicación escrita.
- Comunicación no verbal.
- Comunicación oral.

El ser humano es capaz de comunicarse a través de todos los tipos de comunicación, sin embargo, en la mayoría de las veces se limitan a solo tener un tipo de comunicación dejando de lado las otras posibilidad de comunicación existentes.

Es competencia es genérica debido a su alta eficacia en la resolución de problemas y que no esta destinada para alguna disciplina en específico de ahí que no se clasifique en otro rubro. Todos los seres humanos para tener un alto desempeño en nuestras profesiones o disciplina es necesario explotar esta competencia que es de mucha importancia para tener un mejor desarrollo y así mismo para sociabilizar.

Salamanca [En línea] Disponible en: <http://empleo.usal.es/docs/comprof.pdf> [Consultado el día 02 de octubre de 2014].

¹⁹ *Ibíd*em

Esta competencia se encuentra ligada con las siguientes competencias como son a) Comunicación eficaz, b) trabajo en equipo, c) innovación y creatividad y d) liderazgo. Ésta competencias no son analizadas a profundidad debido a que las clasifique en competencias específicas de acuerdo a la rutina diaria que se realiza en la agencia aduanal para la cual laboro.

El autor divide la comunicación en interna y externa [²⁰]. Al referirnos a interna, se concreta a decir que es interpersonal, es decir, es de individuo a individuo, o bien dentro de un mismo ambiente de trabajo es decir, entre individuos que de deben a una misma empresa. Cuando se habla de comunicación externa, hace alusión únicamente para individuos que si bien es cierto, tienen un objetivo en común, cada quien busca cumplir con sus objetivos e intereses propios. Por ejemplo cuando dentro de la empresa ofreces un servicio la comunicación con tus clientes, proveedores, etc., es decir es fuera de tu entorno interno.

Emprendimiento.

El emprendimiento es definido como la capacidad de una persona para realizar un esfuerzo adicional para alcanzar los objetivos establecidos, también es usada para referirse a aquel individuo que inicia un nuevo proyecto como trabajador por cuenta ajena. [²¹, “p. 107”].

De esta forma definimos esta capacidad de emprendimiento como la habilidad del ser humano para innovar y la creatividad para llevar a cabo tareas que permitirán cumplir con los objetivos.

La capacidad de emprendimiento hoy en día es muy valorada debido a que, aquellas personas que tienen bien desarrollada esta capacidad les permite estar

²⁰ Ibídem

²¹ María Jesús Pérez González (2014) “Como ser competente. Competencia Profesionales demandadas en el mercado laboral” en *Cátedra de inserción Profesional Caja Rural de Salamanca – Universidad de Salamanca* [En línea] Disponible en: <http://empleo.usal.es/docs/comprof.pdf> [Consultado el día 03 de octubre de 2014].

un paso delante de los demás, es decir, te diferencia del resto, es por eso que en las empresas es muy apreciado tener gente con estas habilidades, pues la mayoría no tiene miedo al cambio, mucho menos a los constantes retos. Sin embargo, puede ser contradictorio debido a que en muchas empresas no siempre es bien vista esta capacidad, algunas de ellas piensan que este tipo de personas solo genera problemas y que no se esta guiando por los principios de las empresas.

Todos estos factores, ya sean positivos o negativos, depende del enfoque con que se analice, ha provocado que muchas de estas personas prefieran llevar a cabo su propio negocio y como ejemplos existen muchos, pero solo mencionaremos los casos más conocidos como lo son Bill Gates y Steve Jobs, de los cuales cada uno decidió formar su empresa.

Desde mi punto de vista, es una capacidad sumamente importante, ya que puede impulsarnos para crear nuestra propia empresa en este caso emprender mi propia agencia aduanal, y sino fuera una empresa que ofrezca este tipo de servicios, si crear algún otro tipo de empresa.

6. Competencias aplicadas en el trabajo.

Las principales competencias generales adquiridas a lo largo de mi desempeño profesional, y que en la actualidad aplico en mi desempeño profesional, son resumidas en las siguientes:

- a) Memorización.
- b) Capacidad de análisis.
- c) Razonamiento matemático.
- d) Trabajo en equipo.
- e) Investigación.
- f) Evaluación de desempeño propio.

- g) Orientación a resultados.
- h) Redacción comunicación y
- i) Relaciones públicas.

A continuación explico detalladamente en qué consiste cada una de estas competencias y cómo son aplicadas en el trabajo diario.

Memorización.

Como concepto general puede ser entendida como la capacidad o facultad de retener y recordar cuestiones anteriormente sucedidas [22]. Es el sistema de recordar lo que hemos aprendido, es el conjunto de funciones que contribuyen a la realización de ciertas tareas como: a) percibir, b) contrastar o experimentar, c) reconocer, repasar y d) comprender [23]. A partir de estas dos definiciones podemos decir que la memorización es la capacidad o facultad para poder retener y recordar hechos o acontecimientos pretéritos a través de la experiencia, los cuales son percibidos y comprendidos para llevar a cabo la solución de problemas. Esta habilidad de memorización la adquirí a través del trabajo diario y repetitivo al que nos sometemos en la agencia aduanera, y que abarca la lectura de leyes, reglamentos, reglas, presentación de reportes. Esta competencia, aplicada a mi desempeño laboral, se refleja por ejemplo en recordar el proceso que debe de tener una importación o exportación ya que son trámites francamente distintos, como lo es la captura de pedimentos para las importaciones y/o exportaciones, determinar cuáles son las bases legales para cumplir alguna regulación y restricción no arancelaria, los documentos que se deben de solicitar para dar de alta a un cliente en sus diferentes categorías fiscales, es decir, para determinar si se tratan de personas morales y físicas; también la aplico en la retención de información proporcionada por los compañeros, incluso por los clientes, memorizar

²² Concepto.de (2014) "Concepto de memoria" en *Concepto.de portal educativo* [En línea] Disponible en: <http://concepto.de/memoria/> [Consultado el día 19 de junio de 2014].

²³ Cbrenan (2014) "Memorización" [En línea] disponible en: <http://www.cbrenan.com/T%C3%A9cnicas%20de%20Est/Memorizaci%C3%B3n.htm> [Consultado el día 19 de junio de 2014].

cual es el procedimiento para el despacho aduanero de las diferentes mercancías, así como para los diferentes tráficos como son el aéreo, el marítimo y terrestre, etc.

Capacidad de análisis.

El análisis consiste en la separación de las partes de una realidad compleja para llegar a conocer sus elementos individuales y descubrir las relaciones que existen entre ellos. Permite conocer más profundamente las realidades complejas con las que lidiamos, nos ayuda a simplificar su descripción, construir nuevos conocimientos a partir de otros que ya poseemos. La capacidad de análisis depende en gran medida de varios elementos entre ellos está la información y los conocimientos previos que posee el individuo o grupo que llevará a cabo la tarea y que requiere de un análisis previo. La justa percepción de los detalles y de las relaciones entre aquellos elementos que son propios de la realidad (nuestro objeto de estudio) y de otros elementos ajenos a ella: y por último los objetivos de estudio que permiten establecer criterios para seleccionar la información relevante y organizarla para construir una síntesis [24]. Por lo tanto podemos definir la capacidad de análisis como la manera en que el individuo es capaz de detectar problemas o situaciones que ponen en riesgo el cumplimiento de ciertos objetivos trazados previamente, los cuales deben de ser descifrados para un mayor entendimiento, y al mismo tiempo, tener las herramientas para poder restablecer nuevas medidas que permitan el cumplimiento de los objetivos como son la información y los conocimientos de dichas tareas. Esta habilidad la aplico desde el momento en que empiezo una negociación de mis intereses personales, ya sea de interés laboral, académico, etc., y que implican sobre todo la solución de problemas. Esta competencia de capacidad de análisis va reforzándose con las actividades diarias en las cuales nos involucramos pues de algún modo repercute

²⁴ Universidad Politécnica de Madrid (2014) "Análisis y síntesis" en *Competencias Genéricas Recursos de apoyo al profesorado* [En línea] Disponible en: <http://innovacioneducativa.upm.es/competencias-genericas/formacionyevaluacion/analisis Sintesis> [Consultado el día 19 de junio de 2014].

en nuestros intereses particulares, es decir, cada una de las decisiones que se eligen son analizadas de manera instantánea y que permite desarrollar día con día una mejor capacidad de análisis. La aplicación de la capacidad de análisis en el ámbito laboral es por ejemplo cuando se tiene un problema y lo que se pretende es darle solución sin afectar los intereses de los demás. Cuando en la aduana puedes pasar por alto una serie de pasos que te permitan dar por concluido tu trámite antes de tiempo se debe de contemplar o visualizar cuales son las peores consecuencias a las que nos hacemos acreedores y analizar qué realmente se ganará más de lo que se perderá realmente. Otro ejemplo de la capacidad de análisis es cuando en las importaciones los clientes no están inscritos en el padrón de importadores para realizar sus actividades sin embargo ellos exigen una solución al problema planteado, lo primero que se realiza, en este caso, es informar al importador cuales son las posibles soluciones y las posibles consecuencias de cada solución que ofrecemos, al final nos decidiremos por la mejor propuesta en la que no se vean afectados ellos como importadores ni nosotros como agentes que ofrecemos el servicio de importaciones, en este caso muy particular. Un último ejemplo de la capacidad de análisis es cuando se requiere importar un vehículo diplomático lo cual se les permite solo a aquellas personas mexicanas que trabajaron en alguna embajada extranjera por más de dos años, si el permiso de importación con el que se internó el vehículo ya se venció, se debe de analizar cuál es la opción más viable para importar dicho automóvil, ya sea por medio de la importación definitiva, o por medio de una regularización.

Razonamiento matemático.

Este tipo de competencia sirve para resolver problemas cuantitativos en situaciones que requieren de un proceso lógico y exacto. Las preguntas que se buscan responder a través del razonamiento matemático pretenden medir la

capacidad de procesar, analizar y utilizar información basada en números [²⁵]. También se dice que consiste en el conjunto de modelos que permiten organizar y simplificar el proceso de la teorización [²⁶]. Por lo tanto definimos la habilidad matemática como aquella capacidad de analizar modelos en el proceso de ofrecer soluciones aplicadas a las áreas de las matemáticas. A partir de este análisis y procesamiento de datos nos permitimos ordenar información y aplicar la cuantificación lo cual es una herramienta crucial en las actividades administrativas en general, y del comercio exterior en particular. El razonamiento matemático es aplicado para priorizar cuáles son las actividades o tareas que debemos de realizar en un determinado momento, así como las actividades que pueden esperar para poder ser llevadas a cabo. Además de que esta habilidad es usada para entender cómo es llevada a cabo la facturación electrónica que se utiliza diariamente, por otra parte, ayuda a pensar de manera diferente cuando se realiza la contabilidad, o por lo menos los reportes del sistema de pólizas de los bancos con los cuales se trabaja. Este razonamiento también ha servido puesto que al momento de recibir cierta cantidad de efectivo, y saldar las deudas con diferentes empresas entre ellas desconsolidadoras, almacenes fiscalizados, empresas montacarguistas, incluso para empresas maniobristas, transportistas, no estemos perdidos en la administración del dinero y se tenga una base para el correcto pago de cada uno de ellos.

Trabajo en equipo.

Se define como un conjunto de personas que trabajan para alcanzar un objetivo común. En el trabajo en equipo se ven implícitos tres elementos claves como: conjunto de personas, el cual consiste en equipos que están formados por una

²⁵ Gladys Gahona (2014) “¿Qué es el razonamiento matemático?” en *CENEVAL en línea y a tu ritmo* [En línea] disponible en: <http://cenevalenlinea.com/estrategias/item/57-%C2%BFqu%C3%A9-es-el-razonamiento-matem%C3%A1tico?.html> [Consulta el día 19 junio de 2014].

²⁶ Ehow (2014) “Definición de razonamiento matemático cuantitativo” en *ehow en español* [En línea] Disponible en: http://www.ehowenespanol.com/definicion-razonamiento-matematico-cuantitativo-info_287305/ [Consultado el día 20 junio de 2014].

serie de personas donde cada una aporta una característica diferencial de los demás (experiencia, personalidad, aptitudes, etc.); el segundo elemento es la organización en la cual el equipo asigna las funciones para el logro de un objetivo pero que normalmente cada integrante del equipo realiza tareas de forma independiente que sin embargo también será el responsable total de los resultados que se den dentro del equipo, y el último elemento es el objetivo común en el cual todos los integrantes deben de tener compatibles las metas y objetivos, todo esto para que exista un buen funcionamiento y se pueda satisfacer las necesidades del equipo. En resumen definimos el trabajo en equipo como la acción individual dirigida, que al momento de conseguir objetivos compartidos, no pone en peligro la cooperación y con ello fortalece la integración del equipo de trabajo. La cooperación se refiere a que cada integrante del equipo aporte todos sus recursos para el logro de los objetivos [27]. De esta manera nuestra definición de trabajo en equipo consiste en la participación de dos o más personas que se organizan para trabajar por un objetivo en común, que les permitirá satisfacer una necesidad y que cada integrante aportará lo mejor de sí mismo en la tarea que se le sea asignada por bien del equipo. Esta competencia ha sido adquirida al momento de dar resultados en la empresa debido a que es muy difícil que una sola persona realice las diferentes actividades que corresponden a un proceso tan amplio como lo es el despacho aduanero de las mercancías. Se trabaja en equipo para la recolección de guías pues recorrer la aduana todo el día a todas horas es complicado y más cuando las guías de recolección urgen, hay momentos en que las guías están disponibles en un mismo horario y no solo eso, también se debe hacer fila para pasar a ventanilla, por lo tanto el trabajo en equipo con una adecuada organización permitirá reducir tiempo y esfuerzo. Un ejemplo más de trabajar en equipo es en la correcta organización para la captura de pedimentos pues esta actividad lleva tiempo en determinar los *incoterms*, cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias, además de dar asesoría a los clientes así como verificar constantemente el status de sus trámites. No se podría realizar dicha actividad si tuviéramos que ir a la aduana a realizar el despacho de

²⁷ Teamwork (2014) "Definición de trabajo en equipo" [En línea] Disponible en: <http://www.eltrabajoenequipo.com/Definicion.htm> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

las mercancías, pues en la aduana se requiere de meter papeletas de salida de importaciones, estar presente en el área de reconocimiento aduanal si es que la mercancía es sometida a semáforo rojo, es por eso que el trabajo en equipo es de vital importancia.

Investigación.

Se entiende como una averiguación de datos o búsqueda de soluciones para ciertos problemas. Se dice que es un proceso sistemático por que la información es obtenida a partir de un plan preestablecido, y que una vez analizada se agregarán conocimientos ya existentes, se trata de una tarea organizada por que es importante especificar las tareas de estudio y su objetivo ya que los resultados son observados y evaluados. En la investigación intervienen aspectos como la naturaleza del fenómeno de estudio, las preguntas que se formulen los investigadores, la hipótesis que se haya establecido así como la metodología utilizada para obtener cierto análisis. En el planteamiento de un problema de investigación, es necesario tener argumentos que sea de interés para la empresa. El argumento debe de tener las siguientes cuestiones: Pregunta exacta, tipo de análisis que se necesitará, tendencias científicas, prevenir dificultades, crear el documento el cual funge como protocolo de la investigación y por último realizar la investigación con el resultado escrito [²⁸]. La investigación la podemos definir como la manera de indagar respecto a un tema de interés y que este debe de estar sustentado en cierta información que permita su análisis y que la información pueda ser comprobada a partir de una información existente, además de que la información debe de estar sustentada. Actualmente en los sitios de internet existe una infinidad de información sobre comercio en general y sobre todo de temas tan delicados como son los *incoterms*, las clasificaciones arancelarias, el uso de la Ventanilla Única, los procesos de llenado de pedimento, la logística en el proceso de importaciones y exportaciones, sin embargo se debe de recurrir a la capacidad

²⁸ Definición.de (2014) "Definición de investigación" [En línea] Disponible en: <http://definicion.de/investigacion/> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

de análisis para determinar si la información encontrada en la web es verídica y correcta. Esta habilidad es aplicada en la práctica profesional cuando la información proporcionada por los clientes es incorrecta y a partir de esto quieren obtener una ventaja en sus procesos de importación o exportación, además en muchas ocasiones la información ya es antigua o bien ya es obsoleta por todas las actualizaciones que existen en la legislación o en los procedimientos durante un tiempo determinado. Cuando existe duda de ambas partes es necesario indagar o investigar cuales son las actualizaciones existentes, o bien someter a consultas con la aduana cuáles son los supuestos que aplican para que de esta forma ni la agencia, ni el importador o exportador tengan problemas futuros.

Redacción de reportes.

Un reporte es definido como un informe o noticia. Es un documento cuya función principal es transmitir información, aunque su contenido puede ser diverso. Por ejemplo existen diferentes tipos de reportes como son: divulgativo, persuasivo, etc., además el reporte en muchas ocasiones es la conclusión de una investigación. Una de las características de los reportes es que normalmente van acompañados de gráficas, diagramas, tablas, etc., las cuales permiten darle un peso más específico a los reportes [29]. Con esa definición podemos decir que la redacción de reportes consiste en la elaboración de textos que van acompañados por diagramas, gráficas, que le dan un mayor soporte a la redacción de reportes y que normalmente son de carácter informativo permitiendo saber cuál es el status de algún trámite, o bien que incluye la conclusión de alguna investigación. En el trabajo diario es aplicado en cuanto se le pasa al cliente el status de sus mercancías, donde se refleja cómo se está trabajando así como el trámite en el que se encuentra, puede ser al inicio, durante o al final del trámite. Normalmente se solicita al final de cada trámite donde por cuestiones ajenas a nosotros el cliente pagó más de lo que tenía contemplado en su cotización de gastos.

²⁹ Definicion.de (2014) "Definición de reporte" [En línea] Disponible en: <http://definicion.de/reporte/> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

También son utilizados en la obtención de resultados donde muchas veces el jefe inmediato pide un reporte sobre las actividades realizadas durante cierto tiempo. Los reportes en algunos casos son indicadores sobre la solución de problemas y la adecuada generación de opciones de algún trámite que genere inconvenientes a los interesados.

Evaluación del desempeño propio.

Se entiende como un proceso sistemático a través del cual se obtiene una estimación cuantitativa y cualitativa del grado de eficacia con el cual las personas llevan a cabo las actividades y responsabilidades de cada una de las actividades que tienen encomendadas, y que fueron realizadas mediante una serie de pasos que contempla los siguientes: descripción, medición y el desarrollo. La descripción consiste en identificar qué áreas de trabajo quiere analizar el jefe inmediato para verificar el rendimiento, basándose principalmente en las actividades que llevan a la empresa a tener éxito. La medición consiste en la evaluación que agrupa a las valoraciones realizadas por el evaluador sobre el rendimiento para fortalecer los puntos fuertes. Y por último el desarrollo consiste netamente en una evaluación del desempeño. El desarrollo no se limita a analizar las actuaciones de los colaboradores [³⁰]. Por lo tanto podemos definir la evaluación del desempeño propio como una autoevaluación que bien puede ser concebida para medir la capacidad propia de cada una de las actividades realizadas dentro de un campo laboral, académico, etc. Y que además ésta ayudará a fortalecer aquellas actividades donde uno está fallando. Esta habilidad es aplicada en el trabajo cuando los errores de alguna actividad salen a relucir por encima de aquellas actividades en las que la situación ha sido favorable por nuestras contribuciones. Se debe de mencionar aparte cuando la evaluación es realizada por el jefe inmediato, y que sin duda son evaluaciones que nosotros muchas veces no consideramos y que el 100% de esas evaluaciones son

³⁰ Acribd (2014) "Evaluación de desempeño" [En línea] disponible en: <http://es.scribd.com/doc/29939697/EVALUACION-DE-DESEMPENO> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

constructivas que ayudarán a mejorar el trabajo hasta el momento realizado. Un ejemplo más es dentro de las escuelas cuando muchas veces se pide que realicen una autoevaluación y las cuales deben ser lo más cercano a la realidad. Cabe resaltar que la evaluación del desempeño está siempre presente pensando principalmente en el rendimiento del prestador del servicio, y que se ve reflejado directamente en la productividad de la empresa.

Actitud orientada a resultados.

Al referirnos a la orientación hacia los resultados es común confundirse con la siguiente afirmación: “todo vale para conseguir el resultado, o que da igual lo que pase si al final se obtiene el resultado”. Si consideramos que el resultado es algo positivo para alcanzar, todas las personas estarían orientadas a resultados, sin embargo no es de esta manera, pues la orientación a resultados nada tiene que ver con la obtención de los mismos sino más bien con una actitud en la ejecución de los procesos. Es decir, la orientación a resultados tiene que ver con la forma de conseguir los resultados, que propiamente con el hecho de obtenerlos. Cuando nos referimos a una actitud orientada a resultados nos referimos principalmente a la gestión del tiempo futuro, otorgar la prioridad al cliente entre muchos otros aspectos [31]. La actitud orientada a resultados podemos definirla como la forma o el proceso que llevamos a cabo para tratar de cumplir con ciertas metas u objetivos que tenemos trazados, esto sin la necesidad de llegar a los objetivos propiamente, pues básicamente la conceptualización es en la actitud que se adopta para hacer las cosas de la mejor manera aunque no se llegue al objetivo ya establecido. Este tipo de habilidad se desarrolla todo el tiempo debido a que se empieza a formar desde la etapa en que tratamos de hacer las cosas de la mejor manera y esto es en la vida cotidiana de cada uno de nosotros, se ve reflejado aún más en la etapa de desempeño académico pues en cada trabajo que se pide durante los semestres, son elaborados con la mejor dedicación y tiempo que se

³¹ Linares, Javier (2007) “Orientación a resultados” en *Open governance, administración pública y otros temas* [En línea] Disponible en: <http://www.javierllinares.es/?p=112> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

requiere para obtener una calificación aprobatoria. Y de la misma manera puede aplicarse en el trabajo donde con mucha más razón se exige, en todo momento, la obtención de excelentes resultados. Muchas veces los resultados no son lo que esperábamos pero se debe de realizar una autoevaluación del desempeño realizado para cierta actividad. En el trabajo esta habilidad es aplicada en todo tiempo pues lo primero que se debe de tener es la actitud para obtener los mejores resultados, independientemente de que si se cumplen o no debe ser siempre elaborada con el proceso lógico y sin afectar las actividades de los demás pues de lo contrario no se estarían realizando las actividades de la mejor manera. No es lo mismo perder a un cliente por haber dado una adecuada atención y haber resuelto cada una de sus dudas que no resolverle esas dudas y aún peor generar más inconformidad en el servicio otorgado. La actitud orientada a resultados la aplico principalmente cuando recibo trámites que nadie de los compañeros quiere llevar a cabo, porque son demasiado laboriosos, que requieren de una lectura a fondo de la Ley Aduanera, o que son tardados, etc., por ejemplo los pedimentos con régimen temporal, las regularizaciones de mercancías, incluidos los vehículos. También aplica para elaboración de las proformas, pues son usadas únicamente para mandar cotizaciones a los clientes, y que, en la mayoría de los casos solo originan pérdida de tiempo, debido a que las cotizaciones no son aprobadas para su realización. Por todos estos motivos nadie quiere realizarlas y prefieren trabajar sobre las operaciones que ya son un hecho.

Consulta a fuentes de información especializadas.

Las fuentes pueden estar sistemáticamente organizadas o no. En caso afirmativo existen estructuras que se ocupan en la organización de los diferentes tipos de fuentes. El término información hace referencia a la bibliotecología y además tiene muchos significados. Se considera también el conjunto de símbolos con la capacidad de significar, la cual debe de estar en varios soportes registrada y que

además es recuperable [32]. De esta forma podemos decir que la consulta de fuentes de información especializada es sin duda aquellas técnicas utilizadas para investigar, indagar información que se encuentre en contenidos que permiten su comprobación. Esta habilidad se desarrolla principalmente en las escuelas pues en donde se requiere de realizar investigaciones de este tipo, las cuales deben de ser comprobables. La aplicación de esta habilidad consiste principalmente en cuanto la aduana da alguna información o cualquier otro particular quiere dar a conocer cierta información, o ya se sabe dentro de la empresa que es necesario investigar cuales son las fuentes de información que respaldan dicho mensaje. Aunque la mayoría de las empresas prefiere hacerlo mediante boletín, y es en este momento cuando se le da un poco de más seriedad. Nosotros tenemos otro método de consulta de información y que prácticamente es la oficial manejada a nivel nacional. La publicación en el Diario Oficial de la Federación, representa el peso de cada una de la información encontrada principalmente para el comercio exterior.

Relaciones públicas.

Es el conjunto de acciones de comunicación estratégica coordinada y sostenida durante un largo tiempo. Su principal objetivo es fortalecer los vínculos con los distintos entes públicos, de una forma que permita escucharlos, informarlos y persuadirlos para lograr fidelidad, y sobre todo apoyo de los mismos en situaciones presentes y futuras. Las relaciones públicas abarcan sobre todo técnicas de negociación, marketing y publicidad para fortalecer desempeños en un marco de entorno social. La declaración de México sobre las relaciones públicas dice que es el arte y la ciencia social de analizar tendencias, asesorar a líderes de organizaciones y poner en práctica programas planificados de acción [33]. Se

³² Tocabc (2009) "Las fuentes de información especializada" [En línea] Disponible en: <http://tocabc.wordpress.com/2009/11/09/las-fuentes-de-informacion-especializadas/> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

³³ RRPPnet (1998) "Definiendo las relaciones públicas" en *RRPPnet portal de relaciones públicas* [En línea] Disponible en: <http://www.rrppnet.com.ar/defrrpp.htm> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

puede decir que las relaciones públicas son aquellas que permiten obtener ciertas ventajas sobre ciertas cosas ya sean de carácter público, privado y que permiten fortalecer vínculos con diferentes personas y empresas que aunque no se encuentren en el mismo ramo ayudarán para la obtención de ciertos beneficios y objetivos. Esta habilidad es 100 % utilizada en las cuestiones laborales y de carácter académico pues quién no cuenta con relaciones públicas es como si el mismo se cerrará las puertas. En el trabajo es más común tener relaciones públicas de cualquier nivel por así decirlo, desde la persona de la limpieza se verá beneficiada si tiene relaciones públicas dentro o fuera de la empresa en la cual está laborando hasta las relaciones que pueda tener el gerente de una empresa. Esta habilidad se usa todo el tiempo por ejemplo cuando estas metiendo tu papeleta en el almacén para la salida de mercancía, si en los tiempos vas retrasado y mantienes una buena relación con la persona que realiza dichas salidas o el oficial que se encarga de verificar que todo se haga con el proceso ya establecido, puedes saltarte una serie de pasos para pedir que saquen antes tu carga del almacén. Cuando te encuentras en el sistema y que anteriormente para ciertos productos era necesario modular antes de las dos de la tarde, tienes el tiempo encima puedes no hacer fila para pasar al sistema de selección automatizado siempre y cuando mantengas una relación con quienes modulan podrás pasar antes de ese horario. Como último ejemplo de las relaciones públicas comento esta experiencia, en la cual la embajada de la República Checa estaba importando algunos bienes que servirían para realizar una exposición en la Ciudad de México, sin embargo todo el proceso ya se había complicado incluso había producto que no podía modularse después de las dos de la tarde, cuando para ese entonces ya eran las seis de la tarde aproximadamente, nos dirigimos a los jefes de módulos para que permitieran la modulaciones de esas mercancías, evidentemente nos ganamos un rotundo no, la embajada de la República Checa no se quedó con los brazos cruzados, y se quejó a nivel central de aduanas la situación que se presentaba, pues inmediatamente en cuestión de minutos quitaron los “candados” para poder importar esas mercancías. No fue suficiente el hecho de modular dichas mercancías pues a nivel Ley ya no era posible realizarlo,

sino que la mercancía cayó a reconocimiento aduanero, la verificación duro 10 minutos cuando normalmente el reconocimiento aduanero dura de 2 horas hasta 4 horas. De ahí la importancia de tener relaciones públicas debido a que siempre generan una utilidad, o te ayudan a satisfacer necesidades.

7. Unidades de aprendizaje de donde se derivaron las competencias para el empleo

A continuación, se describirán las Unidades de Aprendizaje del programa oficial de Estudios de la Licenciatura en Comercio Exterior de la UAP Nezahualcóyotl, de ellas fue de donde adquirí las principales competencias que aplicó en mis rutinas cotidianas en el empleo.

Contabilidad básica.

El programa oficial de la unidad de aprendizaje de Contabilidad Básica sostiene que ésta, “tiene por finalidad que el educando, conozca y opere los procesos contable-mercantiles, a fin de participar en la toma de decisiones, en la resolución de problemas administrativos, contables y financieros de las diversas áreas que conforman la empresa” [34].

El propósito de la unidad de aprendizaje consiste en “introducir al alumno en el manejo de las fuentes del soporte documental, con el objeto de registrar las operaciones contables que las empresas en general, llevan a cabo, conforme a la normatividad establecida para tal efecto” [35]

El programa asume que la competencia principal es, “que los educandos, registren de manera adecuada la información contable de acuerdo con los procedimientos establecidos para elaboración de los estados financieros” [36].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con “cómo producir sistemática y estructuradamente información

³⁴ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Contabilidad Básica” en *Programa de estudios por competencias* [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21109&app=W> ord [Consultado el día 24 de junio de 2014].

³⁵ *Ibídem.*

³⁶ *Ibídem.*

cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica, con objeto de facilitar la toma decisiones” [37].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “interpretar las características que debe reunir cualquier tipo de información financiera que prepare un Contador Público” [38].

En general, argumentamos que la materia de contabilidad básica ha sido útil para manejar de manera correcta el registro y la gestión de las pólizas de cada uno de los gastos que se hacen en la empresa, como son: pagos de maniobras, desconsolidación, impuestos, montacargas, papelería, etc.

La captura de las pólizas de los diferentes bancos permiten un mejor control y manejo del cierre de los cheques y de esta manera se ven reducidos los documentos y pagos que son entregados al contador de la empresa, quien se encarga de cerrar las cuentas de manera general, cuando nosotros únicamente lo elaboramos de manera muy particular.

Otro aprendizaje importante es la elaboración de facturas electrónicas, y el uso de las cuentas que conforman dichas facturas, así como, los reportes de las facturas que son entregadas al contador.

Estructura de la micro, pequeña y mediana empresa.

El curso es de vital importancia considerando que hay una necesidad creciente por entender las características principales de las PYMES, y cómo éstas cada vez más buscan agruparse para enfrentar mejores condiciones de competencia provocada por una mayor apertura comercial. Las PYMES son relevantes también en virtud de que el desempleo es un problema que cobra crecientes dimensiones y que éstas empresas son las que generan mayores fuentes de empleo en relación con el capital invertido.

³⁷ *Ibidem.*

³⁸ *Ibidem.*

El programa oficial de la unidad de aprendizaje de Estructura de la micro, pequeña y mediana empresa sostiene que por medio de ésta “...el alumno conocerá y analizará los aspectos de planeación, organización, técnicos entre otros que involucran la creación de una empresa, impulsando en los estudiantes un espíritu emprendedor para la formación de empresas” [39].

El programa asume que la competencia principal es que el alumno sea capaz de “comprender, entender y analizar la situación económica política y social del México contemporáneo, a través de la aplicación de los elementos teórico metodológicos de las ciencias sociales y económico-administrativas en el análisis de los cambios estructurales dentro de la sociedad mexicana y su entorno, para explicar su impacto y con ello contribuir a la construcción de un mejor nivel de vida” [40].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con la manera de “argumentar los aspectos teóricos-metodológicos de la micro, pequeña y mediana empresa en México, a partir del análisis de las categorías básicas que permiten comprender su organización laboral, y técnica, así como de las diversas posturas e interpretaciones teóricas sobre el tema” [41].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en ser capaz de “identificar los categorías conceptuales básicas: micro, pequeña y mediana empresa” [42].

Los conocimientos que aportó esta materia son indiscutiblemente necesarios para conocer la forma en que se crean las empresas, así como el tipo de empresa del que se trate, a partir del número de empleados con los que cuenta. El acta

³⁹ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Estructura de la micro pequeña y mediana empresa” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21111&app=Word> [Consultado el día 24 de Junio de 2014].

⁴⁰ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Estructura de la micro pequeña y mediana empresa” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21111&app=Word> [Consultado el día 24 de junio de 2014].

⁴¹ *Ibídem.*

⁴² *Ibídem.*

constitutiva es la forma para darse de alta para personas morales y son autorizadas ante un notario público el cual tiene la facultad para realizar dichos trámites.

En el cuerpo del acta constitutiva se detalla la denominación de la empresa, aportaciones del capital, nombres de los socios, obligaciones y derechos de la persona moral, obligaciones y derechos del representante legal. También se describen las actividades a las que la empresa tiene derecho y para el comercio internacional es necesario que el acta constitutiva sea muy específica en este rubro, el cual debe de tener como razón económica actividades de importación y exportación, debido a que, si estas palabras no están reflejadas en el acta, la empresa no estará facultada para realizar operaciones de comercio exterior.

En algunas actas constitutivas se designa el nombre del representante legal para que a nombre de la persona moral realice los trámites que son de su interés; sin embargo, en muchas actas no está designado el representante legal, por lo tanto es necesario tramitar el poder notarial. El poder notarial especifica el nombre del representante legal de la empresa. Es importante recordar que estos documentos son importantes para dar de alta a un cliente.

Legislación del comercio exterior.

El programa oficial de la unidad de aprendizaje de Legislación del comercio exterior sostiene que, “el alumno interprete el marco legal de las diversas disposiciones, a fin de comercializar adecuadamente los productos y servicios que los demandantes nacionales y extranjeros requieren satisfacer, tanto para la industria de productos considerados como insumos, como de los productos terminados o bienes de capital, en lo que se refiere a la actividad de la importación y exportación de mercancías y servicios, de tal suerte, que dentro de la

tramitología que se requiere realizar, se cubran con todos los requisitos que marca la Ley, a fin de no incurrir en la violación a la misma” [43].

El propósito de la unidad de aprendizaje consiste en “introducir al alumno en el conocimiento y comprensión de las diversas leyes que rigen el comercio exterior, no pasando por alto las medidas de regulación y restricciones no arancelarias, que son parte de los controles al Comercio Exterior establecidos por México, para proteger la economía, planta productiva, ecológica salud animal y vegetal” [44].

El programa asume que la competencia principal es, que el alumno sea capaz de “comprender los aspectos jurídicos, que incluye la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ley de Comercio Exterior, Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Históricas y Artísticas, Ley Aduanera, Leyes Fiscales, Ley General de Salud, Ley Federal de Sanidad Vegetal, Ley Federal de Sanidad Animal y Ley Federal de Metrología y Normalización, que rigen el comercio de importación y exportación de mercancías y servicios” [45].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con la manera de “asimilar los artículos que rigen el comercio tanto nacional como el internacional, conocer sobre las medidas de regulación y restricción no arancelarias a las importación, exportaciones, circulación y tránsito de mercancías. También conocer de manera general, sobre las disposiciones que regulan la entrada y salida de mercancías que se importan y exportan, así como

⁴³ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Legislación del comercio exterior” *Programa de estudios por competencias* [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/?cid=ad3c32daf05ec045&id=AD3C32DAF05EC045%21123> [Consultado el día 24 de junio de 2014].

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Legislación del comercio exterior” *Programa de estudios por competencias* [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/?cid=ad3c32daf05ec045&id=AD3C32DAF05EC045%21123> [Consultado el día 24 de Junio de 2014].

saber sobre el cumplimiento del pago de los impuestos y derechos respectivos” [46].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en ser capaz de “aplicar los artículos en casos prácticos para la importación y exportación de mercancías, reconocer el tipo de acto de comercio, que involucre una importación o exportación, a fin de cubrir con los requisitos que marca la Ley. Distinguir los artículos que aplican en una importación y exportación y los impuestos y derechos que le son aplicables” [47].

Ésta materia ha contribuido a reforzar los conocimientos previamente adquiridos, principalmente en la *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, en referencia a los artículos que se refieren a la recaudación de impuestos, las obligaciones del ejecutivo con respecto a las aduanas.

La *Ley de Comercio*, me ha servido para conocer las facultades de la Secretaría de Economía, cómo determinar el origen de las mercancías, los aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior, prácticas desleales del comercio internacional y medidas de salvaguarda.

La *Ley Aduanera*, me ha permitido identificar claramente cuáles son los artículos que se vinculan directamente con el despacho de las mercancías y cuáles son los documentos necesarios para el despacho de las mismas.

Ley Federal de Metrología y Normalización, las cuales básicamente se refieren a las mercancías que están obligadas a cumplir con algún tipo de Norma Oficial Mexicana, dependiendo de las características de cada producto, para su importación.

Matemáticas aplicadas al comercio I.

⁴⁶ *Ibídem.*

⁴⁷ *Ibídem.*

El programa oficial de la unidad de aprendizaje de Matemáticas aplicadas al comercio I sostiene que, “el curso busca dotar al estudiante las herramientas aritméticas y algebraicas, que le permitan resolver problemas asociados con el comercio, particularmente el de tipo internacional, así mismo complementar las áreas del conocimiento adquiridas de matemáticas aplicadas al comercio internacional I para formar bases sólidas para los cursos posteriores que son Estadísticas I y II, así como matemáticas financieras e investigación de operaciones” [48].

El objetivo de la unidad de aprendizaje consiste en “dotar al estudiante con las herramientas aritméticas y algebraicas, que le permitan resolver problemas asociados con el comercio. Brindar las herramientas que permitan tener un mejor entendimiento de cursos posteriores como Estadísticas I y II, matemáticas financieras e investigación de operaciones” [49].

El programa asume que la competencia principal es “desarrollar métodos analíticos y numéricos para resolver problemas asociados al comercio” [50].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con la manera de “manejar el sistema métricos de medición en masa, volumen y peso en a nivel internacional y transformación de unidades de conversión utilizados en el comercio internacional. También manejar los datos para la obtención de las medidas de tendencia central más utilizadas en el comercio internacional” [51].

⁴⁸ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Matemáticas aplicadas al comercio I” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21136&app=Word> [Consultado el día 25 de junio de 2014].

⁴⁹ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Matemáticas aplicadas al comercio I” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21136&app=Word> [Consultado el día 25 de junio de 2014].

⁵⁰ *Ibidem.*

⁵¹ *Ibidem.*

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “analizar, sistematizar y resolver ejercicios prácticos” [⁵²].

Las matemáticas aplicadas al comercio son importantes para el entendimiento de las medidas que se manejan a nivel internacional y poder realizar las conversiones necesarias para la correcta captura de pedimentos.

A nivel nacional se manejan medidas como: peso, metros lineales, metros cuadrados, piezas, pares, litros, juegos, etc. Sin embargo, muchas de estas medidas no están consideradas por el país extranjero por lo que, la elaboración de sus facturas es en yardas, pies, libras, etc. Por tal motivo, estamos obligados a realizar las conversiones necesarios y utilizar el sistema de medición utilizado por el sistema captura de pedimentos.

Esta materia también ha permitido un correcto cálculo del Impuesto de Valor Agregado y de los honorarios para la facturación de la empresa. Es importante mencionar qué, en cada factura emitida debe de estar reflejado el importe de *Impuesto de Valor Agregado*, así también, el desglose de los honorarios.

Ha realizar el correcto cálculo de las monedas extranjeras a moneda nacional tomando como base las equivalencias de las monedas de cada uno de los países.

Taller de clasificación arancelaria.

El objetivo de la unidad de aprendizaje de Clasificación Arancelaria es “conocer, comprender, analizar y aplicar la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación y conocer la importancia del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías en el intercambio comercial entre los países” [⁵³].

⁵² *Ibídem.*

⁵³ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Taller de clasificación arancelaria” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21130&app=W> ord [Consultado el día 25 de Junio de 2014].

El programa asume que la competencia principal es “comprender y aplicar la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación” [54].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “conocer los distintos esfuerzos de organismos internacionales para unificar los criterios de clasificación arancelaria y conocer las particularidades de las Secciones y Capítulos de la Tarifa” [55].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “comprender la aplicación del Sistema Armonizado en los diferentes bloques económicos. También comprender la utilización de las Reglas Generales y Complementarias” [56].

La materia de taller de clasificación arancelaria, me ha otorgado las herramientas necesarias para dar una correcta lectura e interpretación a la *Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación*, y de esta manera determinar una correcta clasificación arancelaria de mercancías para importación y exportación.

De igual manera, una correcta lectura de las *Notas Explicativas* de la Tarifa, pues no todas las mercancías están “llamadas”, partiendo de ese supuesto es necesario hacer un correcto análisis de estas notas explicativas y a partir de su contenido se podrá determinar la clasificación de las mercancías para su importación o exportación.

Las *Reglas Generales y Complementarias* otorgan los conocimientos para aplicar la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación, ya que en algunos casos las notas explicativas no te permiten clasificar y es obligatorio consultar estas reglas, las cuales están contempladas para tener un criterio de clasificación. A partir de la clasificación arancelaria, se determina el *arancel*, el *Impuesto de*

⁵⁴ *Ibidem.*

⁵⁵ *Ibidem.*

⁵⁶ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Taller de clasificación arancelaria” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: [https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21130&app=W](https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21130&app=Word) ord [Consultado el día 25 de junio de 2014.]

Valor Agregado y las regulaciones y restricciones no arancelarias para importación y exportación.

Sistema de administración aduanera.

El programa oficial de la unidad de aprendizaje de Sistema de administración aduanera sostiene que tiene por objeto “conocer acerca de la organización y funciones de la Administración General de Aduanas y sus Aduanas, no pasando por alto las atribuciones y facultades, plasmadas en los ordenamientos jurídicos que le dieron origen, así como los antecedentes del servicio aduanero y su definición, mismos que permitirán al alumno vislumbrar alguna expectativa de la actividades que se desarrollan en el ámbito del comercio internacional, como sería la optimización de los recursos y sistematización de las operaciones de importación y exportación, a través del manejo y administración de programas automatizados para el Control de Inventarios de Mercancías de comercio exterior, de sistemas de supervisión del despacho aduanero, entre otros. Y deberá entender y será consciente de la importancia de la relación que existe entre el aspecto fiscal y de comercio exterior, para una mejor toma de decisiones, dentro de los procesos administrativos de la importación y exportación” [57].

El objetivo de la unidad de aprendizaje de Clasificación Arancelaria es “introducir al alumno en el conocimiento y comprensión de la estructura y organización funcional de las Aduanas, desde el punto de vista de las funciones genéricas y específicas, tales como la función del despacho aduanero, de vigilancia y prevención de ilícitos y los procedimientos administrativos en materia Aduanera, con el objeto de que este comprenda cuál es el papel que juegan éstas en el tráfico del Comercio Internacional” [58].

⁵⁷ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Sistema de administración aduanera” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21137&app=W> ord [Consultado el día 26 de junio de 2014].

⁵⁸ *Ibídem*.

El programa asume que la competencia principal es “comprender los aspectos jurídicos, que incluye la Ley de la Administración Pública Federal, Ley del Servicio de Administración Tributaria, Reglamento Interno de la Ley del SAT. Ley Aduanera, su Reglamento y de la Ley Comercio exterior” [59].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “conocer sobre la estructura y funciones de la Junta de Gobierno del SAT, como parte fundamental para la consecución de los objetos y atribuciones que tendrá como órgano supremo. Analizar la aplicación de los principios conceptuales en la práctica aduanera del sistema jurídico del comercio exterior, los sujetos que participan en los procesos aduaneros, sus funciones, obligaciones y ventajas de acuerdo al régimen aduanero que corresponda. Conocer e implementar como parte del control interno, la automatización y sistematización de los procedimientos aduaneros, que permitan evaluar el desempeño en la toma de decisiones de las operaciones de comercio exterior” [60].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “comprender y asimilar la normatividad aplicable a la regulación de la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. Identificar la relación del pedimento aduanal como un documento fiscal, en la administración del pago y determinación de contribuciones de las operaciones de comercio exterior” [61].

Básicamente, esta materia me ha permitido identificar y conocer los artículos de ley que son utilizados en el proceso del despacho aduanero, así como a reforzar los conocimientos del procedimiento del mismo.

⁵⁹ *Ibidem.*

⁶⁰ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Sistema de administración aduanera” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21137&app=W> ord [Consultado el día 26 de junio de 2014].

⁶¹ *Ibidem.*

El despacho aduanero abarca desde que la mercancía llega a territorio mexicano, el almacenaje, el resguardo, el previo o el conocimiento de las características de las mercancías, cálculo de contribuciones, hasta el reconocimiento de la mercancía.

Cada uno de los conceptos descritos está sustentado en un artículo de la Ley Aduanera, además se complementa con el *Reglamento de la Ley Aduanera* y las *Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior*, que sirven para dar cumplimiento a las disposiciones generales y que las mercancías puedan ser importadas o exportadas.

Taller de incoterms.

La finalidad de la unidad de aprendizaje de Clasificación Arancelaria es que, “los alumnos conozcan los aspectos operativos, administrativos y financieros para realizar operaciones de comercio internacional. Introducir al alumno en la interpretación y aplicación en el manejo del tránsito de mercancías en los Términos Comerciales de Facturación, así como analizar las ventajas y desventajas que se pueden obtener en esta clase de contratos” [62].

El programa asume que la competencia principal es, adquirir la “capacidad de abstracción, de análisis, crítica, autocrítica, argumentar y justificar. También capacidad para generar nuevas ideas (creatividad). Toma de decisiones. Iniciativa y espíritu emprendedor. Capacidad para detectar inconsistencias” [63].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “identificar términos de venta internacional o INCOTERMS. INCOTERMS Reglas internacionales. Conocer los medios de transporte aéreo,

⁶² UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Taller de incoterms” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21138&app=W> ord [Consultado el día 26 de junio de 2014].

⁶³ *Ibidem*.

terrestre, considerando el costo del servicio y el tipo de producto que se va a transportar. Contactar empresas transportistas, sus itinerarios, rutas, tiempos de entrega, etc. Conocer los documentos de embarque: guía aérea, carta de porte, conocimiento de embarque, la factura comercial (Commercial Invoice), Lista de empaque (Parking List), Certificado de Origen (Origin Certificate) y otros certificados, póliza de seguro (Insurance Policy), así como otros trámites que soliciten las autoridades de otros países” [64].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “conocer sobre la estructura de los diversos contratos de compraventa, así como la aplicación de las reglas de interpretación. Determina qué tipo de transporte internacional, es el más conveniente para hacer llegar el producto de manera oportuna, económica y eficiente. Explica la estructura de una factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, pólizas de seguro, otros certificados (peso, sanidad, etc.)” [65].

El taller de *incoterms* es indispensable, debido a que ha permitido para mi desempeño laboral, el correcto dominio de los *incoterms* y la aplicación de cada uno de ellos en los diferentes tráficos. Dependiendo de cada *incoterms*, es como será usada la base gravable para el cálculo de los impuestos, por lo tanto, es importante determinar bien los *incoterms* por utilizar.

Los casos prácticos, reforzaron los conocimientos adquiridos pues el proceso es desde la recolección en origen, los supuestos de aplicación en la aduana de exportación, así como en la aduana de importación, son muy prácticos, a través de ellos se delimita las responsabilidades de los vendedores y compradores. Con el uso del *incoterms*, se determina qué tipo de transporte es aplicable para cada uno de ellos, por eso es de vital importancia poner énfasis en esos detalles.

⁶⁴ *Ibidem.*

⁶⁵ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Taller de *incoterms*” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: [https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21138&app=W](https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21138&app=Word)ord [Consultado el día 26 de junio de 2014].

Logística comercial.

El objetivo de la unidad de aprendizaje de Logística comercial es que el alumno “aplique, analice, compruebe y por último que emita su juicio en el comercio nacional e internacional, empleando y combinando la teoría con la práctica por medio de casos reales diagnosticando problemas como almacenes, planta, puntos de venta y transporte. Servicio al cliente, puntos de entrega (distribución), la red de información, proveedores, niveles de inventario, plazos de entrega, costos, contabilización y estadísticas” [66].

Comprender y aplicar los principios de la logística como un proceso esencial para la estrategia competitiva en cualquier organización como: los transportes, mantenimiento de inventarios, procesamiento de pedidos, compras, almacenaje, manejo de materiales, embalaje y estándares de servicio al cliente.

El programa asume que la competencia principal consiste en desarrollar una “comunicación oral y escrita en la propia lengua. Valoración por el medio ambiente y biodiversidad. Capacidad de crítica y autocrítica. Trabajar en equipo. Conocimiento de culturas y costumbres de otros países” [67].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “conocer la introducción a la logística de valor de generación de valor beneficios de la logística, minimización de costos y logística esbelta.

⁶⁶ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Logística comercial” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21135&app=Wordb> [Consultado el día 26 de junio de 2014].

⁶⁷ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Logística comercial” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21135&app=Word> [Consultado el día 26 de junio de 2014].

Procesamiento de ordenes Inventarios Transportes Almacenes y manejo de materiales Instalaciones” [68].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “comprender los fundamentos de la logística y definir los elementos más representativos de la logística. Comprender el uso de las variables logísticas para definir problemas logísticos. Comprender y utilizar las distintas metodologías de sincronización logística” [69].

La logística comercial es muy amplia y me ha favorecido en conocer desde que momento se debe de dar el servicio al cliente, es decir, indicándole cómo se conduce el trámite. La logística es aplicable para todos los casos, como son: coordinar el transporte, coordinar custodia, coordinar entrega, llevar la logística del despacho aduanero, etc.

Estos conocimientos adquiridos me han permitido un mejor desempeño y también me ha ayudado a desenvolverme aún mejor dentro de la empresa. La logística es muy importante dentro del comercio internacional, pues es necesario llevar un status de todas las operaciones, que abarca desde la recolección en origen hasta la entrega en el destino que el importador desee. Normalmente la recolección en origen es realizado por las agencias de carga, sin embargo, nosotros debemos de mantener informado al cliente de este mismo proceso, hasta la llegada al lugar convenido. El siguiente paso es informar al cliente sobre los tiempos de liberación y por supuesto, los tiempos de entrega. Todo esto es logística, de ahí la importancia dentro del comercio internacional, pues es usado todo el tiempo.

Bloques y regiones del comercio mundial.

El programa oficial de la unidad de aprendizaje de Bloques y regiones del comercio mundial sostiene que ésta, “resulta fundamental en la formación académica y sobre todo profesional del alumno que egresará como Licenciado en

⁶⁸ *Ibídem.*

⁶⁹ *Ibídem.*

Comercio Internacional. El homologar y aplicar las diferentes materias al ámbito práctico que representaría el análisis exhaustivo de los bloques y regiones comerciales en el mundo, plantea la perspectiva para enriquecer el acervo cultural de los alumnos y les permitirá visualizar de manera holística las posibles opciones de mercado para la comercialización de productos en el mundo. Este programa permitirá conjuntamente con las materias de este semestre, visualizar como el comercio ha sido el detonador del desarrollo en muchas regiones y permitirá que se efectúe un análisis del potencial de cada región en un futuro próximo; lo cual resulta vital para un los alumnos” [70].

El objetivo de la unidad de aprendizaje es que el alumno “analice al sistema mundial como una diversidad Económica-comercial conjugando el aspecto histórico-cultural y geográfico, al mismo tiempo que como una unidad en donde se producen una serie de interacciones recíprocas que permiten un intercambio comercial entre los diversos bloques y regiones económicos. Lo anterior en el marco del desarrollo de la investigación, que cada estudiante se propondrá concluir con la exposición en la Feria de Bloques y Regiones Económicas al fin del semestre” [71].

El programa asume que la competencia principal consiste en “comprender los aspectos teóricos de integración que permiten homologar las legislaciones de los Estados para obtener la conformación de un bloque económico y lograr así el intercambio comercial en aras del Comercio exterior y de las tendencias globalizadoras” [72].

⁷⁰ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Bloques y regiones del comercio mundial” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21140&app=Word> [Consultado el día 27 de junio de 2014].

⁷¹ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Bloques y regiones del comercio mundial” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21140&app=Word> [Consultado el día 27 de junio de 2014].

⁷² *Ibidem*.

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “conocer la ubicación de los países en sus continentes, sistemas políticos e historia del país y la región. Analizar las causas y consecuencias de la dinámica poblacional que dan como resultado los cambios territoriales temporales, estacionales o permanentes a nivel nacional e internacional” [73].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “identificar los antecedentes del desarrollo económico comercial de los países que conforman la región. Destreza para analizar la importancia de la población como el principal recurso con que cuenta un país, y la potencialización de ese recurso para proyectar su desarrollo económico comercial” [74].

Bloques y regiones del comercio mundial es una materia que como las otras, son indispensables los conocimientos que nos ofrece para el comercio internacional. Esta materia ha logrado que identifique los diferentes bloques y regiones de comercio que existen a nivel internacional destacando entre ellos el *ALADI*, que es un bloque comercial que permite a México la importación de sus productos sin necesidad de pagar el arancel al 100%. Dependiendo de cada acuerdo firmado en este bloque, es como se determina el porcentaje del *Impuesto General de Importación* que estará obligado a pagando.

Otro bloque importante de mencionar es el de la Unión Europea que también permite la importación de productos libres de arancel, en algunos casos hasta del 100%.

Acuerdos tratados y zonas comerciales.

El objetivo de la unidad de aprendizaje de Acuerdos tratados y zonas comerciales es que el alumno “esté capacitado para insertarse en el mercado laboral ya sea en la iniciativa privada en el departamento de Comercio Exterior de una empresa, manejando las importaciones y exportaciones de la misma, así como en las

⁷³ *Ibídem.*

⁷⁴ *Ibídem.*

múltiples agencias aduanales que le permitirán alcanzar un puesto como cotizador, permitiéndole aplicar sus conocimientos en diversas áreas como pueden ser, clasificación arancelaria, llenado de pedimentos, revisión de certificados de origen, asesoría en materia de comercio exterior a los importadores y exportadores que sean parte de la agenda de clientes de la empresa. En el Gobierno en la Secretaria de Economía y en la Secretaria de Hacienda y Crédito Público” [75].

El programa asume que la competencia principal consiste en “relacionar los conocimientos de las disciplinas afines al área específica, para este efecto es necesario que el alumno haya, previamente recorrido las regiones y bloques del comercio mundial que actualmente están vigentes y que interactúan en el mercado del intercambio de mercancías a nivel internacional. Alentar la participación crítica de los beneficios en la aplicación de los Tratados de Libre Comercio en las diferentes Regiones del mundo, así como evaluar la capacidad de cambio provocada por la aplicación de los TLC’s en la dinámica del contexto internacional. Sistematizar el razonamiento lógico enfocado al establecimiento del uso de los Tratados Internacionales en las Zonas Comerciales” [76].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con la manera de “identificar funciones que desempeña la OMC en la firma y solución de controversias en los Tratados de Libre Comercio. Impacto de los cambios económicos al momento de la concertación de un Tratado de libre

⁷⁵ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Acuerdos Tratados y zonas comerciales” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21148&app=Word> [Consultado el día 27 de junio de 2014].

⁷⁶ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Acuerdos Tratados y zonas comerciales” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21148&app=Word> [Consultado el día 27 de junio de 2014].

Comercio. Llenado correcto de los certificados de origen Criterios de llenado en los certificados de origen a la luz de los Tratados de Libre Comercio” [77].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “diferenciar los procesos de cambio en las diferentes zonas comerciales a través de la entrada en vigor de un Tratado de Libre Comercio. Identificar prácticamente el llenado de los principales certificados de origen que imponen los TLC’s de los que México forma parte para conferir origen a las mercancías comercializadas” [78].

El aporte principal de esta materia en mi desempeño laboral, es básicamente el conocimiento de cada uno de los Tratados de Libre Comercio a los que México pertenece, partiendo de este conocimiento es como se da un asesoramiento a los importadores para poder importar mercancías libre de arancel siempre y cuando se expida el certificado de origen de las mercancías.

Otro conocimiento adquirido es el correcto llenado de dichos certificados, debido a que si algún campo de este certificado esta incorrecto o incompleto, este certificado es susceptible a ser invalidado por la autoridad aduanera. En este curso, aprendí, por ejemplo, que el Tratado de Libre Comercio, firmado con Colombia es regulado y validado por la Secretaría de Economía, no es necesaria su presentación en original, a diferencia de los demás TLC’s.

Derecho aduanero mexicano I

La finalidad de la unidad de aprendizaje de Derecho aduanero mexicano I es que los alumnos “conozcan los aspectos legales y operativos, para realizar operaciones de comercio internacional. Introducir al alumno en la interpretación y aplicación en el manejo del tránsito de mercancías en los Términos Comerciales de Facturación, así como analizar las ventajas y desventajas que se pueden obtener en esta clase de contratos” [79].

⁷⁷ *Ibidem.*

⁷⁸ *Ibidem.*

⁷⁹ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Derecho Aduanero mexicano I” en Programa de estudios por competencias. [En línea] Disponible en:

El programa asume que la competencia principal consiste en la “capacidad de abstracción, de análisis, de crítica y autocrítica. Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad)” [80].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “conocer el concepto del Derecho Aduanero y algunas definiciones de las ramas del Derecho con las que se relaciona. Conocer sobre tipos de tráficos, recintos fiscales, horarios y pre-validación de pedimentos. Conocer el despacho aduanero y la documentación necesaria para el mismo” [81].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “interpretar la Ley Aduanera, a fin de saber que clasificación de le darán a las mercancías a exportar o importar (regímenes definitivo o temporal), así como la documentación que se debe anexar al pedimento aduanal” [82].

El despacho aduanero se divide en dos módulos, siendo ésta la primer parte del programa, donde se trabaja únicamente con los artículos de la Ley Aduanera. La memorización de estos artículos me ha permitido identificar la base legal para la solución de problemas presentados antes o durante el despacho aduanero de las mercancías.

Conocer cuáles son los regímenes aduaneros a los que pueden someterse las mercancías, es decir, saber cuál es la estancia legal de la mercancía. Analizar los documentos presentados para el despacho aduanero como son: guía aérea, factura comercial, listas de empaque, certificados de volumen, peso y origen. Además de saber cuál es la aplicación del *Comprobante de Valor Electrónico* y los *E-documents* y por su puesto la base legal.

<https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21149&app=W> ord [Consultado el día 27 de junio de 2014].

⁸⁰ *Ibidem.*

⁸¹ *Ibidem.*

⁸² UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Derecho Aduanero mexicano I” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21149&app=W> ord [Consultado el día 28 de junio de 2014].

Saber cuáles son las opciones para que una mercancía esté en condición de abandono, en qué consiste el reconocimiento aduanero, el cálculo de contribuciones, obligaciones del agente aduanal, etc. y la base legal.

Modos de transporte internacional.

El objetivo de la unidad de aprendizaje de Modos de transporte internacional es que el alumno “contextualice la importancia del transporte de mercancías en el ámbito del comercio internacional, así mismo, conozca la operatividad y cotización de los diversos modos de transporte que dinamizan estratégicamente el comercio exterior de México a través de los canales de distribución de mercancías por concepto de transportación, arrastre y de fletamento. Identificar y comprender las modalidades de la logística del transporte en el ámbito del comercio internacional” [83].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, identificar la “importancia del transporte de mercancías en el comercio internacional. Conocer el tráfico y transportación en materia de logística del comercio internacional. Funcionalidad de la logística portuaria y marítima de mercancías. Legislación nacional e internacional (Estudio sucinto) Reconocimiento de embarque (Bill of lading)” [84].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “comprender los factores que intervienen en las operaciones de transportación de mercancías en el comercio internacional. Comprender el cálculo de cotización de fletes de mercancías en el sistema de transportación” [85].

⁸³ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Modos de transporte internacional” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: [https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21153&app=W](https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21153&app=Word)ord [Consultado el día 28 de junio de 2014].

⁸⁴ *Ibídem.*

⁸⁵ *Ibídem.*

Modos de transporte internacional hacen referencia al tipo de transporte que será utilizado para la transportación de las mercancías, y esta materia me ha permitido identificar cuales las causas por las que es mejor realizar la transportación vía aérea, marítima y terrestre. La decisión de determinar la transportación es principalmente para reducir costos, las condiciones de las mercancías que en algunas ocasiones su traslado no puede realizarse por algún tráfico en específico.

También se identifica cuáles son los requisitos para realizar cotizaciones de cualquier tráfico, entre los que destacan el peso real de la mercancía, volumen, descripción, destino y sin olvidar las delimitaciones de pagos y responsabilidades. Una cotización es realizada a partir del peso volumen de una mercancía, está es la base para determinar el costo de transportación.

Derecho aduanero mexicano II.

La finalidad de la unidad de aprendizaje de Derecho aduanero mexicano II es que los alumnos “conozcan los aspectos legales y operativos, para realizar operaciones de comercio internacional. Introducir al alumno aun al interés que este debe de tener hacia el Derecho Aduanero como parte fundamental de su formación” [86].

El programa asume que la competencia principal consiste en la “capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. Conocimientos generales básicos sobre el área de estudio” [87].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “conocer que es un régimen y los diferentes tipos de este así como la importancia que tiene para poder determinar la estadía de una operación de

⁸⁶ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Derecho Aduanero mexicano II” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: [https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21158&app=W](https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21158&app=Word)ord [Consultado el día 28 de junio de 2014].

⁸⁷ *Ibidem*.

comercio exterior. Definir que es una importación y una exportación definitiva y al mismo tiempo la diferencia que esta tendrá con las temporales. En qué casos una mercancía se importa o exporta sin tener transformación alguna y no existe operación de compra-venta, qué es un depósito fiscal” [88].

La principal habilidad adquirida por el alumno consiste en “interpretar las leyes aduaneras, relacionarlas con otras leyes y/o reglamentos, y analizar casos prácticos” [89].

En esta segunda parte del derecho aduanero se estudia toda la *Ley Aduanera* y se definen conceptos como importaciones definitivas, temporales, exportaciones definitivas, temporales. Los tránsitos y los depósitos fiscales también se estudian en este apartado de la Ley Aduanera. Se identifica claramente cuál es la base legal de cada uno de estas modalidades. De igual manera me otorgó los conocimientos para determinar las bases legales y las multas que se aplican para una determinada infracción cometida en cualquier supuesto

Se memorizan los artículos para una rápida consulta de los mismos, es decir, identificar rápidamente la base legal.

Seguros internacionales.

La finalidad de la unidad de aprendizaje de Seguros internacionales es “aproximar a los alumnos la operativa de transporte internacional y de seguros. Resaltar la importancia del medio de transporte y de los seguros para las operaciones de comercio exterior. Brindar las herramientas necesarias para poder determinar el tipo de transporte y la póliza de seguro adecuados a ser utilizados en las contrataciones internacionales, de acuerdo con las características particulares de las mismas” [90].

⁸⁸ *Ibidem.*

⁸⁹ *Ibidem.*

⁹⁰ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Seguros internacionales” en *Programa de estudios por competencias.* [En línea] Disponible en:

El programa asume que la competencia principal consiste en identificar “seguros de mercaderías. Póliza y prima del Seguro. Sujetos intervinientes en el contrato de seguros. Cláusulas. El Siniestro. Pago de la indemnización. Seguro de crédito a la exportación. El seguro y los INCOTERMS en el comercio internacional” [⁹¹].

Los principales conocimientos que se espera que los alumnos adquieran tienen que ver con, “conocer los antecedentes de los seguros. Conocer los medios de Transporte. Identificar los bienes asegurables y no asegurables. Analizar las coberturas básicas y coberturas adicionales. Panorama internacional de los *Incoterms*” [⁹²].

El seguro de las mercancías, me ha servido para analizar las coberturas de los seguros internacionales para las propias mercancías. Del mismo modo el porcentaje del seguro y que tipo de seguro es aplicable para cada tipo de mercancía, pues dependiendo de cada una de ellas, es como se determina el seguro además del precio pagado.

Los seguros muchas ocasiones ya están considerados por el tipo de *incoterms* que se utiliza, pero si el comprador o vendedor deciden contratar un seguro independiente, lo puede pagar para poder asegurar más los bienes.

Formulación y evaluación de proyectos de exportación.

El programa oficial de la unidad de aprendizaje de Formulación y evaluación de proyectos de exportación sostiene que ésta, “el participante conocerá la importancia de la planeación del proceso logístico en las operaciones de comercio internacional de las empresas, adquiriendo las bases para mejorar el propio proceso logístico y seleccionar la opción de empaque y de transporte que mejor convenga a su producto. Así mismo, conocerá las características, operación y

[https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21180&app=W](https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21180&app=Word)ord [Consultado el día 29 de junio de 2014].

⁹¹ *Ibidem.*

⁹² *Ibidem.*

beneficios de los instrumentos financieros disponibles para el comercio exterior, así como los riesgos asegurables y el tipo de seguro más apropiado de acuerdo a la legislación vigente” [⁹³].

El programa asume que la competencia principal consiste en identificar “transportes internacionales, Incoterms 2010, Legislación de comercio exterior, Sistema de admón. Aduanera, Derecho aduanero mexicano I y II, Marketing internacional, Bloques y regiones de comercio mundial” [⁹⁴].

La materia de formulación y evaluación de proyectos de exportación, me ha dado las herramientas y conocimientos para poder asesorar a las empresas importadoras y exportadores que empiezan a incursionar en el comercio internacional.

El asesoramiento es desde el empaque y embalaje utilizado para su exportación hasta el despacho aduanero, con el fin de reducir los costos, tiempos y trámites. Incluye también el tipo de seguro utilizado para su mercancía que deseen exportar.

También te permite informar en la manera de incursionar en el mercado extranjero, a través de un estudio financiero, el cual indicará la viabilidad del proyecto de exportación.

⁹³ UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Formulación y evaluación de proyectos de exportación” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21178&app=W> ord [Consultado el día 29 de junio de 2014].

⁹⁴ *Ibídem*.

8. Conclusiones.

Para poder ofrecer mi mejor desempeño en la agencia aduanal, o bien en algún momento decidir independizarme de ella y abrir una propia, me hubiera gustado que la Universidad tomara en cuenta las siguientes recomendaciones – críticas las cuales surgen de mi propio desempeño en la agencia aduanal.

La Universidad debería de contar con más profesores expertos en aduanas (durante mi carrera académica solo tuve a dos profesores), debido a que éste campo laboral, cada vez es más demandado y la enseñanza de estos profesores, en la mayoría de las veces son con ejemplos reales o prácticos que ayudan a un mejor entendimiento del tema.

Son profesores que no se guían mucho por la teoría y que prefieren otorgar las herramientas y los conocimientos necesarios para que una vez egresado el alumno de la carrera universitaria, se encuentre con una mejor preparación para desempeñar las actividades de la mejor manera. Permitiendo de esta forma una mejor aceptación de los alumnos en las agencias aduanales, pues en la mayoría de los casos exigen experiencia para otorgar las vacantes disponibles.

Otro aspecto importante es no permitir que otros profesores impartan clases en las cuales no tienen conocimientos básicos de la materia y que esto repercuta en una mala información. Los maestros que son utilizados como “relleno” definitivamente no representan ningún beneficio para nosotros los alumnos, pues solo es pérdida de tiempo tanto para el docente como para el alumno. Con este tipo de enseñanzas se pierde el excelente programa de estudios que tiene la Universidad.

Cuando se trabaja con profesores que se encuentran en este supuesto, la enseñanza deja mucho que desear pues la mayoría de las veces no se cuenta con los argumentos básicos para defender la información proporcionada ya que solo

enseñan lo que quieren o en lo que creen estar bien, como dice el dicho “zapatero a tus zapatos”.

Sugiero ampliar la materia de taller de *incoterms* a dos semestres, pues todo el programa visto en este curso durante el semestre es de vital importancia para esta área de aduanas.

Es importante en el sentido de que trabajas con casos reales, en donde se pone a prueba la habilidad para determinar los *incoterms* que son aplicables a cada caso dependiendo de quién realiza los pagos, y a cargo de quién son las responsabilidades. Esto permite desarrollar esa habilidad para delimitar las responsabilidades donde no solo la aplicas en el área de aduanas sino que también te ayudan para que se proteja a la empresa para la cual prestamos nuestros servicios, en el sentido de que se pueda identificar quien está obligado a realizar los pagos de importación y/o exportación.

Además de esta habilidad, permite al alumno a saber identificar qué tipo de cambio es aplicable, donde consultar las equivalencias de las monedas extranjeras, realizar la conversión de la moneda extranjera a moneda nacional, practicar la clasificación arancelaria de las mercancías, calcular el valor en aduana, determinar el Impuesto General de Importación Exportación, determinar el Impuesto Sobre Automóviles Nuevos, determinar el Derecho de Trámite Aduanero, calcular el Impuesto al Valor Agregado, calcular el Impuesto Especial sobre Productos y Servicios, identificar el arancel mixto y saber cómo se realiza el cálculo de acuerdo a los supuestos de aplicación para cada mercancía, determinar el seguro de las mercancías. Todos estos cálculos se ven día con día en el campo laboral, es decir, son básicos estos conocimientos para los alumnos de comercio internacional. Por lo tanto considero que un semestre es insuficiente para poder perfeccionar todos estos conocimientos y que además el tiempo no alcanza para ver todos los ejemplos de mercancías y su aplicación para el cálculo de los impuestos.

De igual manera es importante ampliar la materia de clasificación arancelaria a mínimo 2 semestres, dado que la clasificación arancelaria es la base para determinar el arancel que pagarán las mercancías, si tiene arancel mixto, es decir, pagar una cuota adicional para determinadas mercancías, las regulaciones y restricciones no arancelarias a cumplir. Determinar si existe alguna prohibición a la importación y/o exportación.

Sin la determinación de la clasificación arancelaria o la inexacta clasificación arancelaria, los aranceles calculados, el valor aduana, los demás impuestos tales como Impuestos Sobre Automóviles Nuevos, Impuesto General de Importación Exportación, Impuesto al Valor Agregado, así como el Derecho de Trámite Aduanero, las Cuotas Compensatorias, serían incorrectas, la aplicación de preferencia arancelaria también se ve afectada, sin olvidar que la captura de pedimentos también se vería afectada con la unidad de tarifa, provocando multas e infracciones.

Motivo por el cual se debe de preparar aún más a los alumnos en esta habilidad, pues el margen de error permitido es mínimo en el campo laboral. Un semestre para conocer las reglas para clasificar mercancías de todo tipo es insuficiente, conocer los 90 capítulos de la Tarifa debería de extenderse mínimo dos semestres, considerando la incorporación de las lecturas de las Notas Explicativas donde se marcan los supuestos para dichas clasificaciones arancelarias.

Se debe de poner mayor énfasis en los Tratados de Libre Comercio de los que México forma parte, es decir, conocer los supuestos de aplicación para las preferencias arancelarias. Existen muchos Tratados Comerciales firmados por México, sin embargo no todos son utilizados por falta de información y conocimientos.

Las empresas se pueden ver beneficiadas en el uso de dichos Tratados de Libre Comercio, pero ¿qué pasa si alguna de estas empresas se acerca a los egresado de Comercio Internacional y cuestiona la aplicación de dichos certificados de

origen, además del correcto llenado de los mismos?. Seguro estoy que nadie de los alumnos ha visto por lo menos 3 diferentes certificados de origen.

Este tema es muy importante para los alumnos de Comercio Internacional, desafortunadamente no se le está dando la relevancia que se merece. El alumno, debe de ser capaz de llenar los certificados de origen con cada uno de los países con los cuales México ha firmado Tratados, pues un mal llenado de dichos documentos se ve reflejado en invalidar el certificado de origen, ocasionando que el importador pague el 100% del arancel, incrementando el valor en aduana, por lo tanto incrementan todos los impuestos. El uso de los certificados de origen es muy común dentro de las agencias aduanales, así como para las empresas, es por eso que el programa de estudios debe de ser más riguroso en ese sentido.

Mención aparte, se merece la Asociación Latinoamericana de Integración, pues en la aplicación de su certificado de origen se debe de poner énfasis para la desgravación de las mercancías, normalmente con la aplicación de los certificados de origen, el pago del Impuesto General de Importación queda exento, sin embargo, para este certificado en específico se deben de contemplar los acuerdos firmados hasta el momento pues la desgravación del Impuesto General de Importación no es del 100% en su totalidad, existen mercancías que exentan de un 20% de dicho arancel. Una mala aplicación de estos certificados, representa serios problemas para las agencias aduanales, por tal motivo el alumno debe de estar mejor preparado y con las herramientas suficientes para poder ofrecer sus servicios.

Considero importante programar más visitas a las aduanas (ya que en mi estancia académica sólo visité una aduana) y comparar el proceso del despacho de mercancías para tráfico aéreo, marítimo y terrestre, es cierto que existen salidas a diferentes congresos, sin embargo, no son aprovechados de la mejor manera. Es importante programar más visitas a las aduanas y realizar un comparativo del despacho aduanero, pues dependiendo de cada tráfico, el proceso cambia.

Aunque es necesario mencionar que la esencia del proceso no cambia mucho, si es importante conocer esas pequeñas diferencias. Los tiempos para el despacho en cualquiera de los tres tráficos está muy marcado, pues para el marítimo el proceso de despacho tarda en promedio aproximadamente 15 días, en los aéreos 15 días es demasiado, lo que representa costos elevados, en promedio el tiempo de liberación de mercancías es de 2 días. Y por último para el tráfico terrestre, la liberación es el mismo día, es decir, como no existen almacenes fiscalizados, sólo bodegas que pertenecen a las agencias aduanales, no incrementan los costos, la documentación necesaria para el despacho se elabora, una vez terminada se presenta ante la aduana, y de esta manera la fecha de entrada es igual a la fecha de despacho de las mercancías.

Diferencias como ésta, el alumno debe de saber identificarlas claramente, además debe de conocer las líneas aéreas, navieras y líneas terrestres para una adecuada logística de entrega y recepción de carga.

Abrir una materia nueva donde se explique la forma correcta de capturar pedimentos, es cierto que existe el anexo 22, donde se explica cómo llenar correctamente los campos de un pedimento, pero el problema es que, si no se obliga a los alumnos a estudiar, nunca lo llevarán a cabo. Por lo tanto es mejor tener una unidad de aprendizaje curricular donde todos se vean en la necesidad de aprender a realizar dicho llenado de pedimento.

Sin duda alguna, esta materia ayudaría en demasía a los egresados de Comercio Internacional, pues la captura de pedimentos, es una ventaja que se debería de dominar para cada alumno, desafortunadamente no es el caso, y representa una desventaja cuando se pretende buscar trabajo en las agencias aduanales.

Con la implementación de esta materia se busca otorgar los conocimientos para que los alumnos conozcan la forma correcta de llenar los pedimentos, la cual cambia con los diferentes regímenes aduaneros, pues el sistema de captura, habilita nuevos campos y bloquea otros. Permite conocer los identificadores utilizados a nivel general y a nivel de partida aplicable a los pedimentos, conocer

las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, relacionar los artículos de la Ley Aduanera, así como del Reglamento de la Ley Aduanera.

La captura de pedimentos también te permite conocer cómo llevar a cabo la aplicación de Tratados comerciales, como cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias, identificar los documentos necesarios para el despacho de las mercancías, recordar los artículos de la Ley Aduanera, eximir permisos, aplicar certificados, aplicar permisos, etc.

Otra materia que bien se puede crear es la de Normas Oficiales Mexicanas, pues la aplicación de Normas Oficiales, es realmente muy importante, pero para que esta materia funcione, debe de tenerse a profesores con conocimientos y experiencia en la aplicación de dichas Normas Oficiales Mexicanas, pues de nada serviría crear la materia y poner a profesores de “relleno”.

Con la creación de esta materia, se puede preparar al alumno para que conozca las Normas Oficiales Mexicanas existentes, así como, la aplicación en determinadas mercancías. Del mismo modo identificar cuáles son las características de cada Norma Oficial, es decir, que datos debe de llevar la etiqueta para que se considere que una mercancía cumple con la Norma Oficial Mexicana.

Conocer los supuestos para eximir las Normas Oficiales Mexicanas o saber cuáles son los procesos para cumplir con la Norma Oficial, después de realizar el despacho aduanero, entre las que destacan: la presentación de carta de uso de la mercancía y la solicitud de un servicio de una unidad verificadora.

Cada una de estas recomendaciones, se complementan una con otra, lo que permitiría una mejor preparación de los alumnos con casos reales y que ayudaría a formar profesionales con una alta capacidad para trabajar en cualquier agencia aduanal.

Además de las recomendaciones ya mencionadas, es importante que con el uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana, se realicen casos prácticos

en este portal, tales como expedición de certificados zoosanitarios, certificados fitosanitarios, permisos de importación, etc.

También es importante conocer cómo se lleva a cabo la captura del Comprobante de Valor Electrónico y los datos que requiere para su correcta captura. Como generar los E-documents, las características de dichos archivos.

Con la implementación de la tecnología, el conocimiento de la Ventanilla Única y su aplicación debe de ser esencial para los alumnos, pues no podemos darnos el lujo de no estar preparados para operar en el portal.

La creación de cualquier documento en la Ventanilla Única, debe de descargarse o relacionarse con el pedimento aduanal, por lo tanto a estas alturas resulta importante ofrecer estas nuevas materias a los alumnos, pues las exigencias del mercado laboral, están en un constante cambio y muestra de ello es la aplicación de la tecnología.

Cuando un alumno tiene la experiencia y los conocimientos suficientes en el área de aduanas es importante ofrecer un asesoramiento en las ventajas de crear una agencia aduanal o los requisitos necesarios para obtener una patente nacional, así como existe una materia denominada desarrollo de emprendedores, debería de existir un asesoramiento para los alumnos y otorgar las herramientas y el apoyo para generar nuevas empresas.

Con una adecuada estrategia se puede generar un acuerdo entre dicha agencia aduanal y la Universidad para que los alumnos pudiesen realizar servicio social y prácticas profesionales. También sería factible proporcionar a los demás alumnos esa experiencia que tanto demandan las grandes empresas.

Permitir que los alumnos liberen el servicio social en la UAEM, no los ayudará en nada y mucho menos les servirá para trabajar en agencias aduanales. Que pretendo decir con esto, en la Universidad, realizan actividades como: sacar copias, ir por los mandados (desayunos, comidas, etc.), entregar avisos

académicos, realizar actividades en la biblioteca escolar, revisar exámenes aplicados por los profesores, tomar recados, etc.

Cada una de estas actividades puede servir para la liberación del servicio social y es muy respetable, sin embargo para el desempeño y experiencia de los alumnos no ayudará en nada, por lo tanto considero que no tiene mucho beneficio, por el contrario resta oportunidades a los alumnos para adquirir conocimientos y experiencia.

Algo parecido pasa con permitir que las prácticas profesionales se realicen en empresas u organizaciones donde no se utiliza nada de lo aprendido en el plan de estudios, pues se pierde no una, sino varias oportunidades para que los alumnos puedan encontrar mejores ofertas de trabajo.

O en el peor de los casos encontrar un empleo, que no tenga relación con lo que se estudió, entonces, para que decir estudiar cuatro años y medio una licenciatura si al final del día, la decisión será trabajar en cualquier lado.

No se debe de permitir eso, y dejar que los alumnos por falta de oportunidades terminen de esa manera. Por eso sería importante que la Universidad tuviera algunos convenios con empresas relacionadas con el comercio internacional.

Por último, en mi opinión, es importante dar a conocer convocatorias para la participación de los alumnos de la Universidad en conocimientos generales de comercio exterior, pues considero, son una vitrina importante para darnos a conocer con empresas que buscan encontrar capital humanos que tengan las habilidades y los conocimientos en solución de problemas de comercio internacional.

Este tipo de eventos fomentan el aprendizaje y además si los resultados superan las expectativas, otorgan un mayor prestigio a la Universidad provocando que las empresas volteen a ver los egresados de la UAEM.

Cada una de las recomendaciones-críticas que describo son únicamente para mejorar el desempeño de los alumnos de la UAEM y de esta manera se encuentren mejor preparados en el campo que nos ocupa.

9. Bibliografía.

- a) Acribd (2014) “Evaluación de desempeño” [En línea] disponible en: <http://es.scribd.com/doc/29939697/EVALUACION-DE-DESEMPENO> [Consultado el día 20 de junio de 2014].
- a) Almudena Hidalgo Vallejo (2014) “Como ser competente. Competencia Profesionales demandadas en el mercado laboral” en *Cátedra de inserción Profesional Caja Rural de Salamanca – Universidad de Salamanca* [En línea] Disponible en: <http://empleo.usal.es/docs/comprof.pdf> [Consultado el día 02 de octubre de 2014].
- b) Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2009) “Ley aduanera” [En línea] Disponible en: <http://www.uv.mx/personal/mpavon/files/2012/03/LEY-ADUANERA.pdf> [Consultado el día 03 de Julio de 2014].
- c) Cbrenan (2014) “Memorización” [En línea] disponible en: <http://www.cbrenan.com/T%C3%A9cnicas%20de%20Est/Memorizaci%C3%B3n.htm> [Consultado el día 19 de junio de 2014].
- d) Concepto.de (2014) “Concepto de memoria” en *Concepto.de portal educativo* [En línea] Disponible en: <http://concepto.de/memoria/> [Consultado el día 19 de junio de 2014].
- e) CORPORATIVO ADUANAL EN COMERCIO EXPRES MERINO, S.C. (2014) “Inicio” [En línea] Disponible en: <http://www.cacemexg.com.mx/> [Consultado el día 04 de Julio de 2014].
- f) CORPORATIVO ADUANAL EN COMERCIO EXPRES MERINO, S.C. (2014) “SERVICIOS” [En línea] Disponible en: <http://www.cacemexg.com.mx/servicios> [Consultado el día 04 de Julio de 2014].
- b) Definicion.de (2014) “Definición de competencia” [En línea] Disponible en: <http://definicion.de/competencia/> [Consultado el día 02 de octubre de 2014].
- g) Definición.de (2014) “Definición de investigación” [En línea] Disponible en: <http://definicion.de/investigacion/> [Consultado el día 20 de junio de 2014].

- h) Definicion.de (2014) “Definición de reporte” [En línea] Disponible en: <http://definicion.de/reporte/> [Consultado el día 20 de junio de 2014].
- i) EDICIONES FISCALES ISEF (2014) *Compendio de disposiciones sobre Comercio Exterior 2014. AGENTES ADUANALES, APODERADOS ADUANALES Y DICTAMINADORES ADUANALES*. Quincuagésima novena edición. México, Editorial ISEF.
- j) Ehow (2014) “Definición de razonamiento matemático cuantitativo” en *ehow en español* [En línea] Disponible en: http://www.ehowenespanol.com/definicion-razonamiento-matematico-cuantitativo-info_287305/ [Consultado el día 20 junio de 2014].
- k) Gladys Gahona (2014) “¿Qué es el razonamiento matemático?” en *CENEVAL en línea y a tu ritmo* [En línea] disponible en: <http://cenevalenlinea.com/estrategias/item/57-%C2%BFqu%C3%A9-es-el-razonamiento-matem%C3%A1tico?.html> [Consultado el día 19 junio de 2014]
- c) Instituto Tecnológico de Sonora (2014) “Enfoque por competencias” [En línea] Disponible en: http://biblioteca.itson.mx/oa/educacion/oa6/enfoque_por_competencias/p5.htm [Consultado el día 02 de octubre de 2014].
- l) Linares, Javier (2007) “Orientación a resultados” en *Open governance, administración pública y otros temas* [En línea] Disponible en: <http://www.javierllinares.es/?p=112> [Consultado el día 20 de junio de 2014].
- d) María Jesús Pérez González (2014) “Como ser competente. Competencia Profesionales demandadas en el mercado laboral” en *Cátedra de inserción Profesional Caja Rural de Salamanca – Universidad de Salamanca* [En línea] Disponible en: <http://empleo.usal.es/docs/comprof.pdf> [Consultado el día 03 de octubre de 2014].
- e) María Teresa Gutiérrez Bueno (2014) “Como ser competente. Competencia Profesionales demandadas en el mercado laboral” en *Cátedra de inserción Profesional Caja Rural de Salamanca – Universidad de Salamanca* [En

- línea] Disponible en: <http://empleo.usal.es/docs/comprof.pdf> [Consultado el día 02 de octubre de 2014].
- m) RRPPnet (1998) “Definiendo las relaciones públicas” en *RRPPnet portal de relaciones públicas* [En línea] Disponible en: <http://www.rrppnet.com.ar/defrrpp.htm> [Acezado el día 20 de junio de 2014].
- n) SERVICIO DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA (2010) “AGENTE Y APODERADO ADUANAL” [En línea] Disponible en: http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/servicios/144_10197.html [Consultado el día 07 de julio de 2014].
- o) Teamwork (2014) “Definición de trabajo en equipo” [En línea] Disponible en: <http://www.eltrabajoenequipo.com/Definicion.htm> [Consultado el día 20 de junio de 2014].
- p) Tocabc (2009) “Las fuentes de información especializada” [En línea] Disponible en: <http://tocabc.wordpress.com/2009/11/09/las-fuentes-de-informacion-especializadas/> [Consultado el día 20 de junio de 2014].
- q) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Acuerdos Tratados y zonas comerciales” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21148&app=Word> [Consultado el día 27 de junio de 2014].
- r) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Bloques y regiones del comercio mundial ” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21140&app=Word> [Consultado el día 27 de junio de 2014].
- s) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Contabilidad Básica” en *Programa de estudios por competencias* [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21109&app=Word> [Consultado el día 24 de junio de 2014].

- t) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Derecho Aduanero mexicano I” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21149&app=Word> [Consultado el día 28 de junio de 2014].
- u) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Derecho Aduanero mexicano II” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21158&app=Word> [Consultado el día 28 de junio de 2014].
- v) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Formulación y evaluación de proyectos de exportación” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21178&app=Word> [Consultado el día 29 de junio de 2014].
- w) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Legislación del comercio exterior” *Programa de estudios por competencias* [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/?cid=ad3c32daf05ec045&id=AD3C32DAF05EC045%21123> [Consultado el día 24 de junio de 2014].
- x) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Logística comercial” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21135&app=Word> [Consultado el día 26 de junio de 2014].
- y) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Modos de transporte internacional” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21153&app=Word> [Consultado el día 28 de junio de 2014].

- z) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Seguros internacionales” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21180&app=Word> [Consultado el día 29 de junio de 2014].
- aa) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Sistema de administración aduanera” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21137&app=Word> [Consultado el día 26 de junio de 2014].
- bb) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Taller de clasificación arancelaria” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21130&app=Word> [Consultado el día 25 de junio de 2014].
- cc) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Taller de incoterms” en *Programa de estudios por competencias*. [En línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21138&app=Word> [Consultado el día 26 de junio de 2014].
- dd) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Estructura de la micro pequeña y mediana empresa” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21111&app=Word> [Consultado el día 24 de junio de 2014].
- ee) UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO (2014) “Matemáticas aplicadas al comercio I” en *Programa de estudios por competencias* [En Línea] Disponible en: <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=AD3C32DAF05EC045&resid=AD3C32DAF05EC045%21136&app=Word> [Consultado el día 25 de junio de 2014].

- ff) Universidad Politécnica de Madrid (2014) “Análisis y síntesis” en *Competencias Genéricas Recursos de apoyo al profesorado* [En línea] Disponible en: <http://innovacioneducativa.upm.es/competencias-genericas/formacionyevaluacion/analisisSintesis> [Consultado el día 19 de junio de 2014].