



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE APIZACO
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

**“CARACTERIZACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE INCOTERMS PARA
EMPRESAS EN EL ESTADO DE TLAXCALA: SECTOR
METALMECANICO”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRA EN INGENIERÍA ADMINISTRATIVA

PRESENTA

L.N.I. Cynthia Garcia Trejo

DIRECTORA

Dra. Alejandra Torres López

CODIRECTOR

Dr. Jorge Luis Castañeda Gutiérrez

APIZACO, TLAXCALA. 2014.

RESUMEN

Este trabajo se llevó a cabo con el finalidad de poder proporcionar a las pymes el beneficio de conocimiento en cuanto a la determinación de un precio de venta al extranjero así como para conocer una de las herramientas para la exportación como lo son los Incoterms, ya que mediante la caracterización de los Incoterms se identificaron los elementos necesarios para la aplicación de esta herramienta en el proceso de exportación.

Se trabajó con la pyme CyRR dedicada a la fabricación de cajas y remolques, una vez simulando los elementos de los Incoterms con costos se pudo diferenciar entre el costo de uno y otro dando la ventaja a la pyme de poder elegir el Incoterm que mejor se adecue a sus necesidades.

La investigación desarrollada en este trabajo es de tipo mixta, debido a que en un inicio tuvo un corte exploratorio – descriptivo, convirtiéndose finalmente en una investigación propositiva, pues permitió la elaboración un modelo de exportación como una propuesta teórica y así mismo se realizo un análisis comparativo de cada Incoterm facilitando de esta manera la toma de decisiones en cuánto a la logística de su operación.

De igual manera mediante un cuestionario aplicado a las empresas del sector industrial metalmecánico del Estado de Tlaxcala, (donde se manejaron las variables que influyen en el proceso de exportación), se pudo tener un amplio panorama respecto a la actitud de las pymes en el proceso de exportación, se tomaron en cuenta las variables que influyen en este proceso, detectándose puntos débiles o de poca atención que existen en las pymes de este sector.

AGRADECIMIENTOS

*“Debemos estar dispuestos a
renunciar a la vida que
planeamos para poder vivir la
vida que nos espera”*

Joseph Campbell (1904-1987).

En primer lugar quiero agradecer a Dios por el hecho de permitirme existir en el tiempo y espacio en el que me encuentro, pues considero que todo en este mundo es por su designio; y que de lo bueno y lo malo que me ha sucedido, alguna lección he aprendido.

Agradezco a Conacyt por brindarme la oportunidad de participar en su programa.

De igual manera a mi asesora la Doctora Alejandra Torres por el apoyo y paciencia que tuvo conmigo, ya que en las ocasiones que me desesperaba y sentía que no había para donde, ella siempre tuvo una palabra y forma divertida de alentarme, así como al Doctor Jorge Luis Castañeda por el apoyo y facilidades brindadas durante mi estancia en la maestría.

En último lugar y no menos importante por ello, agradezco y dedico este trabajo de investigación a mi familia quien estuvo incondicional demostrándome su apoyo y cariño, a mi esposo quien siempre supo entender el mal carácter y presión que a veces tenía y a mis padres por su emotividad y empuje en todo momento. Así como a las nuevas personitas importantes (saben quiénes son) que conocí en esta nueva aventura las cuales hicieron más amena y alegre mi estancia estos años de estudio.

CONTENIDO

Introducción	I
I. Descripción del problema	I
II. Justificación del estudio o investigación	II
III. Hipótesis	III
IV. Objetivos de la investigación	III
General	III
Específicos	III
V. Alcances y limitaciones	IV
Capítulo I. Fundamentos teóricos	1
1.1 Estado del arte	1
1.2 Marco teórico	6
1.2.1 Comercio	6
1.2.1.1 Clasificación del comercio	7
1.2.2 Cámara de Comercio Internacional	8
1.2.3 Incoterms	9
1.2.4 Clasificación arancelaria	14
1.2.5 Notas legales y complementarias	16
1.2.6 Reglas generales interpretativas	17
1.2.7 Tratados de Libre Comercio (TLC)	19
1.2.8 Transporte	26
1.3 Marco contextual	29
1.3.1 Sector metalmecánico	29
1.3.2 Posibles cambios en la Ley Aduanera (LA)	33
Capítulo II. Metodología	35
2.1 Tipo de Investigación	35
2.2. Pasos de la metodología	36
2.3 Selección de la muestra	38
2.4 Instrumento	39
2.5 Análisis de datos	40
2.6 Caracterización de Incoterms	41
2.7 Propuesta de modelo logístico de exportación	44
Capítulo III. Desarrollo de la solución (caso de estudio)	48
3.1 Empresa CyRR	48
3.2 Simulación de Incoterms para exportar cajas de volteo de la empresa CyRR	52
Capítulo IV. Resultados	67
4.1 Interpretación de datos	67
4.2 Análisis comparativo entre Incoterms	73
Conclusiones	94

Recomendaciones	96
Trabajos futuros	96
Bibliografía	98
Anexos	103
Anexo A. Producción total de acero bruto a nivel mundial	103
Anexo B. Instrumento	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Estado del arte	1
Tabla 1.2 Reducción de los Incoterms 2000-2010	12
Tabla 2.1 Variables consideradas para el instrumento	39
Tabla 2.2 Resultados de las encuestas aplicadas a las pymes	41
Tabla 2.3 Caracterización de los Incoterms	43
Tabla 3.1 Clientes de CyRR	49
Tabla 3.2 Fracción arancelaria correspondiente a las cajas de volteo	50
Tabla 3.3 Impuestos aplicados al producto 87082914	51
Tabla 3.4 Exportación a Honduras mediante carretera por 1 plataforma y 2 cajas	53
Tabla 3.5 Exportación a Honduras por 2 plataformas y 5 cajas	54
Tabla 3.6 Exportación a Honduras mediante carretera por 4 plataformas y 10 cajas	55
Tabla 3.7 Exportación a Honduras mediante mar por una plataforma, un contenedor y 3 cajas	56
Tabla 3.8 Exportación a Honduras por 2 plataformas, 2 contenedores y 5 cajas	57
Tabla 3.9 Exportación a Honduras mediante mar por 4 plataformas, 4 contenedores y 10 cajas	58
Tabla 3.10 Exportación a Laredo mediante carretera por 1 plataforma y 3 cajas	59
Tabla 3.11 Exportación a Laredo, por 2 plataformas y 5 cajas	60
Tabla 3.12 Exportación a Laredo mediante carretera por 4 plataformas y 10 cajas	61
Tabla 3.13 Exportación a España mediante mar por 1 plataforma, 2 contenedores de 20ft y 2 cajas	62
Tabla 3.14 Exportación a España por 2 plataformas, 5 contenedores de 20 ft y 5 cajas	63
Tabla 3.15 Exportación a España mediante mar 4 plataformas, 10 contenedores de 20ft y 10 cajas	64
Tabla 4.1 Incoterm FCA (franco transportista, lugar convenido), con destino a Honduras	74
Tabla 4.2 Incoterm CIP (transporte y seguro pagado hasta) con destino a Honduras	77
Tabla 4.3 Incoterm CPT (transporte pagado hasta) con destino a Honduras	78
Tabla 4.4 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a Honduras mediante carretera	79
Tabla 4.5 Incoterm FAS (libre al costado del buque) con destino a Honduras	81
Tabla 4.6 Incoterm CFR (costo y flete) con destino a Honduras	82
Tabla 4.7 Incoterm CIF (costo, seguro y flete) con destino a Honduras	83
Tabla 4.8 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a Honduras mediante vía marítima	85
Tabla 4.9 Incoterm FCA (franco transportista) con destino a Laredo Texas	86
Tabla 4.10 Incoterm CIP (transporte y seguro pagado hasta) con destino a Laredo Texas	87
Tabla 4.11 Incoterm CPT (transporte pagado hasta) con destino a Laredo Texas	88
Tabla 4.12 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a Laredo Texas mediante carretera	89
Tabla 4.13 Incoterm FAS (libre al costado del buque) con destino a España	90
Tabla 4.14 Incoterm CFR (costo y flete) con destino a España	91
Tabla 4.15 Incoterm CIF (costo, seguro y flete) con destino a España	92
Tabla 4.16 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a España mediante vía marítima	93

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 Estructura de los Incoterms 2010	
Figura 2.1 Metodología de investigación para la caracterización de Incoterms	37
Figura 2.2 Eventos a considerar para la caracterización de Incoterms	42
Figura 2.3 Propuesta de modelo logístico de exportación	45
Figura 3.1 Ejemplo de un proceso de exportación de Tlaxcala hacia Honduras	51

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1.1 Mercado siderúrgico latinoamericano 2012-2013	30
Gráfica 1.2 Empresas dedicadas a la actividad metalmecánica en el Estado de Tlaxcala	32
Gráfica 4.1 Interés en el proceso de exportación	68
Gráfica 4.2 Principales destinos de exportación	69
Gráfica 4.3 Registro de marca	70
Gráfica 4.4 Capacidad de producción	70
Gráfica 4.5 Frecuencia de exportación	71
Gráfica 4.6 Medio de transporte	72
Gráfica 4.7 Lugar de entrega de producto	72

INTRODUCCIÓN

I. Descripción del problema

Las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años.

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son pymes que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país, Proméxico¹ (s.f.). Por lo que se hace necesario que se generen acciones que les permitan posicionarse en un entorno competitivo.

Una de estas acciones es el impulsar el proceso de exportación, ya que les daría la oportunidad de introducir sus productos en nuevos mercados, asegurando una supervivencia económica y competitiva.

Conforme al Directorio Industrial del Estado de Tlaxcala (DIET), publicado por la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Tlaxcala (SEDECO) actualmente Secretaría de Turismo y Desarrollo Económico (SETYDE), existen dos sectores con mayor demanda laboral a nivel pymes, que son: el textil y metalmecánico, con un nivel de exportación del 26.4% y 42.5% respectivamente; por lo que decidimos tomar el sector metalmecánico para desarrollar este trabajo.

Es importante mencionar que dentro del proceso de la exportación, existen términos internacionales de comercio que por sus siglas en inglés son conocidos como Incoterms los cuales se encargan de facilitar el tráfico de mercancías entre dos países.

El manejo de estas herramientas genera varias alternativas que permiten fijar el precio de exportación. Sin embargo es más fácil que esta información sea de mayor dominio para las empresas logísticas, que para las propias pymes interesadas

en exportar, por lo cual estas no pueden evaluar todas las opciones de traslado internacional de sus mercancías, convirtiéndose en una problemática para la toma de decisiones, debido a la falta de conocimiento de este proceso logístico.

Ante este escenario, se presenta la oportunidad de realizar una metodología que les permita tomar decisiones de acuerdo a las disyuntivas personalizadas del producto y/o pyme.

II. Justificación del estudio o investigación

La economía global ha dado a los negocios un acceso más amplio a los mercados de todo el mundo. Según Livanos (2006), las mercancías se venden en más países y en mayor cantidad y variedad de productos. Pero a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas internacionales, también se incrementan las posibilidades de malentendidos y litigios costosos, cuando los contratos de compraventa no se redactan adecuadamente.

Los Incoterms y las normas oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para la interpretación de los términos comerciales, facilitan la conducta del tráfico internacional. La referencia a los Incoterms 2000 en un contrato de compraventa, define claramente las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones legales, éstos responden a las necesidades económicas de cualquier lugar, (Castellanos, 2009).

De acuerdo a información proporcionada en el año 2013 por la SETYDE, actualmente el Estado de Tlaxcala no cuenta con una agencia aduanal, y las dependencias de gobierno, ofrecen información muy básica (folletos) acerca de las operaciones logísticas comerciales internacionales.

Dadas las circunstancias, se propone la oportunidad de caracterizar las variables de cada uno de los Incoterms para la exportación en el sector metalmecánico, tal que permita visualizar los requerimientos que se llevan a cabo en

las correspondientes operaciones comerciales, así mismo, generar un modelo que ofrecerá la ventaja de conocimiento con respecto a la información detallada al cliente, para brindarle la opción más benéfica en referencia al proceso de transportación de la mercancía a exportar, buscando optimizar los recursos y a su vez el propiciar la promoción de la exportación.

III. Hipótesis

Mediante la caracterización de los Incoterms de los contratos de operación de compra-venta del sector industrial metalmecánico del Estado de Tlaxcala, se dará un conocimiento del costo-beneficio de cada alternativa para apoyar la toma de decisiones.

IV. Objetivos de la investigación

General:

Desarrollar un modelo de logística de exportación para el sector industrial metalmecánico del Estado de Tlaxcala, a través de la caracterización y uso de las alternativas de Incoterms, de manera que esta propuesta favorezca su participación en el mercado global.

Específicos:

- Caracterizar cada uno de los Incoterms con base en el origen y destino; con la finalidad de conocer los elementos que se requieren por la parte vendedora en el uso de cada Incoterm.
- Realizar un análisis comparativo entre cada Incoterm; para obtener un conocimiento y criterio acertado al momento de elegir un Incoterm en lugar de otro.

- Evaluar el costo-beneficio entre Incoterms, tomando en cuenta las normas y regulaciones de cada región a exportar; para que el empresario pueda elegir entre cada Incoterm la opción adecuada y conveniente para la exportación de su mercancía.

V. Alcances y limitaciones

La investigación será realizada de acuerdo a los tratados comerciales que actualmente tenga México con los países a exportar, y conforme a las regulaciones del sector metalmeccánico, determinando el costo-beneficio óptimo a elegir, de acuerdo a las necesidades de la pyme.

En un inicio esta investigación se enfocará a empresas dedicadas al sector metalmeccánico del Estado de Tlaxcala, con la finalidad de conocer el grado de interés por el proceso de exportación que tienen las pymes; lo cual servirá como referencia para detectar puntos débiles y requisitos faltantes para que puedan formar parte de este proceso.

Una de las limitantes de este trabajo es que sólo se trabajará con una empresa como caso de estudio y con un solo sector industrial; el metalmeccánico.

CAPÍTULO I. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1. Estado del arte

En este apartado del trabajo, conoceremos las diferentes investigaciones que se han realizado con respecto a los Incoterms, así como aquellos que mantienen una relación con la investigación que se está llevando a cabo, (ver Tabla 1.1). Se presentan en orden cronológico con el objeto de conocer los avances y aportaciones que se han ido presentando a lo largo del nuevo milenio.

Tabla 1.1 Estado del arte

Autor y origen	Estudio	Aportación
Tan & Thoen (2000). Países Bajos.	INCAS: a legal expert system for contract terms in electronic commerce.	En este documento los autores proponen un sistema experto que puede proporcionar explicaciones en línea sobre el uso de los Incoterms en contratos comerciales; así como permite razonar situaciones específicas y dar asesoría personalizada con problemas específicos, esto se realizó en los Países Bajos conforme a las leyes regulatorias de Europa.
Souto (2002). México.	Mar Abierto: La política y el comercio del Consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial.	Este documento aborda la introducción y orígenes del comercio exterior en el puerto de Veracruz, resaltando la función de los veracruzanos como agentes intermediarios, así como el riesgo que los importadores y exportadores debían manejar al momento de comerciar sus mercancías a inicios del siglo XVII.

Continuación Tabla 1.1.

Autor y origen	Estudio	Aportación
Sosa (2002). México	Los Incoterms 2000 en el derecho aduanero mexicano.	La principal aportación explica la utilidad que tienen los Incoterms en el comercio internacional y la relación que guardan con respecto al derecho aduanero mexicano. De igual manera facilita el uso de los Incoterms orientando que modalidades de estos son más recomendables tanto para importación como exportación.
Toriello (2005). Guatemala.	Incoterms análisis de su correcto uso.	El autor realizó un estudio donde el objeto fue mostrar el correcto uso de los Incoterms 2000, para la aclaración de dudas al momento de elegir un Incoterms para una operación de compra - venta internacional. Plantea un interés por la planeación logística y el conocimiento de los procesos que intervienen en la cadena de transporte, que contribuyen esencialmente en la reducción de costos.
Salazar (2006). Colombia.	Implicaciones del comercio internacional en el contexto social y macroeconómico de América Latina.	Se presenta una teoría sobre el comercio internacional, remarcando el impacto que tiene el intercambio mercantil sobre el bienestar colectivo, el crecimiento económico la generación de empleos y la productividad en los países de Latinoamérica.

Continuación Tabla 1.1.

Autor y origen	Estudio	Aportación
Lucena (2006). Venezuela.	Comercio internacional y crecimiento económico: una propuesta para la discusión.	En este trabajo el autor abarca la relación existente entre el comercio internacional y el crecimiento económico dado en Venezuela, así como también remarca lo ideal que es que la propensión a exportar de una sociedad sea igual o mayor que la importación, logrando con esto el desplazamiento positivo en la producción del país.
Vidal (2006). Chile.	El incumplimiento del vendedor y la transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías.	El autor describe los efectos del incumplimiento de un contrato de compraventa internacional por ambas partes, al igual que las repercusiones e indemnizaciones por compañías de seguros que se presentan, obligaciones y derechos que le competen tanto al comprador como al vendedor.
Perales (2007). Colombia.	Reseña de regulación del contrato de compraventa internacional: antecedentes, estructura y fuentes.	Este documento aborda los usos, costumbres, antecedentes, estructura, normatividad y prácticas del comercio internacional, así como la conexión que mantienen los Incoterms 2000 con los principios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, por sus siglas en inglés (UNIDROIT).

Continuación Tabla 1.1.

Autor y origen	Estudio	Aportación
Mazariegos (2007). México.	La importancia del conocimiento y aplicación de los términos de comercio internacional para el comercio exterior de México, Incoterms 2000 y RAFDT 1941.	El objetivo de esta investigación fue mostrar los beneficios de la aplicación de los Incoterms en un contrato de compra venta internacional, y el como mediante un desarrollo de su estructura se constituye en un instrumento de gran importancia para el desarrollo del comercio internacional de México a escala global.
Pérez y Sánchez (2007). México.	La necesidad de regular en la legislación mexicana a los International Commercial Terms (Incoterms).	Los autores abordan la importancia de que los Incoterms pertenezcan a la contratación y no a la legislación, así como las consecuencias de lo que sucede si no son incluidos dentro del contrato de compraventa así como lo que aplica en estos casos conforme al país donde se efectuó la operación. También hacen hincapié en la importancia de que las empresas estén bien informadas y conozcan a detalle las herramientas necesarias para realizar operaciones de comercio exterior.

Continuación Tabla 1.1.

Autor y origen	Estudio	Aportación
Hernández (2009). México.	Los Incoterms y su práctica jurídica en el comercio exterior mexicano.	Esta investigación contribuye en informar al operador del comercio internacional las bases para desarrollar una excelente negociación entre comprador y vendedor, con la debida seguridad jurídica, analizando los Incoterms en sus diversas modalidades, explicando el marco jurídico por medio del cual se regulan las exportaciones e importaciones y remarcando lo esencial de manejar eficazmente cada una de las herramientas del comercio internacional, ya que de esto depende la oportunidad y seguridad de comerciar con los mejores beneficios y menores riesgos.

Fuente: Elaboración propia, (2014).

La finalidad de presentar estas investigaciones, fue tener el conocimiento frontera de la temática de los Incoterms y el comercio internacional que se ha documentado tanto en México como en otros países.

Se concluye que el trabajo que permitirá la oportunidad de investigar, desarrollar y proponer el modelado de rutas alternas viables con respecto a las que ejecuta o podría ejecutar una empresa del sector metalmecánico del Estado de Tlaxcala al realizar alguna operación de comercio internacional.

1.2 Marco teórico

En este apartado se presentan los fundamentos teóricos relevantes para el desarrollo de la presente investigación.

1.2.1 Comercio

Para adentrarse al tema de la caracterización de las alternativas de Incoterms para empresas del Estado de Tlaxcala, es preciso comenzar por definir lo que es el comercio, de acuerdo a Padín y Caballero (2006), proveniente de las raíces latinas:

- CUM, que significa juntamente.
- MERX, que significa mercancía y se deriva de la palabra MERCOR.
- MERCOR, que significa comprar y vender; equivale al traspaso de cosas materiales de persona a persona.

Ampliando el concepto, se entiende al comercio como la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, se venden o se cambian mercaderías que han sido producidas para el consumo.

Similar a este concepto Ballesteros (2005), explica que el comercio exterior o internacional es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, deducimos que se crea la oportunidad a la salida de mercancías de un país originando así la exportación, y a su vez permite el ingreso de mercancías procedentes de otros países al territorio nacional originando una importación.

1.2.1.1 Clasificación del comercio

Nuevamente conforme a Padín y Caballero (2006), el comercio se puede clasificar por:

- El Objeto: cuando se entrega o se recibe un bien o servicio, se recibe dinero. Este puede ser al contado, es decir, que al momento de entregar el bien se recibe dinero en efectivo o a crédito, cuando al momento de entregar el bien no se recibe dinero en efectivo sino una letra de cambio, pagarés etc.
- Los medios de transporte: los diferentes medios de transporte que utiliza el comerciante son: el fluvial, terrestre, marítimo y aéreo, lo que facilita el transporte de productos dentro y fuera del país. En la actualidad es posible transportar grandes volúmenes de mercancías por una de las vías mencionadas, con servicios de seguridad y rapidez.
- La cantidad: el comercio se realiza al por mayor y al por menor. El comerciante se abastece en cantidades mayores en el sector producción para distribuir a los consumidores en pequeñas cantidades.
- Los lugares en donde se realiza: los consumidores pueden adquirir los bienes en el interior del país o fuera de él, así como también los productores nacionales venden sus productos para los consumidores nacionales o internacionales. El comercio, con relación al lugar en donde se realiza, puede ser interno o externo, o nacional e internacional. Cuando el país compra mercaderías al exterior, se denomina importación, y cuando vende bienes elaborados o materia prima al exterior, se denomina exportación.

Con los conceptos anteriores, podemos estudiar a fondo lo que implica una venta al extranjero, es decir una exportación, los principales elementos a estudiar son: el contrato de compraventa, la transportación de mercancías, los programas de exportación bajo los cuales se encuentren sujetas las actividades de exportación en caso de que apliquen y lo más importante bajo que regulaciones y acuerdos se encuentran ligadas las operaciones comerciales internacionales en nuestro país.

1.2.2. Cámara de Comercio Internacional

Un punto importante dentro de esta investigación es la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de la cuál a continuación se dará una breve reseña de sus orígenes, su funcionamiento y la relación que ocupa de acuerdo con el comercio exterior y los términos de comercio internacional.

La Cámara de Comercio Internacional es la organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa.

Tiene personalidad propia y su naturaleza jurídica es asociativa. Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países

Los miembros de la CCI son empresas que efectúan transacciones internacionales y también organizaciones empresariales, entre ellas muchas Cámaras de Comercio. En la actualidad los miles de empresas que agrupa proceden de más de 130 países y se organizan como Comités Nacionales en más de 90 de ellos (ICC, 2014).

1.2.2.1. Estructura de la CCI

Se compone por congresos y conferencias, constituyen los foros o centros de reunión donde sus miembros, los dirigentes de organizaciones financieras y los representantes de organizaciones internacionales concurren para examinar y estudiar los problemas que tienen relación con la CCI y la economía mundial.

Los congresos de la CCI se realizan en países diferentes cada tres años por invitación del respectivo comité nacional. Todos los miembros de la Cámara tienen el derecho de asistir y expresar sus opiniones y puntos de vista en la asamblea. Los objetivos principales de estos congresos son: estudiar un tema elegido con la debida anticipación y que sea de interés general en el campo de los negocios; hacer un

recuento de los trabajos ejecutados por la CCI y finalmente trazar las grandes líneas de la actividad futura de la Cámara (Vargas, 1979).

1.2.3. Incoterms

Es importante para el desarrollo de esta investigación tener claro el concepto de Incoterms, el cual se definirá a continuación:

Toriello (2005), define que los Incoterms son los Términos Comerciales Internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre las partes de un contrato de compraventa de mercaderías. Estos términos son reconocidos internacionalmente por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.

El Incoterm adoptado por los comerciantes de la transacción determinará quién pagará el costo de cada parte de transporte, quién es responsable de cargar y descargar la mercancía, y quién lleva el riesgo de la pérdida en un momento dado durante el envío internacional. Los Incoterms son supervisados y administrados por la CCI en París y son incluidos por las principales naciones comerciales del mundo.

1.2.3.1. La evolución de los Incoterms

Haciendo un poco de historia, con el fin de facilitar y acelerar las relaciones comerciales con una gran cantidad de países, los Estados Unidos de Norteamérica, elaboraron en 1919 las nombradas “Definiciones para el Comercio Exterior Norteamericano”, que fueron revisadas posteriormente en 1941 y las cuáles fueron recomendadas en los EE.UU. para el uso general de importadores y exportadores, pero éstas carecían de fuerza legal, por lo que una vez aceptadas por ambas partes podían ser exigidas, debían ser incluidas como partes del contrato de su compraventa a los efectos de su obligado cumplimiento. Se perseguía con las “Definiciones para el Comercio Exterior Norteamericano” eliminar los márgenes de seguridad que se añadían a los precios por parte de los exportadores para estar protegido de contingencias indeseables y de problemas suscitados por las

características propias del tipo de relaciones comerciales con los importadores (Jerez, 2007).

Los antecedentes se pueden encontrar en el Congreso de la CCI de París, celebrado en 1920, en cuyo informe emerge la necesidad de tener en cuenta las normas de derecho comparado, de elaborar una enumeración de los términos comerciales más usuales, que finalmente se llevó a cabo en 1928, cuando se determinaron las obligaciones que recaían sobre las partes intervinientes en los contratos de compraventa internacional, fijándose entonces la concreción del reparto de obligaciones en los primeros seis términos en orden a su utilización frecuente.

La primera serie de definiciones fue realizada por la CCI en París en 1936, conocidos por el nombre genérico de “Incoterms 1936”.

Con el transcurso del tiempo esta lista inicial de precisiones y sistematizaciones de los términos comerciales internacionales ha sufrido una serie de actualizaciones, de forma parcial tamizada, para adecuar y adaptar los términos comerciales a las nuevas exigencias de los mercados internacionales, o bien para racionalizar y simplificar, así como para su compatibilidad al Intercambio Electrónico de Datos (EDI) sistema impuesto por los avances de las nuevas tecnologías, lo que permite utilizar los Incoterms en los soportes de comunicación de las últimas generaciones. Por lo que se puede afirmar que fue en 1936 cuando la CCI reglamenta los Incoterms.

Las enmiendas y adiciones que, desde el inicial texto de 1936, se han producido en los siguientes años corresponden a: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la última y más reciente que entró en vigor el día primero de enero del año 2000 y que se conocen como los “Incoterms 2000”.

Los “Incoterms 1990” introdujeron eficazmente las cláusulas referentes a la obligación del vendedor de facilitar la prueba de la entrega autorizando la sustitución

del papel documento por el EDI, cuando las partes utilicen este sistema de comunicación (Jerez,2007).

1.2.3.2. Incoterms 2000

Los Incoterms 2000 es la última y actual revisión que entró en vigor el día 1 de enero del año 2000. Se llevó a cabo la actualización de los Incoterms, tras dos años de trabajos realizados por la CCI, de acuerdo a Jerez (2007), por las siguientes razones:

- Para clarificar y precisar aún más la redacción de las obligaciones respectivas y reflejar con exactitud las prácticas comerciales internacionales. Se han obviado la utilización de expresiones diferentes para expresar una misma idea y siempre que ha sido posible se han utilizado las mismas expresiones y términos que figuran en la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías de 1980.
- Modificar, respecto de los Incoterms 1990, los términos FAS y DEQ en relación con el despacho de aduanas y el pago de los derechos.
- Dar una nueva versión de las obligaciones de carga y descarga respecto al término FCA.
- Indican con mayor claridad las obligaciones respectivas de carga por parte del comprador o vendedor.

Es importante en relación con las modificaciones introducidas, la alusión, cuando los Incoterms se incorporan al contrato de compraventa internacional, hacer expresa referencia a la última versión en vigor, “Incoterms 2000”, para evitar de este modo discusiones con respecto a la versión o los matices de las anteriores versiones o revisiones.

1.2.3.3 Nuevos Incoterms 2010

Ortega (2011), menciona que la CCI suele revisar la lista de Incoterms cada 10 años, y el pasado 1 de enero de 2011 entró en vigor la última actualización de la

Capítulo I. Fundamentos teóricos.

misma Incoterms 2010. En esta última actualización de 2010 se pretende simplificar y adecuar las reglas al uso moderno mediante (en relación con la anterior versión de 2000) la desaparición de 4 Incoterms y la aparición de 2 nuevos, (ver Tabla 1.2).

Tabla 1.2 Reducción de los Incoterms 2000 - 2010

2000		2010	
Sigla	Significado	Sigla	Significado
EXW	En Fábrica, lugar convenido	EXW	En Fábrica, lugar convenido
FAS	Libre al Costado del Buque	FAS	Libre al Costado del Buque
FOB	Libre a bordo del buque.	FOB	Libre a bordo del buque.
FCA	Franco transportista	FCA	Franco transportista
CFR	Costo y flete	CFR	Costo y flete
CIF	Costo, seguro y flete	CIF	Costo, seguro y flete
CPT	Transporte pagado hasta	CPT	Transporte pagado hasta
CIP	Transporte y seguro pagado hasta	CIP	Transporte y seguro pagado hasta
DAF	Entregado en frontera	DAP	Entrega en lugar.
DES	Entrega sobre Buque en puerto de destino	DAT	Entrega en la terminal en el lugar de destino convenido.
DEQ	Entrega en muelle de destino con derechos pagados	DDP	Entrega derechos pagados, el lugar de destino convenido.
DDU	Entrega en destino Derechos no pagados		
DDP	Entrega derechos pagados, el lugar de destino convenido.		

Fuente: Ortega, 2011.

Aunque la versión actual de los Incoterms, desde el pasado 1 de enero de 2011, es de 2010, se cree necesario referirse a la versión anterior (Incoterms 2000), en la medida en que se ésta seguro que multitud de contratos de compraventa internacional que puedan devenir en un litigio futuro están sujetos a la versión de 2000. Además los comerciantes pueden acordar seguir utilizando la versión de 2000 como hasta ahora, u otras anteriores siempre y cuando éstas se expresen en los documentos contractuales.

Dentro de los cambios generados se encuentra la reducción en el número de términos pasando de 13 a 11, (ver Figura 1.1), encontrando el contexto de la variación en el llamado grupo "D" que hace referencia a que se entrega la mercancía asumiendo costos y riesgo en el lugar de destino, (Pestrin, 2013).

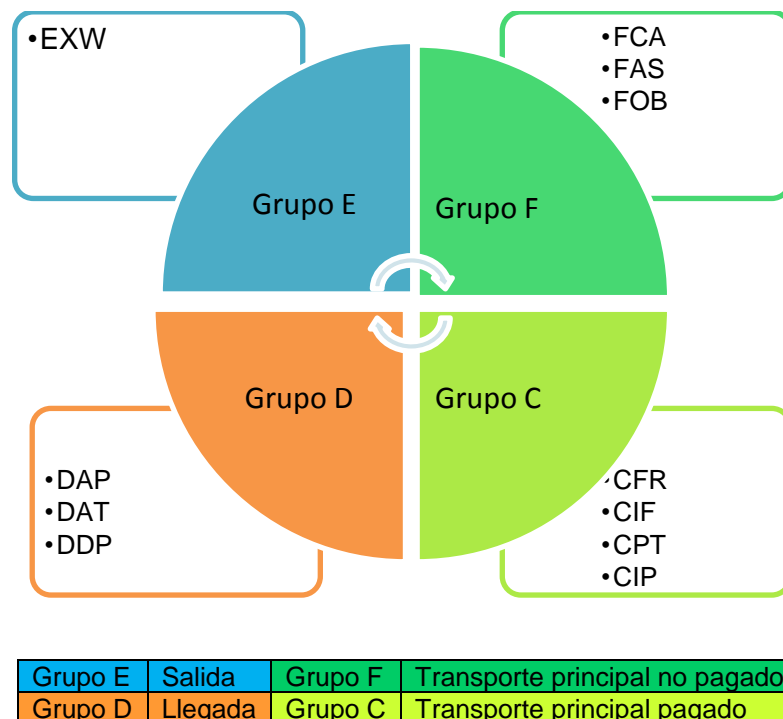


Fig. 1.1. Estructura de los Incoterms 2010. Fuente: Pestrin, (2013).

1.2.3.4 Recomendaciones de uso de los Incoterms

De acuerdo a Ortega (2011), es de vital importancia tomar en cuenta las siguientes recomendaciones pues de esta manera se realizará un correcto uso de Incoterms y su máximo aprovechamiento, evitando así alguna contrariedad.

1. Recuerde que los Incoterms no son un contrato de compraventa.
2. Considere los términos apropiados en función de las mercancías.
3. Tenga en cuenta las condiciones apropiadas para el transporte requerido.
4. Decida quién va a organizar el transporte.
5. Decida quién va a organizar el seguro.
6. Consulte las Notas de Orientación.
7. Determine la responsabilidad de cada una de las partes.
8. Elija el Incoterm apropiado.
9. Especifique el lugar con la mayor precisión posible.
10. Incorpore la versión adecuada de los Incoterms en su contrato.

1.2.4. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria consiste en la ubicación de una determinada mercancía en la fracción que le corresponde dentro de la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), y se realiza aplicando las notas de sección, las notas de capítulo, las reglas complementarias y las notas explicativas de la referida tarifa, así como diversos criterios que existen sobre clasificación.

En sí todas las mercancías se encuentran clasificadas en esta tarifa, la cual tiene un orden sistemático, armonizado y codificado en la que cada mercancía es identificada con una serie de números que se leen de izquierda a derecha por pares. Identifican en ese orden al capítulo, la partida, la subpartida y el arancel, los primeros seis son a nivel general (capítulo, partida y subpartida), es decir identifican a esa mercancía en todas las aduanas del mundo y los dos últimos (arancel), los asignan el país de que se trate a efecto de tasar los impuestos al comercio exterior (SAT, 2006).

Conforme a Rohde (2005), la obligación legal de la clasificación arancelaria se encuentra en los artículos 36, 80, 81 fracción III del Numeral de la Ley Aduanera (NLA) que, en ese orden, disponen que quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); los impuestos al comercio exterior se determinarán aplicando a la base gravable la cuota que corresponda acorde a la clasificación arancelaria de las mercancías; los agentes y apoderados aduanales determinarán en catidad líquida por cuenta de los importadores y exportadores las contribuciones y las cuotas compensatorias, para lo cual manifestarán en la citada forma oficial aprobada, bajo protesta de decir verdad, además de otros datos, la descripción de las mercancías y la clasificación arancelaria que le corresponda, excepto aquellos casos de importaciones y exportaciones que paguen las contribuciones mediante el procedimiento simplificado.

La designación de la clasificación arancelaria como la fracción arancelaria que le corresponde a una mercancía, es a la que se refieren los preceptos legales que exigen que se anote la misma en el pedimento de importación exportación, mientras que la acción de clasificar o efectuar la clasificación de dicha mercancía se comprende implícitamente en la acción de determinar las contribuciones y cuotas compensatorias.

La clasificación se realizará conforme a la TIGIE a ocho dígitos, los dos primeros indicarán el capítulo, los dos siguientes la partida, los otros dos la subpartida y los restantes determinarán el arancel, en su conjunto forman la fracción arancelaria. Para poder establecer correctamente la fracción que le corresponde a una mercancía, se debe de tomar en cuenta lo señalado en las reglas generales y en las complementarias de la ley de impuestos generales de importación y de exportación, así como de las notas de sección y de capítulo de esa misma ley, además de consultar las notas explicativas correspondientes (SAT, 2006).

A continuación se describen las notas legales y reglas generales que son necesarias para la correcta comprensión y uso de las clasificaciones arancelarias, y de esta manera facilitar más la clasificación arancelaria.

1.2.5 Notas legales y complementarias

Con la finalidad de hacer más clara y fácil la nomenclatura, los textos de las partidas son cortos y a veces no son suficientes para delimitar su contenido. Por esta razón, se han introducido en las secciones y capítulos unas notas legales, que se clasifican, de acuerdo a González et al., (2009), atendiendo a su finalidad en:

- Notas definitorias: las que definen un concepto mencionado en un texto de partida. Ejemplo: nota 4 capítulo 11: en la partida 1106, se consideran “harina”, “sémola” y “polvo” los productos obtenidos por molienda o por otro procedimiento...
- Notas ampliatorias: son las que incluyen en el texto de una partida conceptos no mencionados expresamente en el mismo. Ejemplo: nota 3 capítulo 08: los frutos secos de este capítulo pueden estar parcialmente rehidratados o tratados para los fines siguientes: a) mejorar su condición o estabilidad...
- Notas restrictivas o limitativas: son las que limitan el alcance del texto de una partida. Ejemplo: nota 3 capítulo 08: los frutos secos de este capítulo pueden estar parcialmente rehidratados o tratados para los fines siguientes: a) mejorar su condición o estabilidad...., b) mejorar mantener su aspecto, siempre que conserven el carácter de frutos secos. Un listado cerrado implica una limitación.
- Notas clasificatorias: son las que señalan la norma a seguir para la clasificación en casos dudosos. Ejemplo: nota 2 capítulo 08: los frutos refrigerados se clasifican en las mismas partidas que los frutos frescos correspondientes.
- Notas excluyentes: son las que indican qué mercancías no se clasifican en una partida, capítulo o sección. Ejemplo: nota 1 capítulo 08. Este capítulo sólo comprende los frutos comestibles.

- Notas incluyentes: son las que indican qué mercancías se clasifican en una partida arancelaria determinada. Ejemplo: nota 2 capítulo 11: el germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido siempre se clasificará en la partida 1104.

Por otra parte si los países firmantes del convenio de la nomenclatura pueden introducir en sus aranceles notas para aclarar el contenido de las subpartidas, son las notas complementarias.

Si las notas legales y los textos de las partidas no son suficientes para conseguir la clasificación, se utilizaran entonces las reglas generales interpretativas que a continuación se detallan.

1.2.6 Reglas generales interpretativas

Son un elemento muy importante para conseguir que los usuarios interpreten correctamente la nomenclatura. Si no existiesen estas reglas, una misma mercancía podría ser clasificada en distintas partidas según los países, rompiéndose de esta forma la unificación pretendida por la nomenclatura.

1^{er} Regla: establece que la clasificación de las mercancías se hará tomando como base los textos de las partidas y las notas de sección y capítulo o notas legales. Si con esta información no fuese posible la clasificación se aplicarán las siguientes reglas.

2^{da} Regla: es de carácter ampliatorio. En su apartado:

2 a) establece que cuando en una partida se haga referencia a un artículo deberá entenderse que también comprende dicho artículo incompleto o sin terminar, siempre que en tal estado, presente las características esenciales del artículo completo o terminado, también es el caso de artículos que se presenten desmontados o sin montar. Esta regla sólo se puede aplicar a las mercancías que se clasifiquen según la función, uso o destino.

2 b) establece que cuando en una partida se haga referencia a una materia, deberá entenderse que se refiere a dicha materia tanto en estado puro como mezclada o asociada con otras materias.

3^{er} Regla: suministra la norma para resolver los problemas de clasificación cuando, una mercancía puede quedar incluida en dos o más partidas porque está constituida por varias materias o porque se pueda utilizar para distintas funciones e incluso por tratarse de artículos asociados a una misma unidad comercial. Todos estos casos no han sido presentados en la nomenclatura, por lo que se presentaría la necesidad de elegir en dos o más partidas. Establece que:

3a) cuando una mercancía pueda incluirse en dos partidas tiene preferencia la partida específica sobre la genérica. Si ambas son genéricas o específicas se aplica la regla 3b. Este es un criterio objetivo de clasificación.

3b) Las mercancías que estén compuestas de varias materias o las formadas por varios artículos, se clasificarán con la materia o artículo que les confiera el carácter esencial. Este es un criterio subjetivo de clasificación.

3c) Cuando las reglas 3a y 3b no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la partida de numeración más alta. Este es un criterio técnico de clasificación.

Para que la nomenclatura alcance su máxima eficacia tiene que cubrir todas las mercancías, por lo cual;

4^{ta} Regla: dispone que las mercancías no comprendidas en ninguna de las partidas de la nomenclatura deberán clasificarse en la partida que comprenda los artículos con los que guarden mayor analogía, bien sea en la composición o en la función, uso o destino.

5^{ta} Regla: determina la clasificación de los continentes de las mercancías presentados con éstas.

6^{ta} Regla: se introdujo expresamente para asegurar la clasificación en las subpartidas del SA (Sistema Armonizado) no puede ser considerada más que después de haber sido clasificada de forma apropiada en la partida correspondiente. La clasificación en subpartidas de una misma partida se realiza según los mismos principios que los aplicables para la clasificación de las partidas de base (González et al., 2009).

1.2.7 Tratados de Libre Comercio (TLC)

Cuando se lleva a cabo una operación de comercio internacional, ya sea una importación o una exportación, se requiere de la participación de dos países; un país de origen y un país de destino, países que por lo general forman parte de acuerdos o tratados para facilitar su comercio exterior y romper las barreras comerciales, para esto se define el concepto de TLC de la siguiente manera:

Un TLC es un acuerdo negociado entre dos o más países mediante el cual se establecen reglas y normas para alentar el intercambio de productos, servicios e inversiones (Acosta et al., 2006).

De acuerdo a Toriello (2005), el TLC se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrece la protección y vigilancia adecuadas que garantice el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adopta los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del tratado, establece una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país.

Es importante recalcar que todo tratado cuenta con ciertas especificaciones esperadas, lo que quiere decir, que lo que las partes en común buscan principalmente, por ejemplo: la eliminación gradual de aranceles, eliminación de barreras no arancelarias, mecanismos justos y expeditos de resolución de controversias.

Una vez ya definido el concepto de TLC y dada su importancia, es indispensable mencionar a continuación los Tratados con los que México guarda una relación comercial y los cuáles se utilizan de apoyo para la transacción de mercancías y a su vez sirven como guía para seleccionar el Incoterm a utilizar, ya que éstos mantienen correlación con las legislaciones y cláusulas que maneje el bloque o país que se incluye en el tratado.

De acuerdo con Proméxico² (2013), la Secretaría de Economía, México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países, 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

A continuación se presentan los TLC más representativos que tiene México los cuales se dividen por bloques de la siguiente manera:

1.2.7.1 América del Norte

1.2.7.1.1 TLCAN

Comercio en América del Norte (2013), establece que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCAN es un acuerdo comercial celebrado entre los tres países de América del Norte: Canadá, Estados Unidos de América y México.

También se le conoce como NAFTA, siglas en inglés de "North American Free Trade Agreement."

Se firmó el 17 de Diciembre de 1992; y fue aprobado por el senado el 22 de noviembre de 1993, la publicación de dicha aprobación en el DOF fue el 8 de diciembre de ese mismo año, y su promulgación fue el 20 y 21 de diciembre de 1993; y el 1 de enero de 1994 entró en vigor el TLCAN, entre México, Estados Unidos y Canadá, de acuerdo a Pérez y Sánchez (2007). El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el Intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país: el establecimiento de normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

1.2.7.2 América Latina

1.2.7.2.1 TLC único México – Centroamérica

Este tratado se conforma por los países de México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En la décima cumbre del mecanismo del diálogo y concertación de Tuxtla celebrada en 2008, se estableció el compromiso de iniciar negociaciones para lograr la convergencia de los acuerdos comerciales entre México y Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras "Triángulo Norte" el cuál entro en vigor en 2001, Costa Rica con el que entró en vigor en 1995 y Nicaragua en 1998) en un tratado de libre comercio único (TLC Único). Después de siete rondas, las negociaciones concluyeron el 20 de octubre de 2011 y el tratado fue suscrito el 22 de noviembre de ese mismo año en San Salvador, El Salvador.

Este tratado sustituirá a los tres acuerdos comerciales vigentes que tiene México con Centroamérica. El nuevo instrumento homologa los compromisos y disciplinas que se aplican al comercio entre las dos partes, además de que profundiza y actualiza, (Secretaría de Economía 1, 2013).

1.2.7.2.2 México – Colombia

Cabe señalar que anteriormente el TLC se denominaba G-3 y se conformaba por Venezuela, Colombia y México, y entró en vigor el 1º de enero de 1995, sin embargo a partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia, pues Venezuela decidió abandonar el grupo de los tres, para concretar su entrada al Mercado Común del Sur (Mercosur).

La salida por parte de Venezuela no afecta las relaciones comerciales entre Colombia y México, que se seguirán rigiendo por lo establecido bajo el acuerdo (Ministerio de comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2011).

1.2.7.2.3 TLC México – Chile

El 17 de abril de 1998 se firmó en Santiago de Chile el Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos. El tratado fue aprobado el 24 de noviembre y la aprobación fue publicada el 30 de diciembre de 1998, teniendo como fecha de promulgación en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 28 de enero de 1999 y entró en vigor el 1º de agosto de 1999. Con ello México y Chile cuentan con un TLC similar a los que México ha suscrito con otros países del continente (Pérez y Sánchez, 2007).

1.2.7.2.4 Comercio México – Bolivia

Mediante el decreto de fecha 04 de junio de 2010, se deja sin efectos el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Bolivia, firmado en Río de Janeiro, Brasil, el 10 de septiembre de 1994, en virtud de la Denuncia del Estado Plurinacional de Bolivia, a partir del 7 de junio de 2010 (Siicex 1, 2013).

México y Bolivia suscribieron un nuevo Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que entro en vigor el día 7 de junio de 2010. Este Acuerdo reemplazó al TLC vigente entre ambos países desde 1995.

Con el objetivo de mantener el libre comercio de mercancías, ambos países acordaron suscribir sin cambio alguno al tratamiento arancelario preferencial pactado en el TLC, un nuevo Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Con el nuevo Acuerdo el gobierno de México garantiza el acceso de los productos mexicanos al mercado de ese país, particularmente de pequeñas y medianas empresas (Secretaría de Economía 2, 2013).

1.2.7.2.5 Acuerdo de complementación económica México – Uruguay

EL TLC entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental de Uruguay fue suscrito el 15 de noviembre de 2003, en el marco de la Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia; fue aprobado el día 28 de abril de 2004, según decreto publicado en el DOF, el día 25 de mayo del mismo año, teniendo como fecha de promulgación el 14 de julio y entró en vigor el 15 de Julio del 2004.

El TLC, depositado en la secretaría de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) el 25 de junio de 2004, se identifica como Acuerdo de Complementación Económica (ACE) n° 60 (Pérez y Sánchez, 2007).

1.2.7.2.6 TLC México – Perú

El acuerdo de Complementación Económica N°8 fue firmado el 25 de marzo de 1987 por México y Perú en el marco de la ALADI.

En diciembre de 2005 ambos países decidieron iniciar un proceso de negociación, ampliación y profundización de este acuerdo, incluyendo todo el universo de bienes y desarrollando un marco jurídico que sirviera de base para un TLC.

En septiembre de 2009 se convino prorrogar por 2 años más la vigencia del ACE n° 8 hasta 2011, reactivándose el proceso de negociación de este acuerdo.

México y Perú concluyeron la negociación y firmaron el ACE México-Perú, el 6 de abril de 2011. El TLC entre México y Perú entró en vigor el 01 de febrero de 2012 (Siicex2, 2013).

1.2.7.3 Europa

1.2.7.3.1 TLC Mexico – Union Europea (UE)

El 8 de diciembre de 1997, México y la UE firmaron el acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación, una de las piezas fundamentales del marco jurídico que rige sus relaciones recíprocas en los ámbitos más diversos. A este instrumento también se le conoce como el “Acuerdo Global” por la amplia cobertura de sus tres ámbitos: político, asociación económica y cooperación.

El Acuerdo Global fue el primero de carácter trasatlántico y sirvió de base para las negociaciones comerciales que la UE siguió con otros países latinoamericanos. Además, su cobertura es más completa que la de un tratado de libre comercio al incluir las vertientes de diálogo político y cooperación.

El Acuerdo Global, en lo que se refiere a la asociación económica, está integrado por dos instrumentos fundamentales, llamados “decisiones conjuntas”; una se refiere a la liberalización del comercio de bienes, que entro en vigor a partir del 1º de julio del 2000, y otra, a la liberalización del comercio de servicios y a las disciplinas en materia de movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual, vigentes a partir del 1º de marzo de 2001. Estas decisiones conjuntas, también conocidas como el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM), han sido modificadas en su respuesta a las ampliaciones del número de Estados Miembros de la UE, a modificaciones de procesos productivos y a actualizaciones de las clasificaciones arancelarias (Secretaría de Economía 3, 2013).

1.2.7.3.2 TLC México - Asociación Europea de libre comercio

En mayo de 2000, México y los Estados de la Asociación de Libre Comercio (AELC), mejor conocida por sus siglas en inglés, EFTA (European Free Trade

Association), se reunieron en Ginebra, Suiza, con el objeto de iniciar una serie de consultas técnicas bilaterales para la posible negociación de un TLC. Los Estados que conforman la AELC son la República de Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega y la Confederación Suiza.

La primera ronda de negociaciones tuvo lugar del 06 al 07 de julio de 2000 en Ginebra, Suiza. La segunda se realizó en la Ciudad de México del 07 al 14 de septiembre de 2000. La tercera también se llevó a cabo en la Ciudad de México, del 02 al 06 de octubre y la última ronda fue celebrada del 30 de octubre al 03 de noviembre de 2000 en Ginebra.

El TLC México – AELC fue suscrito el 27 de noviembre de 2000 en la Ciudad de México y entro en vigor el 1º de julio de 2001. El acuerdo incluye un texto común más acuerdos bilaterales sobre comercio de productos agrícolas entre México y cada uno de los Estados de la AELC (Siicex 3, 2013).

1.2.7.3 Asia

1.2.7.3.1 TLC México – Israel

Continuando con el esfuerzo por ampliar los lazos comerciales con otros continentes entra en vigor el 1o. de julio de 2000 el TLC entre México-Israel (TLCIM). Este Tratado abarca la negociación del 99% de los productos comerciados por ambas naciones, obteniéndose reducciones de aranceles en productos agrícolas e industriales.

La estructura y plazos de desgravación en el TLCIM son muy distintos en relación con lo que se negoció en otros TLC, ya que no existen códigos de desgravación como tales, sino listas de bienes agrupados por plazo de desgravación, (Promexico 3, s.f.).

1.2.7.3.2 Comercio México – Japón

El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica (AAE) entre México y Japón, fue suscrito el 17 de septiembre de 2004, aprobado por el Senado

de la República el 18 de noviembre del mismo año y entró en vigor el 1 de abril de 2005.

Este Acuerdo brinda certidumbre jurídica, acceso preferencial, diálogo institucional y ha sido complementario para ambos países, ya que Japón importa alrededor del 60% de su consumo de alimentos. El mercado japonés representa una gran oportunidad para la diversificación de mercados del campo mexicano. Actualmente, es nuestro tercer destino de exportaciones para productos agropecuarios (Secretaría de Economía 4, 2013).

1.2.8 Transporte

El tema del transporte tiene gran importancia dentro de esta investigación en virtud de que los Incoterms se basan en el manejo de este, y por supuesto es importante para poder determinar el precio de exportación de las mercancías, por lo que es necesario señalar la importancia y características del transporte dentro de la logística.

El transporte es el área operativa de la logística que desplaza y posiciona geográficamente el inventario. Debido a su importancia fundamental y a su evidente costo, el transporte ha recibido considerable atención por parte de la administración.

Los requerimientos de transporte se satisfacen de tres maneras básicas. Primero debe operarse una flotilla privada. Segundo, pueden prepararse contratos con especialistas dedicados al transporte. Tercero, una empresa puede contratar los servicios de una amplia variedad de transportistas que proporcionen los diferentes servicios de transporte requeridos en función del envío. Desde el punto de vista del sistema logístico, se consideran tres factores fundamentales en el manejo de transporte: costo, velocidad, regularidad, tiempo y distancia (Bowersox, 2007).

El costo del transporte es el pago que se realiza para el envío en cuestión entre dos lugares geográficos y que cubre los gastos relacionados con mantener el

inventario en tránsito. Los sistemas logísticos deben utilizar un transporte que minimice el costo total del sistema.

La velocidad del transporte es el tiempo requerido para concluir un movimiento específico. La velocidad y el costo del transporte se relacionan de dos maneras. Primero las empresas de transporte capaces de ofrecer un servicio más rápido suelen cobrar tarifas más altas. Segundo, entre más rápido es el servicio de transporte, es menor el tiempo en que el inventario está en tránsito y no está disponible. Por lo tanto, un aspecto fundamental, de seleccionar el método de transporte más conveniente es equilibrar la velocidad y el costo del servicio.

La regularidad del transporte se refiere a las variaciones de tiempo requeridas para realizar un movimiento específico durante varios envíos y refleja la confiabilidad del transporte. Durante años quienes manejan transporte han señalado la regularidad como el atributo más importante del transporte de calidad. Si un embarque entre dos lugares tarda tres días una vez y seis días la siguiente, la variación inesperada puede crear serios problemas operativos en la cadena de suministro. Cuando el transporte no es regular, se requieren inventarios de seguridad como protección contra las interrupciones del servicio, lo cual afecta el compromiso general del inventario del vendedor y del comprador. La rapidez y la regularidad se combinan para crear calidad en el transporte.

Al diseñar un sistema logístico, debe mantenerse un equilibrio delicado entre el costo del transporte y la calidad del servicio. En algunas circunstancias es satisfactorio un transporte lento de bajo costo. En otras situaciones, un servicio más rápido puede ser esencial para lograr las metas operativas. Determinar y administrar la mezcla de transporte multimodal a través de la cadena de suministro es una responsabilidad principal de la logística (Bowersox, 2007).

1.2.8.1 Tipos de transporte

Transporte por carretera: Es el principal medio de transporte de viajeros y mercancías, tanto a nivel nacional como internacional. Se define como aquella

infraestructura que permite la circulación rodada de vehículos de motor, utilizando carreteras de uso público. Como estas, norman en la mayoría de países redes muy densas, este tipo de transporte permite una gran movilidad haciendo posible el transporte puerta a puerta sin necesidad de transbordo (Cendrero y Truyols, 2008).

Transporte por ferrocarril: Se utiliza principalmente para el transporte de grandes cargas a largas distancias, en general superiores a 300 kilómetros. Es el tipo de transporte al que menos afectan las condiciones meteorológicas y tiene un índice de siniestralidad muy bajo (Miquel et al., 2008).

Transporte marítimo: Se utiliza para el transporte de grandes cargas a muy largas distancias, principalmente en el transporte internacional e intercontinental. Su baja velocidad se compensa por su flexibilidad y su disponibilidad. Una variante de este tipo es el transporte fluvial que lógicamente sólo se puede llevar a cabo en los grandes ríos y lagos (Miquel et al., 2008).

Transporte aéreo: La red de transporte que ocupa el espacio aéreo mundial está compuesta por la coexistencia de tres elementos: los aeropuertos, los sistemas de control de tráfico de los aeropuertos y los sistemas de la navegación aérea. El aeropuerto se considera un elemento infraestructural indispensable en los servicios del transporte aéreo como instalación de transbordo entre los distintos modos de transporte.

Transporte intermodal: Se define como aquel transporte que utiliza sucesivamente, de manera complementaria, varios modos de transporte: por carretera, por ferrocarril, marítimo y aéreo. El elemento esencial en el transporte intermodal de mercancías es el camión o remolque, que recoge o entrega la mercancía en el origen y el destino. Un barco o un avión no pueden llegar a la puerta de la tienda, la fábrica el almacén, ni tampoco pueden hacerlo un vagón de ferrocarril, excepto en las zonas industriales dotadas de red ferroviaria (Cendrero y Truyols, 2008).

1.3 MARCO CONTEXTUAL

En este apartado se muestra una panorámica de la situación que se está viviendo en la actualidad respecto al sector metalmecánico a un nivel internacional, nacional y a nivel estado, lo cual conformará el marco contextual del presente trabajo de investigación.

1.3.1 Sector metalmecánico

1.3.1.1 Contexto internacional

Conforme a datos recolectados con la Asociación Mundial de Acero (2013), México se encuentra entre los 16 países principales en la producción de acero en bruto, esto fue calculado en el año 2012. Entre los principales países productores de acero, se encuentran: Francia, Alemania, Italia, España, Rusia, Ucrania, Canadá, Estados Unidos, Brasil, Irán, China, India, Japón, Corea del Sur, Taiwán y México.

De lo anterior, los cinco productores principales a nivel mundial mencionados en orden de importancia son: China, Japón, Estados Unidos, India y Rusia.

En el Anexo A se podrá observar una tabla compuesta con los 62 países que representan aproximadamente el 98% de la producción total de acero bruto a nivel mundial en el año 2011, así como también podrá observarse el lugar que ocupa México en la lista.

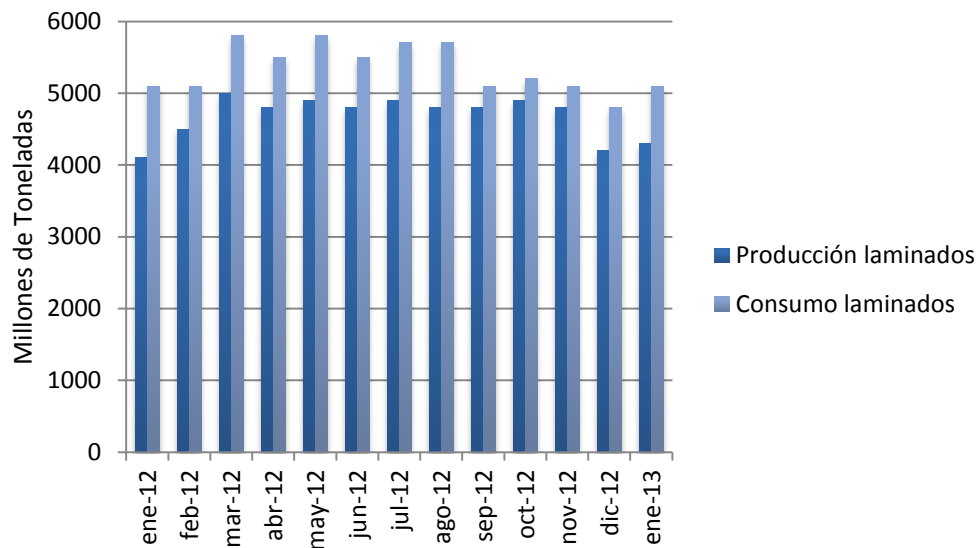
1.3.1.2 América latina

Acorde con la Asociación Latinoamericana del Acero (Alacero), el consumo aparente de acabados en América latina y el Caribe (excluyendo a Venezuela) se alcanzó en enero de 2013 un volumen de 5,1 millones de toneladas, superior en 1% respecto al mismo periodo de 2012. En enero de 2013, algunos países de la región mostraron un marcado crecimiento en el consumo, como Argentina (32%), Perú (10%) y Colombia (7%).

La producción de acabados creció 3% respecto a enero de 2012, logrando 4,4 millones de toneladas (Alacero, 2013).

Con esto nos atrevemos a mencionar que aunque el crecimiento en enero de 2013 es poco en comparación con enero del 2012, la industria metalmeccánica mantiene un movimiento dinámico pues se mantiene en constante desarrollo e incluso países con bajo rendimiento han mostrado un despunte substancial en este período.

En la gráfica 1.1 se muestra la producción y consumo de productos laminados en millones de toneladas en un período correspondiente de enero 2012 a enero 2013.



Gráfica 1.1. Mercado siderúrgico latinoamericano 2012-2013. Fuente: Alacero, 2013

La misma producción de acabados, alcanzó en el periodo enero-febrero 2013 un volumen de 9 millones de toneladas, de las cuales Brasil representó el 47% (4,2 millones de toneladas). México fue el segundo mayor productor con 2,7 millones de toneladas (representando el 30%).

En febrero 2013 la producción de acabados a nivel latinoamericano alcanzó 4,6 millones de toneladas, (1% más que en igual mes de 2012). Por lo que podemos determinar que la producción en lo que va del año 2013 tiene un crecimiento notorio en comparación con el año pasado. Por supuesto resaltando como principales productores a Brasil con 2,1 millones de toneladas y México con 1,4 millones de toneladas. Está de más decir que México ocupa un lugar importante en la actividad de la metalmecánica, pues a nivel mundial se encuentra entre los primeros 20 países que participan en este sector, y por región es decir a nivel Latinoamérica ocupa el segundo lugar en importancia (Alacero, 2013).

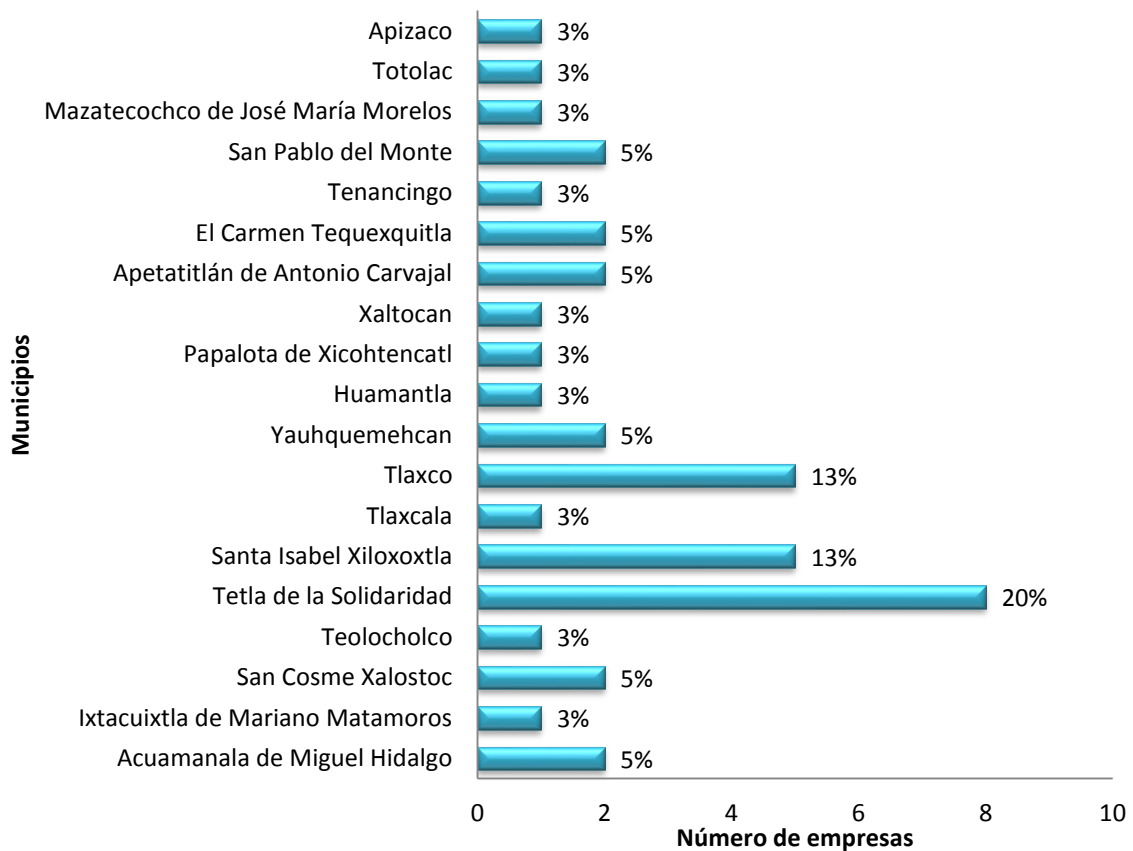
1.3.1.3 Panorama en México para la industria metalmecánica en 2013

De acuerdo con el portal Información técnica y de negocios para la industria metalmecánica en América latina, la Secretaría de Economía señala que 14% del Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero corresponde a la industria metalmecánica. Las empresas que se dedican a este sector se enfocan principalmente en la fabricación, reparación, ensamble y transformación de productos hechos de metal, así como la inyección de forja, servicio de galvanizado, trabajo de lámina, estampado, ensamblado, mecanizado, troquelado y fundición (Metalmecánica, 2012).

La Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (Canacintra) detalló que en el primer semestre del año 2012 la fabricación de equipo de transporte creció 14%, la impresión e industrias conexas 11%, la fabricación de productos metálicos 7.6% y la fabricación de maquinaria y equipo 6.3%, y considera que dichas tendencias podrían mantenerse para el año 2013, sin embargo es necesario trabajar en el diseño de estrategias que permitan consolidar el mercado interno, así como revitalizar las empresas nacionales, esto de acuerdo a (Metalmecánica, 2012).

1.3.1.4 Metalmecánica en el Estado de Tlaxcala.

De acuerdo al DIET en el Estado de Tlaxcala al año 2012 se ubican 40 empresas dedicadas a la actividad de metalmecánica, las cuales se encuentran concentradas en los municipios que se muestran en la Gráfica 1.2, (SEDECO, 2012).



Gráfica 1.2. Empresas dedicadas a la actividad metalmecánica en el Estado de Tlaxcala.

Fuente: SEDECO, 2012.

Con lo que se puede concluir que los municipios donde se encuentra mayor concentración de estas empresas son en primer lugar el municipio de Tetla de la solidaridad seguido por el municipio de Tlaxco y Santa Isabel Xiloxotla.

Es importante mencionar que las empresas anteriormente concentradas incluyen empresas dedicadas a la actividad metalmecánica enfocadas a la

exportación, sin embargo para efectos de esta investigación sólo se trabajará con las empresas que aún no participan en este proceso, pues a lo largo de este trabajo de investigación, trataremos de encontrar y proponer una alternativa de un modelo de transporte óptimo con el fin de que las empresas tengan la apertura a la exportación y puedan seleccionar el precio que mejor les convenga apoyándose de las herramientas de transporte que son los Incoterms.

1.3.2 Posibles cambios en la Ley Aduanera (LA)

Cabe mencionar el reciente cambio que se realizó el día 29 de octubre del presente año en la LA, que establece el comercio sin agente aduanal, donde se expone que los propios empresarios tendrían la posibilidad de promover directamente el proceso aduanero de sus propias mercancías, sin la intervención de agentes aduanales, esto sería través de sus representantes legales de nacionalidad mexicana. Con ellos también se permitiría que el despacho aduanero pueda llevarse a cabo en lugar distinto al autorizado.

Dentro de estos cambios, se observa el que establece multas, es decir, se sancionaría con una multa de 18 mil pesos y hasta 30 mil pesos a quien cometa infracciones relacionadas con la obligación de transmitir la información referente al valor de la mercancía y los demás datos relativos a su comercialización. Además aplicaría otra sanción de un millón 420 mil pesos a dos millones pesos a quien transmita o presente los informes o documentos con datos inexactos o falsos u omitiendo algún datos (universal, 2013).

Otro cambio significativo que el dictamen incorpora a la ley en la materia es el uso del sistema electrónico aduanero para llevar a cabo las operaciones de comercio exterior, pues con esa medida se simplifican y automatizan los trámites ante las autoridades involucradas en el comercio exterior, además de que se eliminará el uso de papel, se reducirá el tiempo en la práctica del reconocimiento aduanero, así como los costos de las operaciones aduaneras.

Se modificó la propuesta original para que el plazo de almacenamiento y custodia gratuito de mercancías de importación, sea de siete días y no de cinco, como lo proponía el Ejecutivo.

También aprobaron reconocer al tráfico ferroviario como medio para la introducción o extracción de las mercancías al territorio nacional, pues una parte importante para el traslado de mercancía de comercio exterior es movilizada en tren (IDCOnline, 2013).

Los temas presentados a lo largo de este capítulo son trascendentales para comprender la dimensión del concepto de Incoterms, así como la importancia de los temas que se manejan en relación a ellos.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

Como todo proceso de conocimiento se requiere establecer los criterios metodológicos; a lo largo de este capítulo determinaremos el método mediante el cual propondremos un modelo adecuado para la caracterización de los Incoterms, de esta manera también se definirá el tipo de investigación a realizar.

2.1 Tipo de investigación

De acuerdo a Tamayo (2004), la investigación es un proceso que, mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna, para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento. La investigación recoge conocimientos o datos de fuentes primarias y los sistematiza para el logro de nuevos conocimientos, cuya característica fundamental es el descubrimiento de principios generados.

La investigación que se desarrolla en este trabajo se considera de tipo mixta, ya que en un inicio tendrá un corte exploratorio – descriptivo, para después convertirse en una investigación propositiva. A continuación una breve explicación del porque se considera este tipo de investigación.

El estudio exploratorio es útil para incrementar el grado de conocimiento del investigador respecto al problema, Namakforoosh (2005). Para esta investigación, es preciso estar actualizado en los temas en materia de comercio exterior, así como extender más el panorama acerca de las regulaciones y variantes necesarias para llevar a cabo un proceso de exportación.

La investigación descriptiva, aplica un énfasis al análisis de los datos con los cuales se presentan los fenómenos o hechos de la realidad que son necesarios describir sistemáticamente, Tamayo (2004). En la investigación descriptiva se

muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio, o se diseñan productos, modelos y guías, Bernal (2006). La investigación se considera de este tipo debido a que se realiza una descripción exhaustiva que busca profundizar en las propiedades y características de los Incoterms detallando cada uno de los factores que intervienen en éstos; posteriormente se analiza la información obtenida a través de la investigación exploratoria con la finalidad de determinar las variables que influyen en cada Incoterm y de esta manera se realiza una comparación costo beneficio.

Finalmente se convierte en investigación propositiva ya que los trabajos de este tipo, se concentran en diseñar pasos para alcanzar las metas propuestas, parten de un supuesto, no lo prueba, de acuerdo a Jiménez & Carreras (2002). Se considera este tipo de investigación porque permite elaborar un modelo de exportación como una propuesta teórica y se pretende con el análisis comparativo de cada incoterm elegir la opción más factible, de acuerdo a las necesidades del cliente, facilitando de esta manera la toma de decisiones en cuanto a la logística de su operación.

2.2. Pasos de la metodología

El desarrollo de la metodología del presente trabajo, se desglosa de acuerdo a la Figura 2.1. La cual se describe en cada una de las etapas correspondientes:

- **Recolección de Información.** Se comenzó por la búsqueda de información existente relacionada con el comercio exterior e Incoterms, así como los medios de comunicación principalmente primarios y secundarios.
- Se investigó en fuentes impresas y electrónicas (fuentes secundarias) comprendiendo temas como regulaciones fiscales, trámites aduanales, documentación para el comercio exterior, transporte, logística internacional y todo lo relacionado con procesos de exportación.

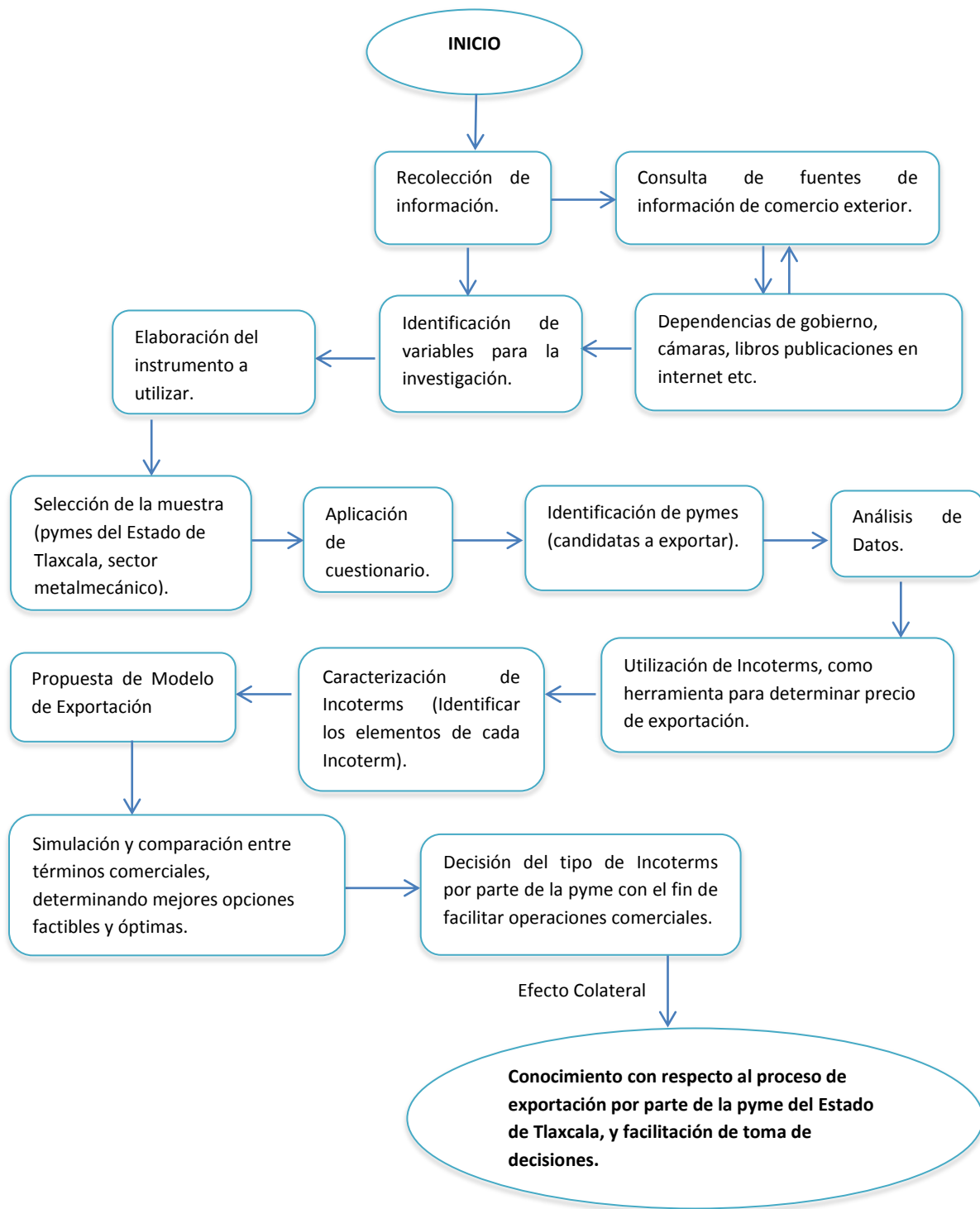


Fig. 2.1 Metodología de investigación para la caracterización de Incoterms

Fuente: Elaboración propia, 2013.

- Se asistió a dependencias de gobierno tales como: SETYDE y Secretaría de Economía del Estado de Tlaxcala, para solicitar información con relación a programas de fomento a la exportación y conocer el grado de participación que tiene el gobierno en cuánto a este proceso. También se solicitó información de algunas agencias aduanales de la ciudad de Guadalajara, Jalisco, con el fin de estar lo más actualizado posible en cuánto a movimientos y costos logísticos del sector metalmecánico, (fuentes primarias).

2.3 Selección de la Muestra

El interés de estudio es en el sector industrial metalmecánico del Estado de Tlaxcala, debido a que es el segundo de los sectores industriales con mayor demanda y contribución a la economía del Estado de Tlaxcala.

El método que se utiliza para determinar la muestra es no probabilístico también conocido como determinístico, debido a que el cálculo del tamaño y selección de la muestra se basa en juicios y criterios subjetivos, este muestreo representa una alternativa viable cuando existe seguridad en que la información recabada bajo este tipo de muestreo es suficientemente útil para los fines de la investigación, INEGI (2011); de igual manera es útil como parte de la investigación exploratoria que se lleva a cabo.

Con base en lo anterior y de acuerdo a información proporcionada por el departamento de comercio exterior de la SETYDE, el sector industrial metalmecánico cuenta con una cantidad considerable de empresas reconocidas, que ya forman parte del proceso de exportación desde hace tiempo; son empresas con movimientos comerciales extranjeros frecuentes y que tienen pleno conocimiento de una transacción de mercancías internacional. Por lo que para efectos de esta investigación se decide descartar a este tipo de empresas, tomando como muestra únicamente a las pymes que aún no participan en el proceso de exportación, o que aún no están registradas como empresas exportadoras dentro del DIET, consistiendo en una muestra de 23 pymes.

2.4 Instrumento

Con base a los temas recabados en el marco teórico, a las investigaciones utilizadas en el estado del arte y a las visitas realizadas a las dependencias de gobierno, se identifican y determinan las variables a utilizar para la investigación, de tal manera que permita conocer la actitud de las pymes y su grado de conocimiento con respecto a la exportación, esto para detectar los puntos débiles y las áreas de oportunidad de las pymes del sector industrial metalmecánico.

De acuerdo con Namakforoosh, (2005); la variable que el investigador desea explicar se considera como la variable dependiente y la variable que se espera que explique el cambio de esta es conocida como variable independiente.

Como instrumento se utilizó un cuestionario de diez preguntas (con escala dicotómica, con frecuencia de tiempo, opción múltiple y pregunta abierta, en la Tabla 2.1 se muestran las variables utilizadas en esta investigación.

Tabla 2.1. Variables consideradas para el instrumento.

Variables	
Dependientes	Independientes
✓ Interés de Exportación	✓ Productos
	✓ Destino
	✓ Condición legal
	✓ Marca Registrada
	✓ Capacidad de producción
	✓ Frecuencia de exportación
	✓ Transporte
	✓ Entrega del producto

Fuente: Elaboración propia, 2013.

(Ver instrumento en Anexo B).

La aplicación del instrumento se llevó a cabo vía telefónica en el mes de octubre de 2013, tomando como base de datos el DIET proporcionado por la SETYDE, las pymes encuestadas se ubican en diferentes municipios del Estado de Tlaxcala como: San Cosme Xalostoc, Teolocho, Tetla de la Solidaridad, Santa Isabel Xiloxotla, Yauhquemehcan, Huamantla, Papalota de Xicohtencatl, El Carmen Tequexquitla, San Pablo del Monte, Apizaco, Tlaxcala y Xaltocan; y sólo se encuestó a las pymes que aún no cuentan con el registro de empresa exportadora.

2.5 Análisis de datos

Después de aplicar el cuestionario a la muestra seleccionada, se llevó a cabo su análisis, derivándose los resultados que se muestran en la Tabla 2.2.

Conforme a los resultados obtenidos del cuestionario aplicado a las pymes, se deduce que el sector metalmecánico posee un interés en cuanto al proceso de exportación del 57%.

La explicación detallada del análisis de datos obtenidos del cuestionario aplicado a las 23 pymes identificadas, se presenta en la parte de resultados; donde se manifiestan los criterios de cada variable a utilizar, así como las razones de los empresarios en cuanto a los factores que influyen en la exportación.

Capítulo II. Metodología

Tabla 2.2 Resultados de las encuestas aplicadas a las pymes.

Variables para la exportación	Tendencia
1 Sector Industrial al que pertenecen las Pymes.	100% Metalmecánica (23 pymes)
2 Interés de las empresas en comercializar sus productos al extranjero.	57% Sí (13 pymes) 43% No (10 pymes)
3 Destinos con mayor interés a exportar.	46% EUA (6 pymes) 23% Centroamérica y EUA (3 pymes) 23% Centroamérica (3 pymes) 8%EUA y Canadá (1 pyme)
4 Condición legal de las Pymes.	100% Cuenta con RFC (23 pymes).
5 Pymes que cuentan con una Marca Registrada.	69% No (9 pymes) 31% Si (4 Pymes)
6 Capacidad de producción (posible volumen requerido por sus clientes potenciales).	92% Sí (12 pymes) 8% No (1 pyme)
7 Frecuencia considerada para realizar una operación de exportación.	23% Mensual (3 pymes) 23% Bimestral (3 pymes) 23% Trimestral (3 pymes) 23% semanal, quincenal y semestral (3 pymes) 8% c/5 meses (1 pyme)
8 Medio de transporte considerado de acuerdo a cada tipo de producto.	92% Carretera (12 pymes) 8% Ferroviario (1 pyme)
9 Donde se considera conveniente realizar la entrega del producto	61% Patio de instalaciones (8 pymes) 31% Punto intermedio (4 pymes) 8% ambos (1 pyme)

Fuente: Elaboración propia, 2013.

2.6 Caracterización de Incoterms.

Dentro de este paso de la metodología, se determina el precio de exportación mediante Incoterms, para lo cual se consideran los elementos necesarios de cada uno de los 11 Incoterms existentes conforme a eventos a determinar cómo se

observa en la Figura 2.2, los cuales son de vital importancia para conocer el servicio que se quiere brindar al cliente, es decir, enmarcar la calidad del servicio que ofrece la pyme.

Así mismo otros factores de evaluación son el tipo de cambio a manejar, que será con respecto al país destino con el que se comercialice, el tipo de transporte que se manejará dentro de la operación: terrestre (carretera o ferrocarril), en forma marítima o de ser necesario aérea, incluso si la transportación es multimodal la cual es una combinación de los anteriores. Agregado a esto, se evaluará el volumen de y tipo de mercancía a exportar, ya que este es un punto importante de considerar a la hora de elegir el transporte a utilizar.

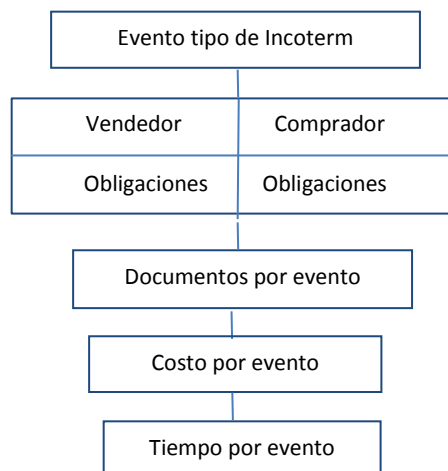


Figura 2.2. Eventos a considerar para la caracterización de Incoterms.

Fuente: elaboración propia, 2013.

Lo anterior es con la finalidad de determinar los elementos que comprenden cada uno los Incoterms, una vez definidos todos los requisitos y características de cada uno, se presenta la Tabla 2.3., en donde se muestra la caracterización de los Incoterms con base en la versión de Incoterms 2010, permitiendo notar la diferenciación entre cada uno de ellos.

Una vez identificados los elementos necesarios para aplicar el uso de las herramientas de los Incoterms, se realizará una simulación de los costos que implica

Capítulo II. Metodología

cada elemento que lo conforma; de esta manera la pyme podrá tener un conocimiento de costo – beneficio por cada Incoterm a utilizar, con la opción de elegir el más conveniente.

Tabla 2.3 Caracterización de los Incoterms.

Documentación	Incoterms											
	EXW	FCA	FAS	FOB	CPT	CIP	CFR	CIF	DAT	DAP	DDP	
RFC	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Certificado de origen: TLCAN TLC Único Méx.-Centroamérica Méx.-Colombia Méx.-China Méx.-Bolivia ACE Méx.- Uruguay Méx.-Perú Méx.-UE Méx.-AELC Méx.-Israel Méx.-Japón	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Despacho aduanal: Pedimento de Exportación, marca registrada.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Contrato de compra - venta	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Carta porte		X			X	X			X	X	X	
Conocimiento de embarque			X	X		X	X	X	X	X	X	X
DTA (Derecho de Trámite Aduanero)		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Carta cupo		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Factura comercial: Fracción arancelaria, producto, cantidad y volumen	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Carretera		X			X	X			X	X	X	
Ferrovionario					X							
Marítimo			X	X		X	X	X	X	X	X	X
Aéreo					X	X			X	X	X	
Fletes y costos de maniobra					X	X	X	X		X	X	
Seguros						X		X				X
Destino												
Depósito fiscal		X			X	X			X	X		
Puerto			X			X					X	
A bordo				X			X	X				
Terminal									X			
Almacén del vendedor	X											
Almacén del comparador												X

Fuente: Elaboración propia, 2013.

2.7 Propuesta de modelo logístico de exportación

Con la metodología anteriormente mencionada se propone la realización de un modelo de transporte que contemple los elementos requeridos que conforman el proceso logístico de exportación, quedando resumidos en la Figura 2.3.

Conforme a la identificación de los elementos de Incoterms que se realiza en este trabajo y a su uso como herramienta para la exportación se deduce el modelo expresando de la siguiente manera:

$$E = P + I + T + f_I(S)$$

Dónde:

E = Exportacion.

P = Producto

I = Incoterm

T = Transporte

S = Seguros (en función del Incoterm)

De dicho modelo y conforme a la información recabada a lo largo de esta investigación se definen a detalle los siguientes elementos:

➤ *Exportación:* Como se muestra en el modelo es necesario que la empresa mexicana (el origen) que tiene la intención de participar en el proceso de exportación cumpla con la legislación mexicana, algunos de los requisitos son: estar registrada adecuadamente ante SHCP, encontrarse inscrito en el padrón de importadores o padrón de exportadores sectorial. Las mercancías que salgan de México están sujetas al pago de impuestos y, en su caso, al cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, los cuales se verifican de acuerdo con fracción arancelaria.

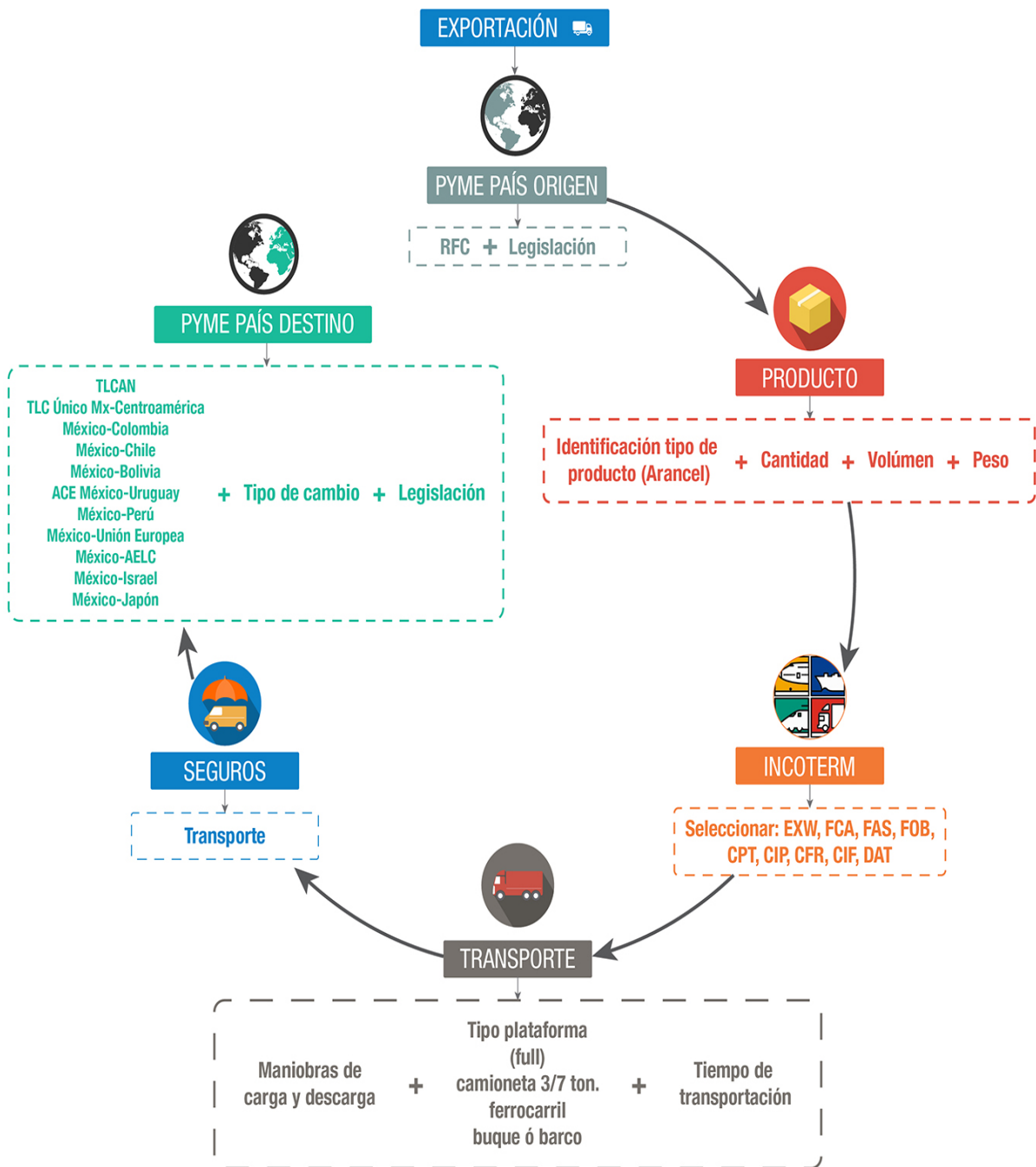


Figura 2.3. Propuesta de modelo logístico de exportación.

Fuente: elaboración propia, (2013).

En cuanto al país de exportación (destino) se debe de contemplar que el país a exportar se encuentre dentro de los tratados que guardan relación con México pues de esa manera es más fácil realizar dicha operación, apegarse a la legislación del país destino y llegar a un acuerdo con el tipo de cambio con el cual se va a trabajar.

Para llevar a cabo el proceso logístico de exportación de la Figura 2.3 es necesario la suma de sus elementos, los cuáles se describen a continuación:

a) **Producto:** El producto que decide exportarse debe ser identificado por una fracción arancelaria que se obtiene del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías conforme a la LA, el cual procura una clasificación uniforme de mercancías para el comercio internacional, esta clasificación hace que una mercancía sea clasificada y reconocida en cualquier parte del mundo sin importar el idioma en un país determinado.

Es importante considerar que cantidad de mercancía es la que se va a trasladar y con esto determinar el volumen que ocupa la mercancía y tener conocimiento del peso total de la mercancía, pues con base a esto podemos determinar el transporte en el que se realizará la transacción de mercancías, ya sean cajas secas, cajas especiales, si se requiere de un full de un remolque o si sólo es necesario un transporte más pequeño.

b) **Incoterm:** Es muy importante dejar aclarado dentro del contrato de compra – venta el tipo de Incoterm así como la versión a utilizar de acuerdo a la CCI, esto para evitar posibles discrepancias para las partes que conforman la operación; dentro de los Incoterms a elegir se tiene una lista de 11, los cuales son clasificados según el medio de transporte, y el Incoterm que se elija debe ser el que más se apegue a las necesidades del exportador.

c) **Transporte:** Dentro del transporte los factores a considerar son los trabajos de maniobra, cuentan a partir de que la mercancía es puesta en el almacén de la pyme exportadora, y conforme al Incoterm que se seleccione es como corren

las maniobras del flete tanto de carga como de descarga, en el contrato queda especificado a cuál de las partes contribuyentes le corresponde esta acción.

De igual manera se define el tipo de transporte a utilizar con respecto al peso y volumen de mercancía a trasladar y dependiendo el transporte elegido es el tiempo aproximado que dura el servicio.

d) Seguros: Estos trabajan en función del Incoterm elegido, puesto que no todos los Incoterms incluyen el pago de seguros de mercancías.

Una vez obtenida la información detallada de los Incoterms, se tabulará la misma para apoyar en la toma de decisiones de la pyme interesada en exportar, estos elementos se estructurarán mediante el caso de estudio que se presenta en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO III. DESARROLLO DE LA SOLUCIÓN (CASO DE ESTUDIO)

Para efectos de esta investigación, como objeto de estudio para la aplicación de la propuesta del modelo y la caracterización de los Incoterms de exportación, se trabajó en una pyme que pertenece al sector metalmecánico, dedicada a la fabricación de remolques y cajas de volteo; la cual está ubicada en el municipio de Yauhquemehcan en el Estado de Tlaxcala, que por razones de confidencialidad nombraremos CyRR.

3.1 Empresa CyRR.

Es una empresa familiar Tlaxcalteca de transformación metalmecánica fundada el 1° de mayo de 1964, con giro comercial en fabricación y reparación de camiones de volteo. Actualmente ofrece una amplia gama de volteos, semirremolques y servicios a empresas de auto transporte.

La variedad de productos y servicios que ofrece CyRR le ha permitido incursionar en una gran gama de sectores de mercado desde los segmentos de transporte de carga general, construcción, agrícola y maquinaria, etc. En años recientes entra en el ramo ecológico ofreciendo soluciones para el sector público como municipios y dependencias gubernamentales con la fabricación de camiones compactadores y contenedores de basura.

En la tabla 3.1 se puede apreciar la cartera de clientes con los que cuenta la empresa:

Las expectativas y proyectos de crecimiento de esta pyme son:

- Mejora continua en procesos.
- Comercialización de productos a nivel nacional (expandir el mercado).
- Exportación de productos a Centro y Sudamérica.

Tabla 3.1. Clientes de CyRR.

En el sector público:	En el sector privado:
<p>➤ Municipios del estado de Tlaxcala Santa cruz, Tlaxcala Calpulalpan Panotla Totolac San José Teacalco Xicohtzinco</p> <p>➤ Municipios del estado de Puebla Chignahuapan Zacatlán Teziutlán</p> <p>➤ Municipios del estado de Veracruz La Perla Fortín de las Flores</p>	<p>Autobuses y camiones rivera de Puebla Constructoras Sindicato de transportistas Mecánica tek coca-cola</p>

Fuente: CyRR, (2013).

Es importante enmarcar que la pyme CyRR, tiene como propósito el crecimiento a mediano plazo, exportar sus productos, comercializar con el Centro y Sur de América, (están principalmente interesados en el país de Honduras), sin embargo quedan abiertos a la opción de otros países, con base al movimiento de mercancías en el extranjero.

Para efectos de la simulación de este trabajo se tomaron en cuenta tres países como destino para exportar, por parte del bloque centroamericano se tomó al país de Honduras, por el bloque norteamericano Estados Unidos, y para el bloque europeo se consideró España; esta decisión se debe a la existencia de TLC entre México y estos países así como a la amplia relación comercial que existe entre ellos.

De la gama de productos que la empresa actualmente ofrece, se encuentran como principal producto con interés a comercializar al extranjero las cajas de volteo de tipo redonda de 7m³ con capacidad de carga de 8 toneladas.

Hoy en día la capacidad de producción mensual de las cajas antes mencionadas consta de 16 unidades, lo cual se produce trabajando solamente un turno y sin contratar personal extra, cabe señalar que en caso de requerir mayor producción la empresa está en la mejor disposición de doblar turnos.

Como primer paso para exportar esta mercancía, es preciso localizar las cajas de volteo dentro del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. En la Tabla 3.2, se muestra como se ubica la fracción arancelaria que le corresponde a este tipo de producto.

Tabla 3.2. Fracción arancelaria correspondiente a las cajas de volteo

Sección:	XVII	Material de transporte
Capítulo:	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios.
Partida:	8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. - Las demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina):
SubPartida:	870829	Los demás.
Fracción:	87082914	Cajas de volteo.

Fuente: SIEM, (2013).

La fracción arancelaria correspondiente a las cajas de volteo es 87082914, ésta nomenclatura es la que se utilizará en el pedimento de mercancías y es con la que se identifica el producto en cualquier lugar del mundo.

En la Tabla 3.3, se observan los impuestos que aplican a este producto, tanto para importación como para exportación; en este caso, el impuesto no aplica a la exportación, así como tampoco es necesario aplicar algún arancel para su comercialización al extranjero, ya que se encuentra exento.

Tabla 3.3 Impuestos aplicados al producto **87082914**.

Unidad de medida:	Resto del territorio		Frontera			
			Franja		Región	
Pza	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	Ex.	16%				11%
Exportación	Ex.	0%				0%

Fuente: SIEM, (2013).

En la Figura 3.1 se muestra un ejemplo de como se realiza la modelación logística para llevar a cabo una exportación del producto de la empresa CyRR, considerando como punto de origen el Estado de Tlaxcala y como destino una empresa ubicada en el país de Honduras.

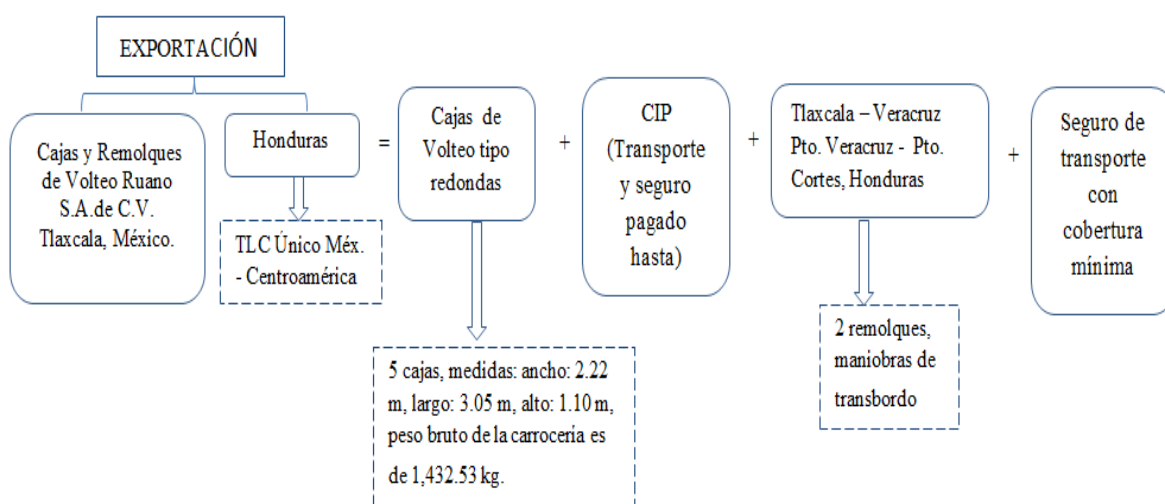


Figura 3.1 Ejemplo de un proceso de exportación de Tlaxcala hacia Honduras. Fuente: Elaboración propia, (2013).

En la Figura 3.1, se toma como ejemplo de cantidad a exportar 5 cajas de volteo, aunque la pyme comenta que pueden cubrir una cantidad de hasta 10

cajas de volteo, las cuales fueron consideradas para la simulación que se presenta a continuación.

3.2 Simulación de Incoterms para exportar cajas de volteo de la empresa CyRR.

Para ejemplificar la simulación de los Incoterms de exportación se consideraron los más relevantes, o los que suelen ser más comunes de utilizar, excluyendo los Incoterms DAT (entrega en la terminal , en el lugar de destino convenido) y DDP (entregado derechos pagados, lugar de destino convenido), debido a que son los que menos emplean las empresas exportadoras, puesto que son los que más responsabilidades generan al vendedor y por lo tanto para las pymes del Estado de Tlaxcala serían las menos recomendadas.

En las Tablas 3.4, 3.5 y 3.6 se muestran la simulación de costos de cada elemento que conforman los Incoterms para exportar un producto a Honduras de forma terrestre, por distinta cantidad de cajas a exportar.

Mientras que en las Tablas 3.7, 3.8 y 3.9 se muestran la simulación de Incoterms pero mediante la modalidad marítima, al mismo destino y por distinto número de piezas a exportar, desglosando cada elemento que influye en el proceso de exportación.

Para la realización de la simulación de los costos de exportación para el país de Honduras, se utilizaron Incoterms de carácter polivalente y marítimos, debido a la naturaleza de la ubicación que tiene este país con respecto a México, y de esta forma el cliente pueda evaluar la manera más conveniente para el traslado de sus mercancías; obteniendo con esto la posibilidad de una negociación en cuanto a costo de venta y tiempo de entrega de mercancías, ya que el traslado por barco suele retrasarse un poco más debido al programa de embarque con el que cuente la agencia transportadora o el mismo puerto a utilizar.

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.4 Exportación a Honduras mediante carretera por una plataforma y 2 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: HONDURAS		POLIVALENTE		
	FCA	CIP	CPT	DAP	EXW
Certificado de Origen	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	4,050.00	4,050.00	4,050.00	4,050.00	
Carta Porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	Carretera	Carretera	Carretera	Carretera	
Flete (\$)	33,750.00	62,775.00	62,775.00	62,775.00	
Costos de Maniobra (\$)		1,800.00	1,800.00	1,800.00	
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)		15,405.00		15,405.00	
Destino	Cd. Hidalgo, Chiapas.	Honduras	Honduras	Honduras	Honduras
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)				3,800.00	
TOTAL (\$)	39,490.00	85,720.00	70,315.00	89,520.00	1,690.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla. 3.5 Exportación a Honduras por dos plataformas y 5 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: HONDURAS		POLIVALENTE		
	FCA	CIP	CPT	DAP	EXW
Certificado de Origen	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	4,050.00	4,050.00	4,050.00	4,050.00	
Carta Porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	Carretera	Carretera	Carretera	Carretera	
Flete (\$)	67,500.00	125,550.00	125,550.00	125,550.00	
Costos de Maniobra (\$)		1,800.00	1,800.00	1,800.00	
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)		38,512.00		38,512.00	
Destino	Cd. Hidalgo, Chiapas.	Honduras	Honduras	Honduras	Honduras
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)				3,800.00	
TOTAL (\$)	73,240.00	171,602.00	133,090.00	175,402.00	1,690.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.6 Exportación a Honduras mediante carretera por cuatro plataformas y 10 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: HONDURAS		POLIVALENTE		
	FCA	CIP	CPT	DAP	EXW
Certificado de Origen	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	4,050.00	4,050.00	4,050.00	4,050.00	
Carta Porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	Carretera	Carretera	Carretera	Carretera	
Flete (\$)	135,000.00	251,100.00	251,100.00	251,100.00	
Costos de Maniobra (\$)		1,800.00	1,800.00	1,800.00	
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)		77,024.00		77,024.00	
Destino	Cd. Hidalgo, Chiapas.	Honduras	Honduras	Honduras	Honduras
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)				3,800.00	
TOTAL (\$)	140,740.00	335,664.00	258,640.00	339,464.00	1,690.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.7 Exportación a Honduras mediante mar por una plataforma, un contenedor y 3 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: HONDURAS		MARÍTIMOS		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Carta Porte (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Polivalente
Flete (\$)	12,000.00	12,000.00	60,600.00	60,600.00	60,600.00
Costos de Maniobra (\$)		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)				23,107.00	23,107.00
Destino	Veracruz, México	Veracruz, México	Puerto Cortés, Honduras	Puerto Cortés, Honduras	Puerto Cortés, Honduras
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)					3,800.00
TOTAL (\$)	16,310.00	21,310.00	69,910.00	93,017.00	96,817.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.8 Exportación a Honduras por dos plataformas, dos contenedores y 5 cajas

ELEMENTOS	DESTINO: HONDURAS		MARÍTIMOS		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Carta Porte (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Polivalente
Flete (\$)	24,000.00	24,000.00	121,200.00	121,200.00	121,200.00
Costos de Maniobra (\$)		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)				38,512.00	38,512.00
Destino	Veracruz, México	Veracruz, México	Puerto Cortés, Honduras	Puerto Cortés, Honduras	Puerto Cortés, Honduras
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)					3,800.00
TOTAL (\$)	28,310.00	33,310.00	130,510.00	169,022.00	172,822.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.9 Exportación a Honduras mediante mar por cuatro plataformas, cuatro contenedores y 10 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: HONDURAS		MARÍTIMOS		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único	TLC- Único
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Carta Porte (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Polivalente
Flete (\$)	48,000.00	48,000.00	242,400.00	242,400.00	242,400.00
Costos de Maniobra (\$)		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)				77,024.00	77,024.00
Destino	Veracruz, México	Veracruz, México	Puerto Cortés, Honduras	Puerto Cortés, Honduras	Puerto Cortés, Honduras
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)					3,800.00
TOTAL (\$)	52,310.00	57,310.00	251,710.00	328,734.00	332,534.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Se realizó la simulación en otros destinos como lo fue Laredo, Texas en Estados Unidos, la cual se muestra en las Tablas 3.10, 3.11 y 3.12. Por distinto número de cajas exportar, así como distinto número de plataformas en las que se trasladarían las cajas a transportar, para este destino la simulación se realizó a través de la modalidad terrestre, dada la ubicación del país destino.

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.10 Exportación a Laredo mediante carretera por una plataforma y 3 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: LAREDO TEXAS		POLIVALENTE		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLCAN	TLCAN	TLCAN	TLCAN	TLCAN
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	
Carta Porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	Carretera	Carretera	Carretera	Carretera	
Flete (\$)	28,350.00	35,438.00	35,438.00	35,438.00	
Costos de Maniobra (\$)		1,800.00	1,800.00	1,800.00	
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)		23,107.00		23,107.00	
Destino	Nuevo Laredo, Tamaulipas	Laredo, Texas	Laredo, Texas	Laredo, Texas	Laredo, Texas
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)				4,475.00	
TOTAL (\$)	32,200.00	64,195.00	41,088.00	68,670.00	1,690.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.11 Exportación a Laredo, por dos plataformas y 5 cajas

ELEMENTOS	DESTINO: LAREDO TEXAS		POLIVALENTE		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLCAN	TLCAN	TLCAN	TLCAN	TLCAN
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	
Carta Porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	Carretera	Carretera	Carretera	Carretera	
Flete (\$)	52,650.00	65,813.00	65,813.00	65,813.00	
Costos de Maniobra (\$)		1,800.00	1,800.00	1,800.00	
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)		38,512.00		38,512.00	
Destino	Nuevo Laredo, Tamaulipas	Laredo, Texas	Laredo, Texas	Laredo, Texas	Laredo, Texas
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)				4,475.00	
TOTAL (\$)	56,500.00	109,975.00	71,463.00	114,450.00	1,690.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Tabla 3.12. Exportación a Laredo mediante carretera por cuatro plataformas y 10 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: LAREDO TEXAS		POLIVALENTE		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLCAN	TLCAN	TLCAN	TLCAN	TLCAN
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	2,160.00	2,160.00	2,160.00	2,160.00	
Carta Porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	Carretera	Carretera	Carretera	Carretera	
Flete (\$)	105,300.00	31,626.00	131,626.00	131,626.00	
Costos de Maniobra (\$)		1,800.00	1,800.00	1,800.00	
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)		77,024.00		77,024.00	
Destino	Nuevo Laredo, Tamaulipas	Laredo, Texas	Laredo, Texas	Laredo, Texas	Laredo, Texas
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)				4,475.00	
TOTAL (\$)	109,150.00	214,300.00	137,276.00	218,775.00	1,690.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Y el tercer destino a considerar fue el puerto de Valencia, España (en el trabajo nos limitamos a realizar la simulación solamente al puerto, para considerar el destino como opción en un futuro, sin embargo la pyme aún no tiene empresas

ubicadas para la comercialización). La simulación de los costos de Incoterms se puede observar en las Tablas 3.13, 3.14 y 3.15.

La simulación de la exportación se realizó mediante Incoterms con modalidad marítima dado que el país destino se encuentra en el continente europeo, de igual manera se utilizaron tres cantidades distintas de piezas a exportar, contemplando distinto número de plataformas para transportar la mercancía, y por la naturaleza del embalaje utilizando contenedores de 20ft para su transportación, en los cuáles sólo se puede acomodar una caja por contenedor.

Tabla 3.13 Exportación a España mediante mar por una plataforma, dos contenedores de 20ft y 2 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: ESPAÑA		MARÍTIMOS		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Carta Porte (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Polivalente
Flete (\$)	12,000.00	12,000.00	71,400.00	71,400.00	71,400.00
Costos de Maniobra (\$)		10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)				15,405.00	15,405.00

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Continuación Tabla 3.13

ELEMENTOS	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Destino	Veracruz, México	Veracruz, México	Pto. Valencia, España	Pto. Valencia, España	Pto. Valencia, España
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)					6,000.00
TOTAL (\$)	18,810.00	28,810.00	88,210.00	103,615.00	109,615.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Tabla 3.14 Exportación a España por dos plataformas, 5 contenedores de 20 ft y 5 cajas.

	DESTINO: ESPAÑA			MARÍTIMOS		
ELEMENTOS	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP	
Certificado de Origen	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE	
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	
Carta Porte (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	
Transporte	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Polivalente	
Flete (\$)	24,000.00	24,000.00	172,500.00	172,500.00	172,500.00	
Costos de Maniobra (\$)		10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Continuación Tabla 3.14

ELEMENTOS	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)				38,512.00	38,512.00
Destino	Veracruz, México	Veracruz, México	Pto. Valencia, España	Pto. Valencia, España	Pto. Valencia, España
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)					6,000.00
TOTAL (\$)	30,810.00	40,810.00	189,310.00	227,822.00	233,822.00

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Tabla 3.15 Exportación a España mediante mar por cuatro plataformas, 10 contenedores de 20ft y 10 cajas.

ELEMENTOS	DESTINO: ESPAÑA		MARÍTIMOS		
	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Certificado de Origen	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE	TLC- UE
Despacho Aduanal (Honorarios) (\$)	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Carta Porte (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA Y Prevalidación de documentos (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (Fac., prof., listas de empaque) (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Marítimo	Polivalente
Flete (\$)	48,000.00	48,000.00	345,000.00	345,000.00	345,000.00

Capítulo III. Desarrollo de la solución (Caso de estudio)

Continuación Tabla 3.15

ELEMENTOS	FAS	FOB	CFR	CIF	DAP
Costos de Maniobra (\$)		10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Seguro de Mercancías (8% s/valor fact.) (\$)				77,024.00	77,024.00
Destino	Veracruz, México	Veracruz, México	Pto. Valencia, España	Pto. Valencia, España	Pto. Valencia, España
Gastos de Transporte y Manipulación, (\$)					6,000.00
TOTAL (\$)	54,810.00	64,810.00	361,810.00	438,834.00	444,834.00

Fuente: Elaboración propia, 2014

Es importante hacer mención que en cuanto al costo de la documentación necesaria para exportar, el valor suele ser el mismo en los diferentes elementos sin importar la cantidad de cajas a transportar; sin embargo el costo de flete variará dependiendo el Incoterm que se utilice, así como de la cantidad de mercancía pues estos se alteran en función de las plataformas que se necesiten para su traslado.

De igual manera en todos los destinos aplicados, el costo que también se modificará es el del valor del seguro, ya que de acuerdo a Business (2013), y a las agencias aduanales GFS Customs S.C., y Grupo despachos aduanales integrados S.C. ubicadas en el Estado de Jalisco, como la agencia aduanal Ventus Global Logistics ubicada en Tamaulipas; éste regularmente contempla el 8% del valor de la factura comercial, (a menos que se pacte otro valor con el comprador), por lo que el costo de este elemento cambia conforme el número de cajas que se vendan y del mismo modo éste elemento sólo es aplicable en algunos Incoterms.

Por otro lado los costos de maniobra se mantienen estables a pesar de que la cantidad de mercancía a transportar se modifique, (se realizó el consenso en

tres diferentes agencias aduanales, en las que coincidió que el costo de maniobra no se alteraba, a pesar de que la cantidad de cajas si lo hiciera).

Para llevar a cabo el llenado de las tablas anteriores se cotizó con agencias aduanales de diferentes partes del país, así como se sondeó información sobre los costos de la documentación con la SHCP, puesto que es el ente encargado de establecer los costos de la documentación y tramitación requerida para realizar un proceso de exportación, y es quién se encarga de la publicación de éstos en el DOF.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

En este capítulo se presentan y discuten los resultados de la investigación, la explicación detallada de los datos adquiridos del instrumento utilizado en el capítulo II, de acuerdo a cada variable que afecta la actitud que la pymes tienen con respecto al proceso de exportación.

También se muestran las tablas comparativas entre la caracterización de los diferentes Incoterms para cada destino tomado como ejemplo para la exportación de las cajas de volteo de la empresa CyRR, de las cuales se dará una explicación.

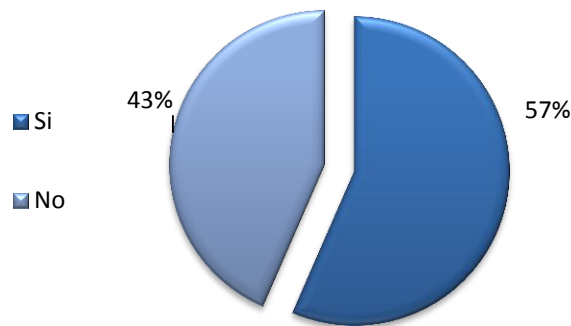
4.1 Interpretación de datos

A continuación se explican los criterios de cada variable utilizada del instrumento, así como las razones de los empresarios en cuanto a los factores que influyen en la exportación.

La variable dependiente del cuestionario está enfocada a detectar el interés de cada pyme en exportar, de acuerdo a la estructura y naturaleza del cuestionario si la respuesta era negativa, significaba que el interés de las empresas para exportar era nulo, y por lo tanto se daba por terminado el cuestionario.

En la Gráfica 4.1, se muestra el porcentaje de pymes dedicadas al sector metalmecánico, que están interesadas en el proceso de exportación, en la que se observa que el 57% de la muestra que equivale a 13 pymes presenta interés en exportar; la principal razón que se percibió es porque quieren ampliar su mercado y de esta manera obtener mayores ingresos. El 43% equivalente a 10 unidades que no presentan interés en el proceso de exportación detectándose las siguientes razones:

- 1) La principal razón es porque el producto que fabrican está hecho únicamente para el mercado nacional, ya que su producto tiene mucha aceptación en el país y no les interesa vender a otros países.
- 2) La falta de cumplimiento en cuanto a los requisitos y especificaciones necesarias para poder introducir un producto en un mercado extranjero.
- 3) Considerar el proceso de exportación como un trabajo demasiado laborioso.
- 4) No poder competir con los precios de venta.
- 5) No tener la capacidad de producción para abastecer un mercado extranjero.
- 6) Ser una empresa familiar o muy pequeña para operaciones de este carácter.

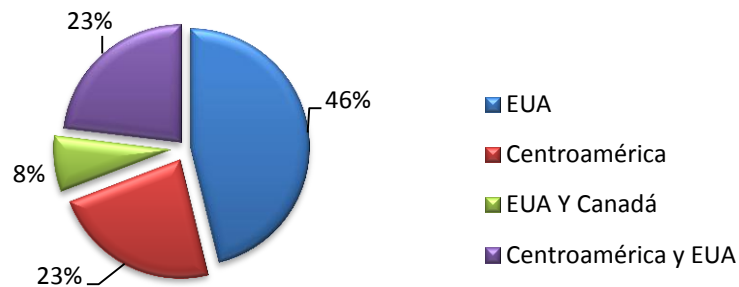


Gráfica.4.1 Interés en el proceso de exportación.

Fuente: Elaboración propia, (2013).

Pero lo que característicamente se notó en las respuestas de las empresas es que no están interesados en este proceso de exportación principalmente por la falta de información, ya que muchas personas remarcaban que lo consideraban un proceso difícil y laborioso, y que no querían arriesgarse.

Otra de las variables a conocer, es el destino en el cuál se está interesado para comercializar los productos de las pymes, en la Gráfica 4.2 se observa la tendencia preferencial en donde el 46% corresponde a Estados Unidos que equivale a 6 pymes, el 23% se inclinan por Centroamérica y Estados Unidos es decir 3 pymes interesadas en ambos destinos, mientras que el 23% está enfocada únicamente a Centroamérica equivalente a 3 pymes y finalmente 1 pyme interesada por los destinos de Estados Unidos y Canadá que equivale al 8% de las pymes interesadas.



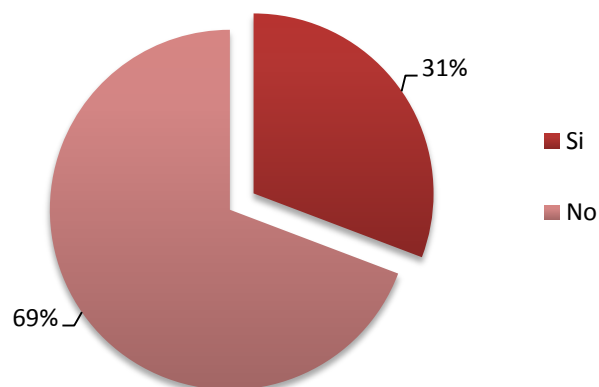
Gráfica.4.2 Principales destinos de exportación.

Fuente: Elaboración propia, (2013).

La variable producto, se enfoca a los productos que las empresas están interesadas en exportar, no se grafica este resultado pues los productos son muy diferentes unos de otros, a pesar de que las empresas corresponden al giro metalmeccánico, la naturaleza de cada producto es distinta una de la otra.

La variable condición legal, se planteó para conocer la situación legal de las empresas, es decir si estaban ubicadas dentro del negocio formal; y evidentemente el 100% de las pymes entrevistadas cuenta con un Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y realizan el pago de sus impuestos adecuadamente, por lo que no se consideró necesaria realizar una gráfica.

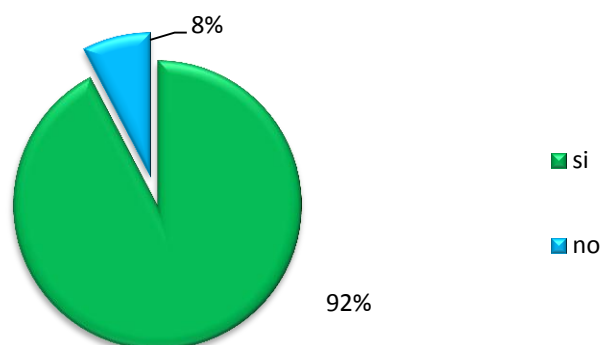
Para la variable marca registrada, en la Gráfica 4.3, se aprecia que de las 13 empresas interesadas en exportar el 69% que corresponde a 9 pymes no cuentan con una marca registrada, mientras que el 31% de las empresas si cuentan con este requisito. Este dato es muy relevante para poder realizar un proceso de exportación ya que es necesario contar con una marca registrada.



Gráfica 4.3. Registro de Marca.

Fuente: Elaboración propia, (2013).

Otra de las variables está orientada hacia el nivel de producción, es decir si los empresarios consideran o creen posible tener la capacidad de producción necesaria para en un momento determinado poder cumplir con una demanda que satisfaga el mercado internacional, en la Gráfica 4.4, se muestra la tendencia de la producción en las pymes donde el 92% equivalente a 12 pymes, si tienen la capacidad de producción o de igual manera pueden ajustar sus programas para cumplir con cierta cantidad requerida, y el 10% que es una pyme no puede fabricar más de lo que ya se encuentra fabricando debido a que ya tiene un programa establecido el cual es difícil de cambiar.

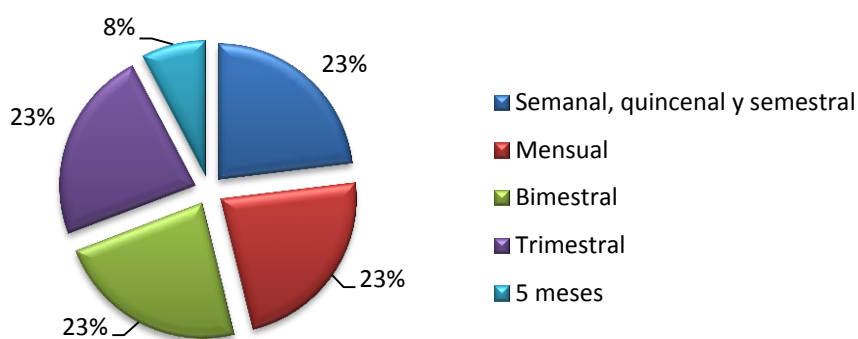


Gráfica 4.4. Capacidad de producción.

Fuente: Elaboración propia, (2013).

La variable frecuencia de exportación se refleja en la Gráfica 4.5 donde se observa la tendencia en que los empresarios podrían realizar este proceso, siendo 3 pymes que conforman el 23% mensualmente, bimestralmente y trimestralmente respectivamente, un 23% creen que podrían cubrir un periodo semanal, quincenal y semestral, mientras que el 8% que es solo una pyme considera este movimiento cada 5 meses.

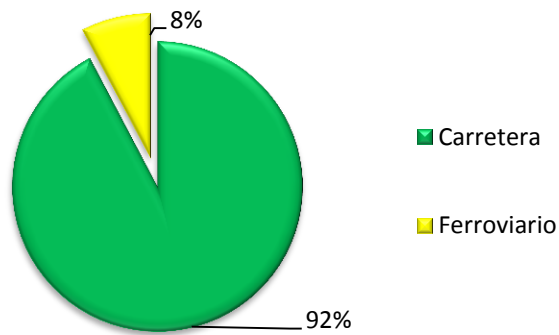
Cabe mencionar que las frecuencias para exportar mencionadas por los empresarios van de acuerdo a la capacidad de producción que cada uno de ellos tiene, así como al nivel de venta que cada empresario proyecta tener, y a las condiciones de cada pyme.



Gráfica.4.5 Frecuencia de exportación.

Fuente: Elaboración propia, (2013).

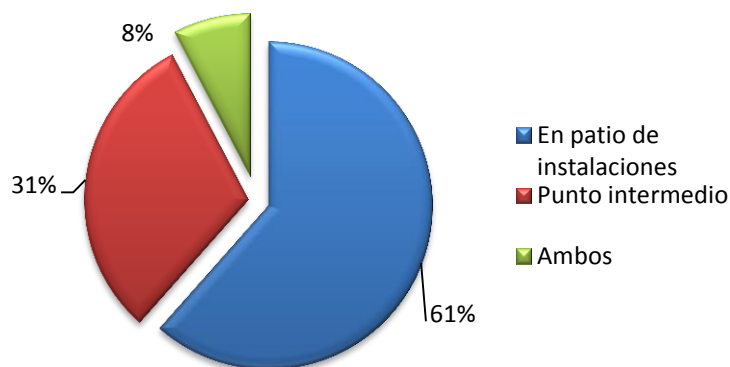
La variable de transporte, tiene el propósito de conocer el tipo de transporte que prefiere cada empresario y que es de mayor utilidad para transportar sus productos. En la Gráfica 4.6 se manifiesta la tendencia del transporte más conveniente a utilizar donde el 92% que son 12 pymes prefiere utilizar carretera, y un 8% dada la naturaleza y características de los productos necesita utilizar el ferrocarril para poder mover sus mercancías.



Gráfica 4.6. Medio de Transporte.

Fuente: Elaboración propia, (2013).

La última variable del cuestionario tuvo como finalidad conocer la disposición del empresario en cuanto a la entrega de mercancías, 4 empresarios explicaron que no tienen ningún problema en entregar sus productos en algún punto pactado lo cual equivale al 31% de las pymes interesadas en este proceso, el 61% prefieren que la parte compradora recoja las mercancías en las instalaciones de sus empresas pues consideran más viable esta forma, en algunos casos revelaron que de ésta manera podrían competir dando un mejor precio de venta, finalmente el 8% lo que es una unidad comento que de cualquiera de las dos formas podría hacer la entrega de sus materiales, lo que se demuestra en la Gráfica 4.7.



Gráfica.4.7 Lugar de entrega de producto.

Fuente: Elaboración propia, (2013).

4.2 Análisis comparativo entre Incoterms

En el capítulo anterior se realizó la caracterización de los Incoterms con datos aproximados de los costos aplicados a la situación de la empresa CyRR.

Con la finalidad de poder ayudar en la toma de decisiones y proporcionar la información adecuada y real sobre este proceso se llevó a cabo una comparación por Incoterm desglosada por cada elemento que lo conforma; simulando un aumento de un 10% y un 20% sobre el valor del producto, dado el caso de que la pyme quisiera generar más ganancias sobre su venta.

En la Tabla 4.1 se presenta la alternativa de un Incoterm FCA, con destino a Honduras mediante carretera simulando los costos aproximados que se requieren para el proceso de exportación.

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.1 Incoterm FCA (franco transportista, lugar convenido), con destino a Honduras.

FCA	2 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	33750.00	33750.00	33750.00	67500.00	67500.00	67500.00	135000.00	135000.00	135000.00
Costos maniobra (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	39,490.00	39,490.00	39,490.00	73,240.00	73,240.00	73,240.00	140,740.00	140,740.00	140,740.00
INC + IVA (\$)	45,808.40	45,808.40	45,808.40	84,958.40	84,958.40	84,958.40	163,258.40	163,258.40	163,258.40
UTILIDAD (\$)	126,510.00	159,710.00	143,110.00	341,760.00	424,760.00	383,260.00	689,260.00	855,260.00	772,260.00
FACTOR	76%	80%	78%	82%	85%	84%	83%	86%	85%
VALOR C.I.	24%	20%	22%	18%	15%	16%	17%	14%	15%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

En la Tabla 4.1 se presenta la opción de costeo de un Incoterm FCA con una cantidad de 2, 5 y 10 cajas de volteo a exportar, y para todas se agregan las opciones de poder aumentar la ganancia en un 10% y 20% sobre el valor de venta que actualmente maneja la pyme CyRR.

El precio de venta representa el valor de la factura comercial, el costo por cada caja de volteo es de \$83,000.00 más IVA. La fila siguiente corresponde al total de la factura con el IVA correspondiente a la mercancía.

En la tabla 4.1, el elemento de certificado de origen, transporte y destino, tendrán siempre la cantidad de cero ya que estos elementos no representan un valor en costo.

El elemento despacho aduanal representa el costo de los honorarios que pertenecen a su tramitación, el cual variará con respecto al destino al que se vaya a exportar.

El valor de la carta porte es un documento con costo ya determinado y es oficial, varía cada año y la SHCP se encarga de publicarlo mediante el DOF, sólo se ocupa para Incoterms que tienen modalidad terrestre.

Derecho de Trámite Aduanero (DTA) y el costo por la prevalidación de documentos, de igual manera que la Carta Porte son costos ya establecidos y regulados que tienen que respetarse, éstos cambian por año e independientemente de la modalidad de Incoterm que se utilice ya sea polivalente o marítima siempre será la misma cantidad.

El valor del Vucem Cove que significa el Comprobante de Valor Electrónico (cove) en la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (vucem); comprende el concepto de digitalización de documentos, entre otros (listas de empaque, valor de la factura electrónica, etc), este valor al igual que los demás está regulado y se modifica acorde a la modalidad para transportar las mercancías.

El elemento flete, es modificado de acuerdo al Incoterm que se esté manejando y conforme la cantidad de mercancía a exportar.

El contenido de los siguientes elementos se explica en la Tabla 4.2 y 4.3 con otro Incoterm como ejemplo.

El valor del elemento costo de maniobra, acorde a las agencias aduanales se modifica solamente conforme al destino que se va a transportar la mercancía sin importar la cantidad a trasladar, este elemento es aplicable sólo en algunos Incoterms.

Los seguros de mercancías, por lo regular se estiman con una prima del 8% sobre el valor total de la factura comercial; por lo tanto este valor se alterará dependiendo el Incoterm que se utilice, ya que no aplica en todos, de igual manera variará con respecto a la cantidad de mercancía a transportar, entre más elevado el valor total de la factura mayor será el costo de la prima de seguro a pagar.

El valor de gastos de transporte y manipulación, representan los gastos que se generarán en el país destino; y éste elemento sólo es aplicable para el Incoterm DAP (entrega en lugar) como se muestra en la Tabla 4.4.

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.2 Incoterm CIP (transporte y seguro pagado hasta) con destino a Honduras.

CIP	2 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	62775.00	62775.00	62775.00	125550.00	125550.00	125550.00	251100.00	251100.00	251100.00
Costos maniobra (\$)	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00
Seguros (\$)	15405.00	18486.00	16945.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	85,720.00	88,801.00	87,260.00	171,602.00	179,304.00	175,453.00	335,664.00	351,069.00	343,366.00
INC + IVA (\$)	99,435.20	103,009.16	101,221.60	199,058.32	207,992.64	203,525.48	389,370.24	407,240.04	398,304.56
UTILIDAD (\$)	80,280.00	110,399.00	95,340.00	243,398.00	318,696.00	281,047.00	494,336.00	644,931.00	569,634.00
FACTOR	48%	55%	52%	59%	64%	62%	60%	65%	62%
VALOR C.I.	52%	45%	48%	41%	36%	38%	40%	35%	38%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.3 Incoterm CPT (transporte pagado hasta) con destino a Honduras.

CPT	2 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	62775.00	62775.00	62775.00	125550.00	125550.00	125550.00	251100.00	251100.00	251100.00
Costos maniobra (\$)	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	70,315.00	70,315.00	70,315.00	133,090.00	133,090.00	133,090.00	258,640.00	258,640.00	258,640.00
INC + IVA (\$)	81,565.40	81,565.40	81,565.40	154,384.40	154,384.40	154,384.40	300,022.40	300,022.40	300,022.40
UTILIDAD (\$)	95,685.00	128,885.00	112,285.00	281,910.00	364,910.00	323,410.00	571,360.00	737,360.00	654,360.00
FACTOR	58%	65%	61%	68%	73%	71%	69%	74%	72%
VALOR C.I.	42%	35%	39%	32%	27%	29%	31%	26%	28%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.4 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a Honduras mediante carretera.

DAP	2 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00	4050.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	62775.00	62775.00	62775.00	125550.00	125550.00	125550.00	251100.00	251100.00	251100.00
Costos maniobra (\$)	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00
Seguros (\$)	15405.00	18486.00	16945.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00
TOTAL INC. (\$)	89,520.00	92,601.00	91,060.00	175,402.00	183,104.00	179,253.00	339,464.00	354,869.00	347,166.00
INC + IVA (\$)	103,843.20	107,417.16	105,629.60	203,466.32	212,400.64	207,933.48	393,778.24	411,648.04	402,712.56
UTILIDAD (\$)	76,480.00	106,599.00	91,540.00	239,598.00	314,896.00	277,247.00	490,536.00	641,131.00	565,834.00
FACTOR	46%	54%	50%	58%	63%	61%	59%	64%	62%
VALOR C.I.	54%	46%	50%	42%	37%	39%	41%	36%	38%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Podemos observar que en todas las tablas existen campos dedicados al total de los elementos que conforman cada Incoterm aplicando una fila correspondiente al IVA, debido a que el costo de Incoterm que se maneja debe contemplarlo.

En el campo de utilidad se expresa el resultado de restar el valor total del precio de venta menos el valor total del costo de Incoterm, es decir la cantidad que le queda a la pyme CyRR, restando los costos de transportación. Es aquí donde se le ofrece a la pyme la oportunidad de analizar el valor del precio de venta a ofertar; puesto que el valor de venta original que la pyme ofrece que es de \$83,000.00 ya cuenta con un porcentaje de ganancia, dado el caso de que quieran obtener una mayor utilidad pueden valorar el porcentaje que deseen incrementar.

De igual manera en las tablas del presente capítulo se puede observar la cantidad de cajas de volteo más conveniente a exportar en donde puede notarse que dependiendo el Incoterm a negociar con la empresa importadora, se tiene un margen de ganancia distinto, motivo por el cual dependiendo el Incoterm que se elija se puede ofertar un precio de venta distinto.

El valor de factor se constituye con el porcentaje con el que la pyme se queda restando los costos del Incoterm empleado, mientras que la fila Valor C.I. representa el **costo del Incoterm** con respecto al precio de venta.

De esta forma la pyme puede notar claramente lo que gasta en el proceso de exportación y la utilidad que le genera cada Incoterm. A continuación se presentan las Tablas 4.5, 4.6 y 4.7 con las alternativas de Incoterms hacia el mismo destino pero con modalidad marítima.

El elemento que varía en las siguientes tablas en relación con las tablas anteriores del presente capítulo, es el tipo de documentación empleada para la transportación marítima ya que se utiliza el valor de conocimiento de embarque en lugar del valor de la carta porte, este ya cuenta un con costo determinado y de

Capítulo IV. Resultados

igual forma es oficial variando cada año y siendo la SHCP la encargada de informarlo mediante el DOF.

Tabla 4.5 Incoterm FAS (libre al costado del buque) con destino a Honduras.

FAS	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	12000.00	12000.00	12000.00	24000.00	24000.00	24000.00	48000.00	48000.00	48000.00
Costos maniobra (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	16,310.00	16,310.00	16,310.00	28,310.00	28,310.00	28,310.00	52,310.00	52,310.00	52,310.00
INC + IVA (\$)	18,919.60	18,919.60	18,919.60	32,839.60	32,839.60	32,839.60	60,679.60	60,679.60	60,679.60
UTILIDAD (\$)	232,690.00	282,490.00	257,590.00	386,690.00	469,690.00	428,190.00	777,690.00	943,690.00	860,690.00
FACTOR	93%	95%	94%	93%	94%	94%	94%	95%	94%
VALOR C.I.	7%	5%	6%	7%	6%	6%	6%	5%	6%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.6 Incoterm CFR (costo y flete) con destino a Honduras.

CFR	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	60600.00	60600.00	60600.00	121200.00	121200.00	121200.00	242400.00	242400.00	242400.00
Costos maniobra (\$)	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	69,910.00	69,910.00	69,910.00	130,510.00	130,510.00	130,510.00	251,710.00	251,710.00	251,710.00
INC + IVA (\$)	81,095.60	81,095.60	81,095.60	151,391.60	151,391.60	151,391.60	291,983.60	291,983.60	291,983.60
UTILIDAD (\$)	179,090.00	228,890.00	203,990.00	284,490.00	367,490.00	325,990.00	578,290.00	744,290.00	661,290.00
FACTOR	72%	77%	74%	69%	74%	71%	70%	75%	72%
VALOR C.I.	28%	23%	26%	31%	26%	29%	30%	25%	28%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.7 Incoterm CIF (costo, seguro y flete) con destino a Honduras.

CIF	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	60600.00	60600.00	60600.00	121200.00	121200.00	121200.00	242400.00	242400.00	242400.00
Costos maniobra (\$)	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
Seguros (\$)	23107.00	27729.00	25418.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	93,017.00	97,639.00	95,328.00	169,022.00	176,724.00	172,873.00	328,734.00	344,139.00	336,436.00
INC + IVA (\$)	107,899.72	113,261.24	110,580.48	196,065.52	204,999.84	200,532.68	381,331.44	399,201.24	390,265.76
UTILIDAD (\$)	155,983.00	201,161.00	178,572.00	245,978.00	321,276.00	283,627.00	501,266.00	651,861.00	576,564.00
FACTOR	63%	67%	65%	59%	65%	62%	60%	65%	63%
VALOR C.I.	37%	33%	35%	41%	35%	38%	40%	35%	37%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

En la tabla 4.8 se puede observar que se utiliza el mismo Incoterm que en la tabla 4.4., la diferencia es que se utilizaron los costos de tramitación y de transporte requerido para la vía marítima. Se puede distinguir que el valor del Incoterm mediante la modalidad marítima es ligeramente más bajo, y podría ser más conveniente para la pyme; sin embargo se tendría que evaluar el servicio que quiere ofrecerse y el tiempo de entrega que se emplearía pues la vía marítima suele ser más tardada debido a que los embarques regularmente se realizan semanalmente.

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.8 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a Honduras mediante vía marítima.

DAP	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00	2500.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	60600.00	60600.00	60600.00	121200.00	121200.00	121200.00	242400.00	242400.00	242400.00
Costos maniobra (\$)	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
Seguros (\$)	23107.00	27729.00	25418.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00	3800.00
TOTAL INC. (\$)	96,817.00	101,439.00	99,128.00	172,822.00	180,524.00	176,673.00	332,534.00	347,939.00	340,236.00
INC + IVA (\$)	112,307.72	117,669.24	114,988.48	200,473.52	209,407.84	204,940.68	385,739.44	403,609.24	394,673.76
UTILIDAD (\$)	152,183.00	197,361.00	174,772.00	242,178.00	317,476.00	279,827.00	497,466.00	648,061.00	572,764.00
FACTOR	61%	66%	64%	58%	64%	61%	60%	65%	63%
VALOR C.I.	39%	34%	36%	42%	36%	39%	40%	35%	37%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

A continuación se presentan las alternativas de Incoterms con modalidad terrestre hacia el destino de Laredo Texas, Estados Unidos.

Tabla 4.9 Incoterm FCA (franco transportista) con destino a Laredo Texas.

FCA	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	28350.00	28350.00	28350.00	52650.00	52650.00	52650.00	105300.00	105300.00	105300.00
Costos maniobra (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	32,200.00	32,200.00	32,200.00	56,500.00	56,500.00	56,500.00	109,150.00	109,150.00	109,150.00
INC + IVA (\$)	37,352.00	37,352.00	37,352.00	65,540.00	65,540.00	65,540.00	126,614.00	126,614.00	126,614.00
UTILIDAD (\$)	216,800.00	266,600.00	241,700.00	358,500.00	441,500.00	400,000.00	720,850.00	886,850.00	803,850.00
FACTOR	87%	89%	88%	86%	89%	88%	87%	89%	88%
VALOR C.I.	13%	11%	12%	14%	11%	12%	13%	11%	12%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.10 Incoterm CIP (transporte y seguro pagado hasta) con destino a Laredo Texas.

CIP	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	35438.00	35438.00	35438.00	65813.00	65813.00	65813.00	131626.00	131626.00	131626.00
Costos maniobra (\$)	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00
Seguros (\$)	23107.00	27729.00	25418.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	64,195.00	68,817.00	66,506.00	109,975.00	117,677.00	113,826.00	214,300.00	229,705.00	222,002.00
INC + IVA (\$)	74,466.20	79,827.72	77,146.96	127,571.00	136,505.32	132,038.16	248,588.00	266,457.80	257,522.32
UTILIDAD (\$)	184,805.00	229,983.00	207,394.00	305,025.00	380,323.00	342,674.00	615,700.00	766,295.00	690,998.00
FACTOR	74%	77%	76%	74%	76%	75%	74%	77%	76%
VALOR C.I.	26%	23%	24%	27%	24%	25%	26%	23%	24%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.11 Incoterm CPT (transporte pagado hasta) con destino a Laredo Texas.

CPT	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	35438.00	35438.00	35438.00	65813.00	65813.00	65813.00	131626.00	131626.00	131626.00
Costos maniobra (\$)	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	41,088.00	41,088.00	41,088.00	71,463.00	71,463.00	71,463.00	137,276.00	137,276.00	137,276.00
INC + IVA (\$)	47,662.08	47,662.08	47,662.08	82,897.08	82,897.08	82,897.08	159,240.16	159,240.16	159,240.16
UTILIDAD (\$)	207,912.00	257,712.00	232,812.00	343,537.00	426,537.00	385,037.00	692,724.00	858,724.00	775,724.00
FACTOR	83%	86%	85%	83%	86%	84%	83%	86%	85%
VALOR C.I.	17%	14%	15%	17%	14%	16%	17%	14%	15%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.12 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a Laredo Texas mediante carretera.

DAP	3 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	249,000.00	298,800.00	273,900.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	288,840.00	346,608.00	317,724.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00	2160.00
Carta porte (\$)	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	35438.00	35438.00	35438.00	65813.00	65813.00	65813.00	131626.00	131626.00	131626.00
Costos maniobra (\$)	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00
Seguros (\$)	23107.00	27729.00	25418.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	4475.00	4475.00	4475.00	4475.00	4475.00	4475.00	4475.00	4475.00	4475.00
TOTAL INC. (\$)	68,670.00	73,292.00	70,981.00	114,450.00	122,152.00	118,301.00	218,775.00	234,180.00	226,477.00
INC + IVA (\$)	79,657.20	85,018.72	82,337.96	132,762.00	141,696.32	137,229.16	253,779.00	271,648.80	262,713.32
UTILIDAD (\$)	180,330.00	225,508.00	202,919.00	300,550.00	375,848.00	338,199.00	611,225.00	761,820.00	686,523.00
FACTOR	72%	75%	74%	72%	75%	74%	74%	76%	75%
VALOR C.I.	28%	25%	26%	28%	25%	26%	26%	24%	25%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Para el destino de Valencia, España se muestran las siguientes alternativas de Incoterms con modalidad marítima.

Tabla 4.13 Incoterm FAS (libre al costado del buque) con destino a España.

FAS	2 CAJAS	20%	10%	-5%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	157,700.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	182,932.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	12000.00	12000.00	12000.00	12000.00	24000.00	24000.00	24000.00	48000.00	48000.00	48000.00
Costos maniobra (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	18,810.00	18,810.00	18,810.00	18,810.00	30,810.00	30,810.00	30,810.00	54,810.00	54,810.00	54,810.00
INC + IVA (\$)	21,819.60	21,819.60	21,819.60	21,819.60	35,739.60	35,739.60	35,739.60	63,579.60	63,579.60	63,579.60
UTILIDAD (\$)	147,190.00	180,390.00	163,790.00	138,890.00	384,190.00	467,190.00	425,690.00	775,190.00	941,190.00	858,190.00
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FACTOR	89%	91%	90%	88%	93%	94%	93%	93%	94%	94%
VALOR C.I.	11%	9%	10%	12%	7%	6%	7%	7%	6%	6%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.14 Incoterm CFR (costo y flete) con destino a España.

CFR	2 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	71400.00	71400.00	71400.00	172500.00	172500.00	172500.00	345000.00	345000.00	345000.00
Costos maniobra (\$)	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00
Seguros (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	88,210.00	88,210.00	88,210.00	189,310.00	189,310.00	189,310.00	361,810.00	361,810.00	361,810.00
INC + IVA (\$)	102,323.60	102,323.60	102,323.60	219,599.60	219,599.60	219,599.60	419,699.60	419,699.60	419,699.60
UTILIDAD (\$)	77,790.00	110,990.00	94,390.00	225,690.00	308,690.00	267,190.00	468,190.00	634,190.00	551,190.00
FACTOR	47%	56%	52%	54%	62%	59%	56%	64%	60%
VALOR C.I.	53%	44%	48%	46%	38%	41%	44%	36%	40%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.15 Incoterm CIF (costo, seguro y flete) con destino a España.

CIF	2 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	71400.00	71400.00	71400.00	172500.00	172500.00	172500.00	345000.00	345000.00	345000.00
Costos maniobra (\$)	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00
Seguros (\$)	15405.00	18486.00	16945.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INC. (\$)	103,615.00	106,696.00	105,155.00	227,822.00	235,524.00	231,673.00	438,834.00	454,239.00	446,536.00
INC + IVA (\$)	120,193.40	123,767.36	121,979.80	264,273.52	273,207.84	268,740.68	509,047.44	526,917.24	517,981.76
UTILIDAD (\$)	62,385.00	92,504.00	77,445.00	187,178.00	262,476.00	224,827.00	391,166.00	541,761.00	466,464.00
FACTOR	38%	46%	42%	45%	53%	49%	47%	54%	51%
VALOR C.I.	62%	54%	58%	55%	47%	51%	53%	46%	49%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

Capítulo IV. Resultados

Tabla 4.16 Incoterm DAP (entrega en lugar) con destino a España mediante vía marítima.

DAP	2 CAJAS	20%	10%	5 CAJAS	20%	10%	10 CAJAS	20%	10%
PRECIO VTA. (\$)	166,000.00	199,200.00	182,600.00	415,000.00	498,000.00	456,500.00	830,000.00	996,000.00	913,000.00
Factura con IVA (\$)	192,560.00	231,072.00	211,816.00	481,400.00	577,680.00	529,540.00	962,800.00	1,155,360.00	1,059,080.00
Cert. de Origen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Despacho aduanal (\$)	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
Con. embarque (\$)	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00	840.00
DTA, prev. doc. (\$)	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00	475.00
Vucem Cove (\$)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flete (\$)	71400.00	71400.00	71400.00	172500.00	172500.00	172500.00	345000.00	345000.00	345000.00
Costos maniobra (\$)	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00
Seguros (\$)	15405.00	18486.00	16945.00	38512.00	46214.00	42363.00	77024.00	92429.00	84726.00
Destino	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos t y m. (\$)	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00
TOTAL INC. (\$)	109,615.00	112,696.00	111,155.00	233,822.00	241,524.00	237,673.00	444,834.00	460,239.00	452,536.00
INC + IVA (\$)	127,153.40	130,727.36	128,939.80	271,233.52	280,167.84	275,700.68	516,007.44	533,877.24	524,941.76
UTILIDAD (\$)	56,385.00	86,504.00	71,445.00	181,178.00	256,476.00	218,827.00	385,166.00	535,761.00	460,464.00
FACTOR	34%	43%	39%	44%	52%	48%	46%	54%	50%
VALOR C.I.	66%	57%	61%	56%	48%	52%	54%	46%	50%

Fuente: Elaboración propia, (2014).

CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones correspondientes al trabajo realizado, tomando en cuenta primordialmente los objetivos e hipótesis planteados en un inicio.

- En cuanto al objetivo general: se desarrolló un modelo de logística de exportación, identificando los componentes necesarios para este proceso.
- Referente a los objetivos específicos: se logró realizar mediante la caracterización de los Incoterms, una simulación de los costos que implica cada uno, teniendo así un análisis comparativo entre cada uno de ellos, tomando en cuenta distintos destinos a exportar.
- Con respecto a la hipótesis que dice “Mediante la caracterización de los Incoterms de los contratos de operación de compra-venta del sector industrial metalmecánico del estado de Tlaxcala, se dará un conocimiento del costo-beneficio de cada alternativa para apoyar la toma de decisiones”. Se tuvo evidencia para tener la afirmación de esta hipótesis, ya que mediante la caracterización de los Incoterms se logró conocer el costo por elemento que conforma el contrato de compra – venta.

Debido al tipo de investigación que se maneja en este trabajo (descriptiva – propositiva), no se tiene una comprobación matemática de la hipótesis; los datos generados por medio de la simulación de los elementos que conforman los Incoterms fue brindada a la pyme CyRR, quién con esta información puede considerar un precio de venta para la exportación y negociar con el Incoterm que más le convenga.

CyRR es una pyme con la posibilidad de exportar a corto plazo, y a pesar de tener claro su interés hacia el Sur de América, la simulación de exportación hacia otros países le permite tener un amplio marco de referencia para apoyar la toma de decisiones con respecto al proceso de exportación, así como también a conocer la cantidad más óptima a la hora de comercializar al extranjero.

Actualmente la información es la mejor herramienta para poder realizar negociaciones de manera benéfica; por lo tanto el otorgar a la pyme el beneficio de conocimiento de los gastos de Incoterms para exportar resulta de mucho provecho; puesto que en los últimos meses se han realizado cambios a las reformas fiscales afectando a la LA, en donde se propone la posibilidad de realizar exportaciones sin un tercero (agente aduanal), es en este punto donde las pymes pueden aprovechar los conocimientos de los requerimientos para exportar y las herramientas como los Incoterms, ahorrando de esta forma el costo que implica la contratación de un tercero, promoviendo el despacho de sus mercancías por sí mismos.

Otros cambios aplicados a la LA, retoman la utilización del ferrocarril lo cual actúa a favor de las pymes ubicadas en el Estado de Tlaxcala, especialmente para aquellas dedicadas al sector metalmecánico, ya que algunas debido a la naturaleza de sus productos requieren de este medio para el traslado de sus mercancías. De esta manera la promoción de comercio internacional en las pymes de Tlaxcala se estaría realizando de forma efectiva y conforme a las características de cada empresario.

Con respecto a las variables utilizadas en el instrumento, se obtuvo un panorama de la actitud que tienen las pymes del Estado de Tlaxcala con respecto a la exportación concluyendo lo siguiente:

A pesar de que la tendencia de las pymes en cuanto al interés de exportar es favorable, así como la capacidad de producción y la marca registrada teniendo una tendencia del 62% a favor hacia el impulso para fomentar la exportación, las pymes

del sector metalmecánico aún no forman parte de este proceso. Por lo cual se deduce que las pymes del Estado de Tlaxcala tienen los elementos necesarios para realizar intercambios comerciales al extranjero, sin embargo, la falta de información y capacitación principalmente por parte de las dependencias de gobierno hacia estas no es suficiente, dejando a las pymes con expectativas equivocadas o muy alejadas sobre el proceso de exportación.

Recomendaciones

Con respecto a la actitud de las pymes en cuanto al proceso de exportación, se pueden establecer estrategias para fomentar este proceso, difundir programas de capacitación con respecto al registro de marcas debido a que éste es un trámite sin costo que muchas personas desconocen. Promover programas de capacitación en cuanto a recursos materiales y humanos, así como incentivar a las pymes con apoyo económico para la actualización y modernización de maquinaria y equipo, pues algunas pymes manifestaron no tener la posibilidad de exportar debido a no poder producir más puesto que su maquinaria los limita.

La caracterización de los Incoterms sólo se realizó con una empresa perteneciente al sector metalmecánico, siendo éste el único sector a estudiar, sin embargo la caracterización así como el modelo de exportación puede aplicarse de igual forma para las empresas pertenecientes al sector textil como a cualquier otro sector industrial del Estado de Tlaxcala.

Trabajos futuros

Derivado de la caracterización de los Incoterms puede generarse la oportunidad de crear un sistema de software mediante modelos determinísticos, ya que estos son los que hacen predicciones definidas de cantidades, dentro de cualquier distribución de probabilidades, no contemplando la existencia del azar; de

esta manera se permitiría realizar la simulación de los costos de exportación utilizando los distintos Incoterms.

Este sistema podría trabajar variables tales como el país destino indicando el TLC que corresponde, señalando si existe algún programa para el producto a exportar y a su vez poder enlazarlo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías para que genere la fracción arancelaria a la que corresponde el producto, los costos podrían generarse automáticamente, permitiendo el uso de divisas en caso de que sea necesario, y actualizando las bases de datos con relación a los cambios anunciados en el DOF al menos cada 6 meses para tener los costos de los documentos oficiales actualizados.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, A., Correa, R., Falconi, F., Jácome, H., & Ramírez, R. (2006). *El rostro oculto del TLC*. Ecuador: Abya Yala.

Alacero, Asociación Latinoamericana del Acero. (19 de Marzo de 2013). Obtenido de América Latina: Consumo aparente de aceros acabados crece 1% en enero 2013 versus enero 2012, mientras producción crece 3%*, Santiago de Chile:

<http://www.alacero.org/noticias/Paginas/Am%C3%A9ricaLatinaConsumoaparentedeacerosacabadoscrece1enero2013versusenero2012,mientrasproducci%C3%B3ncrece3.aspx>

Asociación Mundial de Acero. (Enero de 2013). *World Steel Association* Obtenido de <http://www.worldsteel.org/search-result.html?queryStr=Search>

Ballesteros, R. A. (2005). *Comercio Exterior: Teoría y práctica*, 2ª edic. España: Murcia: Servicio de Publicaciones.

Bernal, T. C. (2006). *Metodología de la investigación, para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson.

Bowersox, D. J. (2007). *Administración y Logística en la cadena de suministros*, 2ª ed. México: Mc Graw Hill.

Businesscol. (2013). Incoterms, International Commerce Terms. Obtenido de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

Castellanos Ramírez, A. (2009). *Manual de la gestión logística del transporte y distribución de mercancías*. Barranquilla: Ediciones Uninorte.

Cendrero, A. B., & Truyols, M. ,. (2008). *El transporte: aspectos y tipologías*. Madrid: Delta Publicaciones.

Comercio en América del Norte. (4 de Abril de 2013). Obtenido de tlcán (Comercio en América del Norte) <http://www.tlcan.com.mx/-QUE-ES->

González, L. I., Martínez, S. A., Otero, N. M., & González, V. E. (2009). *Gestión del comercio exterior*. Madrid: Esic Editorial.

Hernández, A. V. (2009). *Los Incoterms y su práctica jurídica en el comercio exterior mexicano*. México.

- ICC. (2014). Cámara de Comercio Internacional. Recuperado el 12 de Julio de 2014, de http://www.iccspain.org/index.php?option=com_content&view=article&id=47:la-camara-de-comercio-internacional-icc&Itemid=54
- IDOnline. (14 de Octubre de 2013). *Comisiones aprueban Ley Aduanera*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2013, de <http://www.idconline.com.mx/fiscal/2013/10/14/comisiones-aprueban-ley-aduanera>
- INEGI. (2011). Diseño de la muestra en proyectos de encuesta. Recuperado el 2014, de http://www.snieg.mx/contenidos/espanol/normatividad/doctos_genbasica/muestra_encuesta.pdf
- Jerez, R. J. (2007). *Comercio Internacional 3ra edic.* Madrid: Esic , 298 pags.
- Jiménez, O. R., & Carreras, Zamacona , M. (2002). Metodología para la investigación en ciencias de lo humano. México: Publicaciones cruz.
- Livanos, M. C. (2006). *Alfredo Moreno Dávila, Aduanas y Comercio Internacional*. Recuperado el 10 de enero de 2013, de <http://www.customs-trade.com/es/incoterms.html>
- Lucena, R. C. (2006). Comercio internacional y crecimiento económico: una propuesta para la discusión. *Aldea Mundo*, Venezuela, 49-55.
- Mazariegos, F. O. (2007). *La Importancia del Conocimiento y Aplicación de los Términos de Comercio Internacional para el Comercio Exterior de México, INCOTERMS 2000 Y RAFDT 1941*. México.
- Metalmecánica*. (Noviembre de 2012). Obtenido de México: Pronósticos favorables para la industria metalmecánica en 2013: http://www.metalmecanica.com/mm/secciones/MM/ES/MAIN/IN/ARTICULOS/doc_90215_HTML.html?idDocumento=90215
- Ministerio de comercio, Industria y turismo de Colombia, (2011) Recuperado el 2 de Mayo de 2013, de Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia. Obtenido de: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11963>
- Miquel, P. S. (2008). Distribución Comercial, 6ta ed. Madrid: Esic.
- Namakforoosh, M. N. (2005). Metodología de la Investigación, 2da edic. México: Limusa.

- Ortega, G. A. (2011). *Guía Práctica de Contratación Internacional*, 2da edic , 2011,. Madrid: Esic.
- Padín, F. C., & Caballero, M. I. (2006). *Comercio Internacional: Una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior*. España: Vigo 2006.
- Perales, P. V. (2007). *Reseña de regulación del contrato de compraventa internacional: antecedentes, estructura y fuentes de Jorge Oviedo Albán*. *Díkaion*, Colombia, 311-314.
- Pérez, G. L., & Sánchez, S. O. (2007). *La necesidad de regular en la legislación mexicana a los International Commercial Terms (Incoterms)*. México.
- Pestrin, H.* (02 de Enero de 2013). *Incoterms 2010*. Obtenido de <http://valleglobal.blogspot.mx/2011/07/incoterms-2010.html>
- Proméxico1.* (s.f.). *PyMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México*. Recuperado el 15 de diciembre de 2012, de <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- Proméxico, 2.* (2013). *Tratados comerciales*. Recuperado el 10 de octubre de 2013, de http://www.promexico.gob.mx/es_ca/promexico/Trade_agreements
- Promexico 3,* (s.f.). Recuperado el 5 de Mayo de 2013, Trámites Arancelarios, Obtenido de http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Interactivos/Capacitacion_virtual/Formacion_integral_para_exportar/curso4/4-05f.htm
- Rohde, A. P. (2005). *Derecho aduanero Mexicano: Regímenes, Contribuciones y Procedimientos Aduaneros*. México: Isef.
- Salazar, F. S. (2006). *Implicaciones del comercio internacional en el contexto social y macroeconómico de América Latina*. 151-176. *Cuadernos de Administración.*, Colombia, 151-176.
- SAT, A. (Abril de 2006). *Clasificación y valor*. Recuperado el 14 de Marzo de 2013, de http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/Descargas/Guia_Importacion/GI06_06.pdf
- Secretaría de Economía 1.* (Noviembre de 2011). *Obtenido de Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua*. Recuperado el 13 de Abril de 2013, de

http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/LC_Unico_ficha.pdf

Secretaría de Economía 2 (4 de Mayo de 2013). Obtenido de México y Bolivia mantienen libre comercio de mercancías gracias a nuevo acuerdo de complementación.: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6372-mexico-y-bolivia-mantienen-libre-comercio-de-mercancias-gracias-a-nuevo-acuerdo-de-complementacion>

Secretaría de Economía 3. (5 de Mayo de 2013). Obtenido de TLCUEM: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/Nota_ABC_TLCUEM.pdf

Secretaría de Economía 4. (5 de Mayo de 2013). Obtenido de AAE México Japón : http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/Ficha-Japon-final.pdf

SEDECO. (18 de Abril de 2012). *Directorio Industrial del Estado de Tlaxcala.* Recuperado el 15 de enero de 2013, de http://www.sedecotlaxcala.gob.mx/index2/images/archivos/directorio/dir_oct_2011.pdf

Siicex 1, Sistema Integral de Información y Comercio Exterior , S. (4 de Mayo de 2013). *Tratados y Acuerdos.* Obtenido de <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Tratados/Tratados.htm>

Siicex 2, Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (4 de Mayo de 2013). México - Perú Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_PER/MEX_PER_s.asp

Siicex 3, Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (5 de Mayo de 2013). Obtenido de México - AELC: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EFTA/MEX_EFTA_s.asp

SIEM. (2013). *Catálogo de Fracciones Arancelarias .* Obtenido de <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/catalogos/fracciones/>, 2013.

Sosa, R. C. (2002). *Los Incoterms 2000 en el derecho aduanero mexicano.*

Souto, M. M. (2002). Mar abierto: la política y el comercio del consulado de veracruz en el ocaso del sistema imperial. *Historia Mexicana*, México, 899-904.

- Tamayo, M. (2004). El proceso de la Investigación Científica: Incluye evaluación y administración de proyectos de investigación. México: limusa.
- Tan, Y.-H., & Thoen, W. (2000). INCAS: a legal expert system for contract terms in electronic commerce. *Elsevier Science B.V., Países bajos*, 389-411.
- Toriello, J. P. (2005). *Incoterms, análisis de su correcto uso, Guatemala*.
- universal, E.* (16 de Octubre de 2013). *¿Que cambios traerá la Ley Aduanera?*
Recuperado el 1 de Noviembre de 2013, de
<http://www.vanguardia.com.mx/quecambiostraeralaleyaduanera-1853652.html>
- Vargas, F. A. (1979). El arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Santiago Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- Vidal, Á. R. (2006). El incumplimiento del vendedor y la transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Derecho, Chile*, 235 – 247.

Anexos

Anexo A. Producción total de acero bruto a nivel mundial

Las cifras que se muestran están representadas en miles de toneladas (año 2011).

Países	Meses							
	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Austria	627	623	605	599	597	607	616	575
Bélgica	685	569	601	567	606	556	643	630
Bulgaria	56	54	53	53	53	41	43	40
República Checa	487	430	415	353	454	360	350	396
Finlandia	346	285	276	286	279	273	293	290
Francia	1,475	1,340	1,439	954	1,278	1,310	1,272	972
Alemania	3,708	3,767	3,593	3,370	3,561	3,688	3,467	3,064
Grecia	137	110	108	30	108	103	102	75 e
Hungría	141	131	131	129	120	112	117	108
Italia	2,606	2,438	2,402	1,174	2,371	2,450	2,256	1,699
Luxemburgo	182	190	195	145	201	206	191	170 e
Países Bajos	508	561	619	601	567	573	560 e	580 e
Poonia	725	682	760	699	698	554	570	549
Rumania	320 e	310 e	320 e	320 e	310 e	320 e	310 e	320 e
Eslovaquia	385	371	406	365	362	351	309	302
Eslovenia	55	57	52	53	55	52	48	25
España	1,315	1,228	994	934	1,196	1,097	1,054	806
Suecia	406	385	162	298	363	358	344	314
Reino Unido	1,011	962	894	793	868	895	810	824
Otros EU (e)	242 e	223 e	205 e	305 e	255 e	256 e	241 e	235 e
Unión Europea (27)	15,415	14,716	14,228	12,028	14,301	14,161	13,595	11,975
Bosnia y Herzegovina	66	63	65	61	60	51	57	65
Croacia	0	0	0	0	0	9 e	10 e	10 e
Macedonia	16	22	20	5	10	8	15	30
Noruega	60	65	20	64	63	71	67	41
Serbia	58	60	21	0	0	0	0	0
Turquía	3,081	2,941	3,139	3,045	3,052	2,881	2,993	2,845
Otros Europa	3,282	3,151	3,264	3,175	3,186	3,020	3,142	2,991
Bielorrusia	231	225	232	232	235	237	230 e	240 e
Kazajistán	272	317	350	345	365	282	275 e	280 e
Moldavia	0	47	33	29	30	27	25 e	30 e
Rusia	6,072	5,743	5,889	5,909	5,955	5,737	5,585	5,788
Ukraine	2,965	2,840	2,600	2,671	2,628	2,596	2,739	2,532
Uzbekistán	75	72	68	64	67	55	50 e	55 e
CIS (6)	9,615	9,243	9,172	9,250	9,280	8,933	8,904	8,925
Canadá	1,211	1,011	1,133	1,108	1,118	1,119	1,120 e	1,200 e
Cuba	28	24	24	25	26	27	29	30
El Salvador	8	8	8	8	9	9	10	10

Continuación Anexo A.

Países	Meses							
Países	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Guatemala	27	27	27	27	28	30	31	33
México	1,524	1,413	1,449	1,511	1,551	1,543	1,500	1,700 e
Trinidad y Tobago	61	59	47	47	52	56	43	40 e
Estados Unidos	7,913	7,239	7,325	7,622	6,809	6,797	6,779	7,074
Norte América	10,772	9,780	10,014	10,348	9,592	9,582	9,511	10,087
Argentina	458	451	344	380	396	414	395	334
Brasil	2,855	2,757	2,993	2,871	2,864	3,154	2,844	2,604
Chile	150	144	133	153	125	144	128	134
Colombia	126	121	103	97	103	93	110	115
Ecuador	41	43	45	47	49	52	54	57
Paraguay	4	4	4	4	4	4	5	5
Perú	57	81	91	93	80	83	84	88
Uruguay	11	11	12	12	13	13	14	15
Venezuela	243	217	212	179	201	228	239	251
Sur América	3,945	3,829	3,937	3,836	3,835	4,185	3,873	3,603
Argelia	58	43	32	24	38	59	12	15 e
Egipto	554	552	544	535	541	540	548	587
Irán	1,242	1,225	1,122	1,142	1,232	1,166	1,222	1,189
Marruecos	60	36	36	47	30	27	41	45 e
Arabia Saudita	463	448	282	447	410	467	437	451
Sur África	617 e	592 e	555 e	608 e	544 e	570 e	550 e	570 e
Europa medio Oriente y África	2,994	2,897	2,570	2,803	2,795	2,830	2,810	2,857
China	61,234	60,213	61,693	58,703	57,946	59,096	57,471	57,656
India	6,593	6,375	6,359	6,476	6,299	6,604	6,400 e	6,600 e
Japón	9,224	9,198	9,251	9,207	8,802	8,836	8,505	8,569
Corea del Sur	6,032	5,764	5,907	5,632	5,661	5,651	5,640	5,811
Taiwán, China	1,804	1,781	1,761	1,730	1,440	1,675	1,664	1,770 e
Asia	84,887	83,330	84,971	81,747	80,147	81,862	79,681	80,406
Australia	396	403	412	445	430	428	405	368
Nueva Zelanda	82	82	82	74	81	76	68	83
Oceanía	477	485	494	519	511	504	473	450
Total 62 países	131,387	127,431	128,650	123,707	123,648	125,075	121,990	121,293

Fuente: Asociación Mundial del Acero. Nota: Los 62 países incluidos en esta tabla representan aproximadamente el 98% de la producción total de acero bruto mundial en 2011. (e) valores estimados.

Anexo B. Instrumento

La presente encuesta tiene como finalidad, facilitar la identificación de los posibles Incoterms para exportación a utilizar, según los requerimientos de la empresa.

1. Sector empresarial al cual pertenece la empresa
 - a) Textil
 - b) Metalmecánico

2. ¿Está interesado en comercializar sus productos al extranjero?
 - a) Sí (Continuar con la encuesta)
 - b) No (Terminar la encuesta)

3. ¿Cuál es el destino al que le gustaría exportar sus productos?

4. ¿Qué producto está interesado en exportar?

5. ¿Cuenta con registro fiscal de contribuyentes ante Secretaría de Hacienda y Crédito Público?
 - a) Sí
 - b) No

6. ¿Cuenta con una marca registrada?
 - a) Sí
 - b) No

7. ¿Cuenta con la capacidad de producción para cumplir con el volumen de exportación que pudiera ser requerido por sus clientes potenciales?

8. ¿Con qué frecuencia considera que podría realizar las operaciones de exportación?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Otra (indique)

9. ¿De acuerdo a su producto qué medio de transporte considera adecuado para exportar sus mercancías?
 - a) Carretera
 - b) Ferroviario
 - c) Marítimo
 - d) Aéreo

10. ¿En dónde considera conveniente realizar la entrega del producto?
 - a) El patio de las propias instalaciones (empresa vendedora)
 - b) Punto intermedio (Aduana, lugar pactado).