



ISSN: 1696-8352 - MÉXICO – MARZO 2017

## MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES RÚSTICOS A ESTADOS UNIDOS

**Jessica Jared Yáñez García<sup>1</sup>**

Contador público

Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca

[jessik\\_jared@hotmail.com](mailto:jessik_jared@hotmail.com)

**Dulce María Palacios Rincón<sup>2</sup>**

Docente en la Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca

[dwlze@hotmail.com](mailto:dwlze@hotmail.com)

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Jessica Jared Yáñez García y Dulce María Palacios Rincón (2017): "Manual de procedimientos para la exportación de muebles rústicos a Estados Unidos", (marzo 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2017/muebles.html>

### RESUMEN

El presente documento de investigación tiene como fin dar a conocer de manera simplificada y entendible a cualquier lector la logística de la exportación de muebles rústicos del territorio nacional a Estados Unidos, mismo que pretende ser una herramienta de gran importancia para los empresarios interesados en expandir su mercado a nuevas fronteras pero que no cuentan con el conocimiento necesario para poder realizarlo.

Cabe mencionar que en la actualidad, debido al estilo de vida moderno, la globalización se ha expandido haciendo que cada vez más países se vean obligados a formar parte del mercado mundial. Por lo que al transcurso de los años México se ha ido adhiriendo a una amplia gama de Tratados y Acuerdos Internacionales que en teoría le ofrecen grandes beneficios económicos al país, pero realmente no es así.

**Palabras claves:** Exportación, muebles rústicos, lineamientos, Tratados y Acuerdos Internacionales,

### ABSTRACT

The purpose of this research paper is to make the logistics of the export of rustic furniture from the national territory to the United States known in a simplified and understandable way to any reader, who pretends to be a tool of great importance for the entrepreneurs interested in expanding their Market to new frontiers but do not have the necessary knowledge to perform it. It is worth mentioning that today, due to the modern lifestyle; globalization has expanded, causing more and more countries to become part of the world market. So over the years Mexico

<sup>1</sup> Estudiante de la carrera de Contador Público por la Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca, Maestra de Inglés en el Centro de Idiomas de la UAMZH desde Febrero del 2016.

<sup>2</sup> Docente de la Unidad Académica Multidisciplinaria Zona Huasteca, UASLP desde el año 2008.

has been adhering to a wide range of international treaties and agreements that in theory offer great economic benefits to the country, but do not really make the most of it as it should.

**Key words:** Export, rustic furniture, guidelines, Treaties and International Agreements.

**JEL classification:** F15, F18, F43, F53

## INTRODUCCIÓN

En éste artículo se pretende exponer claramente el procedimiento para llevar a cabo la exportación de muebles rústicos a Estados Unidos para que las empresas que busquen incrementar sus ingresos o crecer en el mercado puedan saber cómo realizarlo. Además, el motivo principal por el cual se hablará específicamente de la exportación de muebles rústicos es que éstos son un producto que en el extranjero puede ser visto como una artesanía mexicana debido al proceso de producción por medio del cual son elaborados a mano y su muy peculiar acabado, lo cual sin duda los hacen un producto muy atractivo dentro del mercado internacional.

Cabe mencionar que específicamente los muebles rústicos tienen un antecedente muy interesante en cuanto a la exportación se refiere, ya que a pesar de las fatales predicciones para la industria mueblera que se especularon desde la implementación del Tratado de Libre Comercio en el año 1994, ésta industria demostró que los muebles rústicos son un producto nacional con grandes ventajas comparativas entre las principales están: que son baratos, han construido una tendencia en la que los consumidores se ven atraídos por la fascinación del arte popular y el regreso a la simplicidad, sin dejar de lado la estética con la que son elaborados ya que recientemente se le ha adicionado hierro forjado, tallados intrincados y pintura; finalmente la última ventaja es que éste tipo de productos son muy funcionales ya que son muy adaptables a cualquier otro tipo de muebles.

La problemática radica en que México siendo un vasto territorio lleno de riquezas naturales y que cuenta una gran capacidad productiva se ha limitado a ser solamente un país proveedor de mano de obra barata y un importador de bienes intermedios. Además, otro factor por el cual México no ha explotado su potencial ni ha aprovechado los tratados de los cuales forma parte, es que los pequeños comerciantes o empresarios no cuentan tanto con la información, la capacidad y la formación necesarias para poder hacer crecer su negocio.

Por ello, el presente artículo busca dar a conocer cuáles son los procedimientos legales, fiscales y culturales para la correcta exportación de muebles a territorio extranjero. A continuación se presentará un compendio de procedimientos a seguir para exportar muebles rústicos a Estados Unidos donde se comienza hablando de del por qué exportar, antecedentes, estadísticas y una serie de pasos a seguir. Además se tratan temas de interés como: Tratados y Acuerdos Internacionales, beneficios fiscales y recomendaciones.

### 1. MARCO REFERENCIAL

Según información del Trade and Logistics Innovation Center, desde que la economía de México se abrió al comercio internacional las importaciones han sido mayores a las exportaciones. Hoy en día la mitad de estas importaciones provienen de nuestro país vecino según datos provenientes del INEGI en el año 2012: Estados Unidos, con un 50.2%, de China un 14.7%, Japón un 4.7% y por último del resto de los países 30.4%.

En México se importan principalmente bienes de intermedio, éstos son los que van en el proceso de un producto antes que éste pueda ser consumido o usado. Un gran ejemplo es la industria automotriz, ya que hay muchas ensambladoras importantes a lo largo de todo México; pero, aunque varias de esas maquiladoras requieren un alto número de mano de obra y que éstas mismas empresas dan trabajo a muchas familias mexicanas, no debemos pasar desapercibido que dichas empresas generan un alto volumen de las importaciones que entran

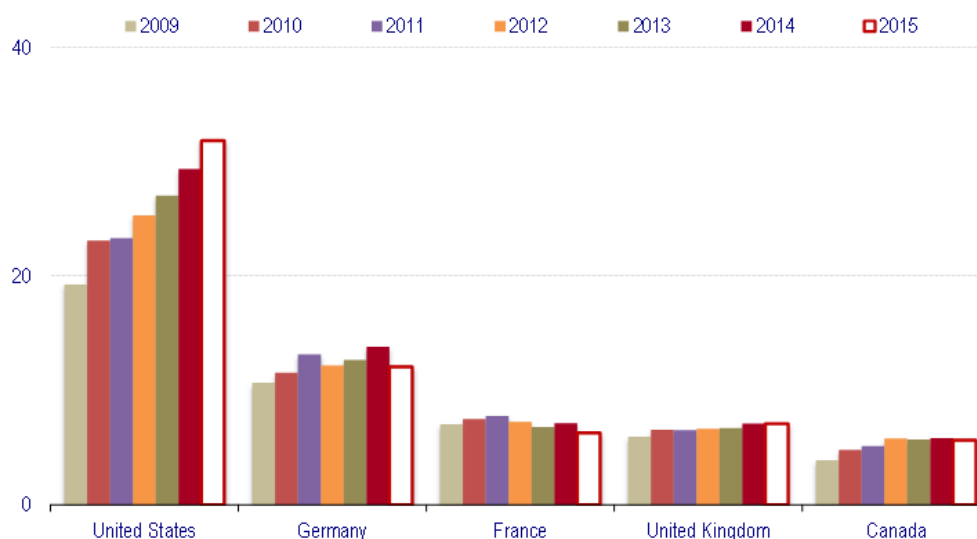
al país, y que sumadas a todas las demás que ingresan al territorio nacional trae como consecuencia que la balanza comercial mexicana siga arrojando números negativos. (Tecnológico de Monterrey- Trade & Logistics Innovation Center, 2011)

Sin embargo, es inevitable no sorprenderse por cómo se ha desempeñado la exportación de los muebles rústicos desde la creación del TLC en el año 1994. Los muebles rústicos han dejado una huella imborrable en la historia y es que a pesar de las fatales predicciones que desde el año 1980 se hicieron al iniciarse las reformas al comercio libre, por la incapacidad de competir con los muebles importados de Estados Unidos que estaban muy baratos y que trajo consigo la clausura de muchas empresas fabricantes de muebles, la verdad, es que la industria mexicana manufacturera de muebles se ha extendido mucho.

Contrario a lo previsto por especialistas, desde 1994 hubo un incremento de más del 73% en las ventas de muebles hasta 1997. Además, la elaboración de muebles de madera en México creció en un 7% durante el periodo de 1999. Y según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, las importaciones estadounidenses de muebles provenientes de México eran de más de \$1.5 billones con fecha al año 1997. Pero a ser verdad, el dato más curioso, es que la importación más popular era el "rústico" de madera, generalmente hecho de pino. Por ello el mercado estadounidense amplió sus ventas de dichas mercancías a las tiendas de moda para jóvenes profesionales urbanos, turistas y hasta para los centros comerciales comunes y corrientes y en las ferias de ventas.

Actualmente el panorama mundial del negocio mueblero es aún mucho más optimista ya que de acuerdo a datos recopilados por el Centre for Industrial Studies, la exportación e importación de muebles se ha incrementado considerablemente y como muestra hay evidencia de que el consumo de muebles mundial alcanzó los 455 mil millones de dólares en el año 2014, con un aumento de alrededor de 17 mil millones de dólares con respecto al año 2013. Mientras que la tasa esperada de crecimiento del consumo de muebles para el 2015 fue del 2,8% en términos reales. El cálculo se basa en el procesamiento de datos de fuentes oficiales, tanto nacionales como internacionales, que cubren los 70 países más importantes entre los cuales hay países de primer mundo, países con economía avanzada y, países con economía emergente y en desarrollo. De igual modo, existe un pronóstico para el año en curso, y es el 2.8% de crecimiento de la demanda de muebles a nivel mundial, tal como lo fue el año pasado.

Por otro lado, de los 70 países antes mencionados, de los cuales se obtienen los datos que permiten conocer la situación actual del consumo de muebles a nivel mundial, sobresalen los principales importadores de muebles que son: Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido y Canadá. Y específicamente en los últimos cinco años, el aumento de las importaciones de muebles a los Estados Unidos, (El país con mayor capacidad de consumo y número uno en importaciones de muebles) pasaron de 19 mil millones de dólares en el 2009 a cerca de 32 mil millones de dólares en el 2015 y por supuesto, fue el motor del crecimiento en el comercio internacional de los muebles. (Revista Porte, 2016)



**FIGURA 1. PAÍSES CON LA MAYOR IMPORTACIÓN DE MUEBLES E IMPORTACIONES, 2009-2015.  
(CIFRAS EN BILLONES DE DÓLARES)**

FUENTE: <http://www.revistaporte.com/2016/01/15/383/>

Crear un manual de procedimientos para la exportación de bienes como lo son los muebles rústicos, da la pauta para incluir todo tipo de trámites que se necesiten realizar ante las diferentes dependencias, secretarías y aduanas o bajo las diferentes leyes vigentes hasta el presente año, principalmente La Ley Aduanera, la cual es la que marcará todos los lineamientos a seguir para exportar dicho producto. Además es indispensable revisar los diferentes Tratados y Acuerdos Internacionales de los que México sea parte, que puedan brindar facilidades a la empresa nacional para exportar su mercancía.

En el caso específico de los muebles rústicos, empezaremos marcando lineamientos requeridos para la protección del medio ambiente, con motivo de que la elaboración de éste producto necesita materia prima de ejemplares, partes y derivados de vida silvestre, es decir, maderas tropicales o duras, que actualmente están protegidas tanto por el gobierno como vigiladas por otras dependencias que buscan prevenir plagas fitosanitarias que pudieran derivarse de un mal cuidado de éstas mismas.

En seguida se habla de términos generales del comercio exterior y la importancia de las aduanas en dicho proceso, también se expondrá acerca de las distintas barreras arancelarias y ante cuales dependencias se hacen los trámites aduaneros de exportación. Más adelante hablaremos de los trámites específicos necesarios para llevar a cabo la exportación de los muebles rústicos, claro está, bajo los lineamientos correspondientes a éstas mismas mercancías.

Para finalizar pondremos las cartas sobre la mesa en materia de los impuestos y tarifas a pagar por exportar mercancías a territorio extranjero, así como posibles beneficios fiscales por programas disponibles para el giro de la empresa, entre otros.

### **1.1 Ahora bien, ¿Qué es exportar?**

Exportar es vender a otro país las mercancías o productos nacionales y como en cualquier negocio requiere de preparación, esfuerzo, dedicación, constancia y aprendizaje. Además, debe considerarse que exportar conlleva un compromiso de largo plazo ya que los beneficios más importantes del mismo se verán reflejados con el paso del tiempo conforme las ventas internacionales vayan incrementándose.

Exportar tiene sus ventajas, no por nada hay empresas internacionales muy exitosas que basan su éxito en la venta de su mercancía a diversos países en lugar de comercializar su

mercancía dentro del territorio nacional. En seguida, algunas ventajas de decidirse a exportar son:

- Acceso a nuevos mercados.
- Desarrollo y crecimiento de tu empresa al generar nuevos ingresos.
- Aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- No se depende solamente del mercado local.
- Fortalecimiento de la competitividad de los productos en calidad y precio.
- Actualización tecnológica. Mejora de la imagen empresarial.
- Generación de empleos y de divisas para el país.

Pero, también existen varios errores a los cuales están expuestos las empresas cuando van a exportar sus mercancías, errores a los cuales se les debe poner atención, ya que esto evitará multas, recargos o hasta la posibilidad de no poder entregar la mercancía a los clientes en tiempo y en forma con las consecuencias que esto implique. Entre los errores más comunes destacan:

- Falta de conocimiento del mercado.
- Extrema diversificación de los mercados.
- Desconocimiento de la mecánica de exportación.
- Cálculo deficiente del precio de exportación.
- Falta de conocimiento de la contraparte.
- Incumplimiento en tiempos y cantidades de entrega.
- Impaciencia del exportador al no ver resultados inmediatos.

## **2. DESARROLLO**

### **2.1 REQUISITOS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN**

#### **2.1.1 Tener RFC**

Para exportar lo primero que se debe hacer, es tener una empresa que esté constituida legalmente según las leyes fiscales y comerciales del país, en México cualquier persona moral o persona física con actividad empresarial puede convertirse en exportadora, sin importar su tamaño, lo que importa es su nivel de competitividad.

Una empresa competitiva debe contar con los recursos humanos, financieros, materiales y de capacidad técnica y productiva para poder hacer frente a la competencia nacional y extranjera. En caso de que la empresa que busca exportar sus productos no se encuentre dado de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, puede consultar los requisitos y procedimiento en el portal [www.tuempresa.gob.mx](http://www.tuempresa.gob.mx) o acudir al SAT donde podrá obtener más información y recibir ayuda para su correcta afiliación.

#### **2.1.2 Determinar el Producto**

Se pueden exportar todo tipo de productos, sin embargo es necesario evaluar su competitividad. Es necesario contar con un producto competitivo que logre satisfacer las necesidades, gustos y preferencias del mercado meta en base a su calidad, precio, diseño o exclusividad. Si el producto ya ha tenido buena aceptación en el mercado nacional, hay mayores posibilidades de tener éxito en el mercado externo, claro que también influye en el la cultura del país de destino con respecto al producto a exportar.

La parte fundamental de una estrategia de exportación es determinar las debilidades y fortalezas del producto. Por lo que resulta importante analizar el potencial de la oferta exportable del mismo. Particularmente es conveniente determinar la capacidad de producción y las posibilidades de incrementarla. Asimismo, se debe considerar las posibles adecuaciones que se requieran hacer al producto para atender las exigencias de los posibles clientes extranjeros.

#### **2.1.3 Definir el mercado**

*Uno de los aspectos más importantes en cualquier proyecto de exportación es elegir de manera adecuada para conquistar el mercado meta. Para ello se deben considerar las oportunidades y amenazas, de igual forma se deben analizar los recursos disponibles dentro de la empresa para aprovecharlos al máximo.*

Es necesario conocer los gustos y preferencias de los consumidores en el mercado y adaptar el producto a los gustos específicos de esas personas, más aun si hablamos de un mercado extranjero, en el que el proceso de exportación ya es lo suficientemente riesgoso por la inversión y tiempo dedicado a los trámites necesarios para el mismo. Para conocer sobre el mercado internacional se requiere, entre otras cosas:

- Información general sobre el país al que deseas exportar y el mercado específico.
- Información necesaria para pronosticar los requerimientos del producto, anticipando las tendencias sociales, económicas, de la industria y del consumidor del mercado o país específico.
- Información de mercado específica requerida para llevar a cabo decisiones claves sobre adaptación de tu producto, promoción, distribución y precio.

Además es recomendable preseleccionar países que ofrezcan las mejores oportunidades para el producto a exportar, para ello se puede:

- Utilizar estadísticas arancelarias de exportación de México y estadísticas de importación de muebles rústicos por ejemplo.
- Investigar si el producto cuenta con preferencias arancelarias, en el marco de los tratados y acuerdos internacionales de comercio que tiene suscritos México.
- Analizar la situación económica, política, social y geográfica, así como gustos y preferencias de la población del mercado meta, en éste caso sería el mercado de Estados Unidos.
- Identificar la segmentación del mercado en nivel de ingresos, edades, hábitos de consumo, entre otros.
- Conocer las exigencias y requisitos del país destino.
- Considerar los canales de comercialización y distribución del mismo.
- Comparar quiénes son los competidores internos y externos, sus precios, características, etc.
- Tomar en cuenta las opciones de transporte y sus costos.
- Una vez bien definido el mercado es conveniente realizar un viaje de observación, que permitirá analizar lo relacionado con: producto, precio, puntos de distribución, formas de comercialización y distribución y competencia.

#### 2.1.4 Un plan de negocios de exportación

El proceso de exportación no tiene periodos definidos, depende de factores como: el nivel de competitividad de tu empresa y tu producto, así como del compromiso de la propia empresa. Para facilitar y organizar su proceso es importante contar con un Plan de Negocios de Exportación, un instrumento que define la estrategia de entrada a los mercados extranjeros y la planeación de la forma de operación más recomendable dependiendo de las características de la empresa exportadora, el producto de exportación y el mercado meta.

#### 2.1.5 ¿LISTOS PARA EXPORTAR?

Saber que la empresa está lista para comenzar a exportar depende de varios factores como: el nivel de conocimiento de conceptos básicos de comercio exterior, posicionamiento del producto y nivel de competitividad de éste, capacidad de producción suficiente, capacidad financiera de la empresa para implementar un plan de exportación, organización administrativa al interior de la empresa, por mencionar algunos puntos. (PROMÉXICO: Inversión y Comercio, 2016)

## **2.2 TERMINOLOGÍA**

Existen requisitos aduanales que se deben cumplir al exportar mercancías a territorio extranjero, entre los cuales se mencionan muchos términos técnicos por lo cual haremos una breve introducción donde se plasman un conjunto de definiciones como la aduana y algunos de los términos más usados en ella.

### Aduana

Una aduana, es aquel lugar establecido generalmente en las áreas fronterizas, puertos y ciudades importadoras/exportadoras cuyo propósito principal es contralorar todas las entradas y salidas de mercancía, los medios en los que son transportadas y los trámites necesarios para llevarlos a cabo. Su función recae en hacer cumplir las leyes y recaudar impuestos, derechos y aprovechamientos aplicables en materia de comercio exterior. (INCEA- Instituto nacional de comercio exterior y aduanas, 2015)

### Regímenes Aduaneros

Según el artículo 90 de la Ley Aduanera, todas las mercancías que ingresen o que salgan de México deben destinarse a un régimen aduanero, establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le va a dar en territorio nacional o en el extranjero. Nuestra legislación contempla seis regímenes con sus respectivas variantes:

- Definitivos
- De importación
- De exportación
- Temporales

#### De importación:

- a) Para retornar al extranjero en el mismo estado
- b) Para elaboración, transformación o reparación

#### De exportación:

- a) Para retornar al país en el mismo estado
- b) Para elaboración, transformación o reparación

### Depósito Fiscal

Tránsito de mercancías

Interno

Internacional

### Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado

Dicho de otra manera, todas las mercancías que entren o salgan del país deben pasar por las distintas aduanas y en ellas pagar los impuestos de acuerdo al tipo de mercancías y al régimen en el cual fueren destinadas las mercancías según el destino de las mismas en territorio extranjero o nacional.

La exportación de muebles rústicos es una operación de enajenación de bienes, así que, el régimen más acorde con la actividad que se apega al destino de las mercancías que serán exportadas, es el régimen de exportación definitiva, ya que al venderlas en el extranjero, no se espera que las mercancías vuelvan al país aun en poder de la empresa exportadora.

### **2.3 Medios de exportación de la mercancía**

En adición, las mercancías podrán introducirse al territorio nacional o extraerse del mismo mediante los siguientes tráficos: Marítimo, terrestre, ferroviario, aéreo, fluvial, otros medios de conducción y vía Postal.

La entrada o la salida de mercancías del territorio nacional, las maniobras de carga, descarga transbordo, debe efectuarse por lugar autorizado, en día y hora hábil. Para ello México cuenta con 49 aduanas ubicadas de la siguiente manera: 19 en la frontera norte, 2 en la frontera sur, 17 marítimas y 11 interiores. Mientras que del lado de la frontera norte las aduanas se pueden ubicar en: Agua Prieta, Ciudad Acuña, Ciudad Camargo, Ciudad Juárez, Ciudad Miguel Alemán, Ciudad Reynosa, Colombia, Matamoros, Mexicali, Naco, Nogales, Nuevo Laredo, Ojinaga, Piedras Negras, Puerto Palomas, San Luis Río Colorado, Sonora, Tecate y Tijuana. Y en la frontera sur solo se podrán encontrar en dos ciudades: Ciudad Hidalgo y Subteniente López; Claro que no se pueden dejar de mencionar las aduanas marítimas con las que México cuenta, éstas están en los puertos de: Acapulco, Altamira, Cancún, Ciudad del Carmen, Coatzacoalcos, Dos Bocas, Ensenada, Guaymas, La Paz, Lázaro Cárdenas, Manzanillo, Mazatlán, Progreso, Salina Cruz, Tampico, Tuxpan, Veracruz; Así como las aduanas interiores, las cuales son de suma importancia de igual manera y se pueden localizar en: el Aeropuerto

Internacional de la Ciudad de México, Aguascalientes, Chihuahua, Guadalajara, Guanajuato, México, Monterrey, Puebla, Querétaro, Toluca y Torreón. (SAT: ESTRUCTURA DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS DE MÉXICO, 2015)

## 2.4 Aranceles

No se requiere algún permiso especial para que una empresa pueda exportar sus mercancías al extranjero, sólo se requiere estar dado de alta y activo en el Registro Federal de Contribuyentes. Solamente un pequeño grupo de productos como las bebidas alcohólicas, cerveza, alcohol, alcohol desnaturalizado, mieles incristalizables y tabacos labrados requiere de manera obligatoria que la empresa se registre en el Padrón de Exportadores Sectorial.

Sin embargo, al exportar un producto es necesario conocer el código con el que éste es identificado en base a un sistema adoptado internacionalmente conocido como Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Éste código integrado por 6 dígitos homólogos a nivel internacional más dos adicionales asignados por cada país, permite determinar las regulaciones arancelarias y restricciones no arancelarias a las que se verá sometido dicho producto en el mercado importador. Asimismo, facilita las transacciones comerciales al utilizar un mismo código para un producto en cualquier país, independientemente de las diferencias entre los idiomas.

Para determinar la fracción arancelaria de un producto, existen solamente las siguientes alternativas, debidos al alto grado de complejidad técnica, los riesgos y responsabilidades que implica una mala clasificación:

3. Contratar un Agente Aduanal.
4. Acudir a las oficinas de orientación al contribuyente en asesoría en comercio exterior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
5. Asistir a los módulos de orientación de despacho aduanero de la CAAAREM, es decir la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana.

## 2.5 Restricciones arancelarias y no arancelarias del producto.

Las regulaciones arancelarias son impuestos o los famosos aranceles que se deben pagar en la aduana de un país, por parte de los importadores o exportadores por la entrada o salida de mercancías. En México, la mayoría de los productos no tienen aranceles a la exportación gracias al gran número de Tratados y Acuerdos Internacionales de los cuales México forma parte.

Pero, por otro lado, las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger a la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, salud, sanidad animal o vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de los productos que están adquiriendo. (PROMÉXICO: Inversión y Comercio, 2016)

Por ejemplo, para el caso específico de la exportación de muebles rústicos a Estados Unidos, haciendo uso de una página de internet dedicada a prestar servicios de ayuda para importar o exportar mercancía, se encontró una posible clasificación arancelaria aplicable a los muebles rústicos que se puede observar en seguida.

### Datos de Clasificación

Código	Nomenclatura
94	Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
9401	Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes.



<b>940169</b>	Los demás asientos, con almacén de madera: --Los demás.
<b>94016999</b>	Los demás.

**Tabla 1. Nombre de la tabla**

Fuente: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/pasos-exportar>

## 2.3 DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EXPORTAR

La documentación básica exigida en cualquier proceso de exportación es la siguiente:

1. *Factura comercial*
2. *Carta de instrucciones al agente aduanal y pedimento (información específica y detallada de la operación y se entrega directamente al agente aduanal).*
3. *Lista de empaque*
4. *Certificado de origen.*
5. *Documentación del transporte, certificados sanitarios, de calidad y permisos.*

A continuación se explicará brevemente a qué se refiere cada uno de los documentos mencionados anteriormente, los cuales forman parte de los requisitos para llevar a cabo la exportación de mercancías.

### 1. FACTURA COMERCIAL

Para que México pueda llevar a cabo la exportación de productos nacionales a países extranjeros es necesario que todos los embarques que arriben a su destino estén amparados con su debida factura comercial.

Dicha factura comercial debe presentar tanto en original como con un juego de seis copias, todas con firma autógrafa, en inglés o español y con la siguiente información:

Aduana de salida en el país de origen y aduana de entrada en el país de destino.

Nombre y dirección del vendedor o del embarcador

Nombre y dirección del comprador o consignatario

Descripción detallada de la mercancía: nombre, calidad, marca, número y/o símbolos utilizados por el fabricante, etc.

Cantidad, peso y medidas del embarque

Precio de cada una de las mercancías enviadas, especificar el tipo de moneda y señalar su equivalente en moneda nacional sin incluir IVA.

Divisa

utilizada

Condiciones de venta establecidos conforme a los INCOTERMS que incluyen la descripción de los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y costo de embalaje entre otros. (INCEA Documentos para exportar: Factura Comercial, 2014-2015)

INDUSTRIAS ERIKA JEANS LTDA.				
NIT: 1.090.446.358-4		FACTURA N°001		
Dirección: Avenida O N° 8-48 B. Comuneros		Teléfono: 5794549		
		FECHA DE EMISION		FECHA DE VENCIMIENTO
		10/11/2011		31/12/2011
NOMBRE O RAZON SOCIAL: MODA LATINA JAPS LTDA				
DOMICILIO FISCAL: Calleillesca N° 71- 1, Versacruz / México				
Teléfono: 39801737		NIT: 920514321-2		INCOTERM
FORMA DE PAGO:		CREDITO		CIF
DESCRIPCION		CANTIDAD	VALOR UNI	TOTAL USD
Pantalón para caballero	62.03.22.00.00	23,040	13.65	314,496.00
Partida Arancelaria				
FLETE / FREIGHT		SEGURO / INSURANCE	OTROS GASTOS / OTHER CHARGES	SUBTOTAL / SUBTOTAL USD
1,100.00		300.00		314,496.00
DESCUENTO / DISCOUNT			0.00	
IVA / TAX			0.00	
VALOR TOTAL / TOTAL SALES AMUNT			315,896.00	
SON TOTAL DUE: 1.400,00 (Mil cuatrocientos)				
TOTAL CANTIDAD / QUANTY	TOTAL ESTIBAS / PALLETS	TOTAL BULTOS / BUNDLES	PESO NETO / NET WEIGHT	PESO BRUTO / GROSS WEIGHT
23,040	48	192	7.880 kg	8.880 kg
ESTA FACTURA YA SIN TACHADURA NI ENMIENDA				
FIRMA				
Yajaira Libeth Olvaréz Bejarano- Grapirol impresiones NIT 800 255 642-1 Resol. GTIRA 0283 del 29/11/2002 los Andes Av 3 entre calles 4y5 N° 4-37 Tel. 7716550 - Barrio Latino Cúcuta - Colombia				
Numeración habilitada RES DIAN 07000125 de enero 12/2009 del 0001 al 0200				

**FIGURA. 3- EJEMPLO DE FACTURA COMERCIAL.**

Disponible en: <http://lalocuraesunestilodevida.blogspot.mx/2011/11/documentos-de-exportacion.html>

## 2. CARTA DE INSTRUCCIONES

Al llevar a cabo un despacho aduanal, es decir el conjunto de actos y formalidades necesarios para la exportación de mercancías éstos deben ser realizados a través de un agente o apoderado aduanal debidamente autorizado para actuar a nombre del exportador que representa. Pero para que el agente aduanal tenga la facultad de presentar la documentación y las mercancías en la aduana para que sean examinadas por las autoridades correspondientes,

y además liquidar los impuestos de exportación que procedan de acuerdo al tipo productos que se van a enajenar debe realizarse una carta de instrucciones.

Es obligación del exportador proporcionar los documentos que se deban anexar junto a la carta de instrucciones, la cual tiene como propósito dar instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero en forma precisa. Dicha carta debe contener:

- Nombre de quien confiere el encargo
- Nombre del agente aduanal al que es conferido el encargo
- Lugar y fecha
- Tipo de mercancías
- Valor y cantidad
- Régimen aduanero de exportación
- Cualquier otra especificación importante

Recomendación: La tarifa promedio que el agente suele cobrar por sus servicios se estima que es del 0.18% del valor comercial de la exportación, pero siempre es recomendable que antes de solicitar sus servicios se establezcan los honorarios del mismo y cualquier otro gasto complementario.

Dentro de cada operación que implique la exportación de mercancías, debe considerarse el pago del Derecho de Trámite Aduanero (DTA), el cual es actualizado de forma trimestral y publicado en el Diario Oficial de la Federación. Es tarea del agente aduanal realizar esta operación y cargar su costo a la cuenta del exportador así como todas aquellas multas y recargos a los que se haga acreedor por entregar al agente información inexacta o falsa sobre las mercancías.

El agente aduanal es responsable solidario de la exactitud de los datos e información suministrada a las autoridades respectivas durante el proceso de la exportación, para la correcta determinación del régimen aduanero que tengan las mercancías, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas que se apliquen en la exportación de las mercancías. (INCEA: Despacho Aduanal, 2014-2015)

## 2.1 PEDIMENTO

Es el documento oficial en el cual se debe informar el destino de las mercancías que sean presentadas en la aduana correspondiente para su ingreso o salida del país. En seguida, un ejemplo de pedimento de exportación.

El formato de pedimento, es un formato compuesto por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada. Además cuando el espacio especificado no sea suficiente, éste se podrá ampliar agregando tantos renglones en el apartado como se requieran y la impresión deberá realizarse de preferencia en láser en papel tamaño carta.

<b>PEDIMENTO</b>						<i>Página 1 de N</i>	
<b>NUM. PEDIMENTO: T. OPER CVE. PEDIMENTO: REGIMEN:</b>						<b>CERTIFICACIONES</b>	
<b>DESTINO: TIPO CAMBIO: PESO BRUTO: ADUANA E/S:</b>							
<b>MEDIOS DE TRANSPORTE</b>			<b>VALOR DOLARES:</b>				
<b>ENTRADA/SA ARRIBO: SALIDA</b>			<b>VALOR ADUANA:</b>				
<b>LIDA: :</b>			<b>PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:</b>				
<b>DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR</b>							
<b>RFC: NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:</b>							
<b>CURP:</b>							
<b>DOMICILIO:</b>							
<b>VAL. SEGUROS</b>		<b>SEGUROS</b>	<b>FLETES</b>	<b>EMBALAJES</b>	<b>OTROS INCREMENTABLES</b>		
<b>CODIGO DE ACEPTACION:</b>		<b>CODIGO DE BARRAS</b>		<b>CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:</b>			
<b>MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:</b>							
<b>FECHAS</b>		<b>TASAS A NIVEL PEDIMENTO</b>					
		<b>CONTRIB.</b>		<b>CVE. TASA</b>	<b>T. TASA</b>		
<b>CUADRO DE LIQUIDACION</b>							
<b>CONCEPTO</b>	<b>F.P.</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>F.P.</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>TOTALES</b>	
						<b>EFFECTIVO</b>	
						<b>OTROS</b>	
						<b>TOTAL</b>	

**TABLA 2. EJEMPLO DE PEDIMENTO**

Fuente: [http://sat.gob.mx/informacion\\_fiscal/normatividad/formas\\_fiscales/Paginas/pedimentos\\_comercio\\_exterior.aspx](http://sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/formas_fiscales/Paginas/pedimentos_comercio_exterior.aspx)

La estructura de un pedimento es el siguiente:

- Encabezado principal del pedimento.
- Encabezado para páginas secundarias del pedimento.
- Pie de página de todas las hojas del pedimento.
- Fin del pedimento. (Servicio de Administración Tributaria B: PEDIMENTOS Y ANEXOS, 2015)



Pedimento de exportación. Parte II. Embarque parcial de mercancías.



CODIGO DE BARRAS

Número de pedimento \_\_\_\_\_

Datos del vehículo \_\_\_\_\_

Candados oficiales \_\_\_\_\_

Contenedor(es) \_\_\_\_\_

Tipo de mercancía	Cantidad en Unidad de Medida de Comercialización	Cantidad en Unidad de medida de Tarifa
Número de serie del certificado:		
Firma Electrónica Avanzada:		

Nombre

## FIGURA 2. PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN

Fuente: [http://sat.gob.mx/informacion\\_fiscal/normatividad/formas\\_fiscales/Paginas/pedimentos\\_comercio\\_exterior.aspx](http://sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/formas_fiscales/Paginas/pedimentos_comercio_exterior.aspx)

### 3. LISTA DE EMPAQUE

La lista de empaque mejor conocida como packing list en inglés, es un documento que le permite a todas las personas involucradas en el trámite de exportación identificar la mercancías fácilmente por ello es necesario realizar un empaque cuidadoso de las mercancías y sobre todo que ésta coincida con lo indicado en la factura comercial.

La lista de empaque sirve de garantía al exportador de que durante el traslado de sus mercancías se tendrá un documento que identifique el embarque completo de las mismas, de esa manera y en caso de cualquier percance se podrá hacer sin dificultad alguna las reclamaciones que correspondan a la compañía de seguros.

La lista de empaque debe contener de forma clara y concisa: La cantidad exacta de los artículos contenidos en cada una de las cajas, bultos, envases, o dentro del tipo de embalaje utilizado; así como los números, marcas y/o símbolos que identifiquen a las mercancías; y se recomienda empacar junta toda la mercancía que sea del mismo tipo, anexar copia de la factura y escribir a lado de ésta una descripción detallada de cada uno de los productos incluidos para evitar un embarque confuso y facilitar la revisión del embarque para el funcionario de la aduana.; además dentro del desglose de la lista de empaque debe considerarse el peso y volumen exacto de las mercancías, es decir, hacer una descripción del tipo de empaque y embalaje utilizados, y en casos especiales se debe incluir los análisis químicos que correspondan; de igual manera se debe prestar especial atención en indicar la medida de los bultos ya que en algunos casos el flete es cotizado de acuerdo a la relación peso-volumen-valor del empaque; por último, la lista de empaque es elaborada por el exportador y debe presentarse en original y seis copias; dicha lista es utilizada como complemento de la factura comercial y debe ser entregada al transportista. (INCEA: Lista de Empaque, 2014-2015)

<b>LISTA DE EMPAQUE</b>					
Lista de Empaque / Packing List : 314/016 <b>FECHA:</b> 10/11/2011					
<b>EXPORTADOR</b> INDUSTRIAS ERIKA JEANS LTDA Avenida 0 N° 8-48 B. Comuneros Cucuta-Colombia			<b>IMPORTADOR</b> MODALATINA JAPS LTDA Calle illesca N° 71- 1 Veracruz, México		
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div> <b>INCOTERMS</b> CIF  <b>PESO NETO</b> 7.680kg  <b>PESO BRUTO</b> 8.880kg  <b>FORMA DE PAGO</b> Carta de Credito  <b>PLAZO DE EMBARQUE</b> 60 dias fecha de embarque  <b>PUERTO DE EMBARQUE</b> Pto. De Baranquilla  <b>PUERTO DE DESTINO</b> Pto. de Veracruz             </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 150px;">               Notify                MODALATINA JAPS LTDA                  Calle illesca N° 71- 1                Veracruz, México             </div> </div>					
<b>ITEM</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>PESO BRUTO</b>	<b>PESO NETO</b>	<b>CANTIDAD</b>
1	23,040	Pantalon largo para caballero	8.880 kg	7.680 kg	23,040
<b>observaciones:</b>					

**FIGURA 3. EJEMPLO DE LISTA DE EMPAQUE**

Fuente: <http://lalocuraesunestilodevida.blogspot.mx/2011/11/documentos-de-exportacion.html>

#### 4. CERTIFICADO DE ORIGEN

Los certificados de origen no son un requisito obligatorio, para la llevar cabo la exportación de mercancías, ya que solo algunos países lo establecen como requisito obligatorio, sin embargo el contar con éste puede traer grandes beneficios tanto a la empresa exportadora como a la importadora y éstos beneficios están relacionados con el marco de los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales Internacionales suscritos por México, en los cuales se establecen reglas de origen cuya aplicación varía según su finalidad, una de éstas es establecer sistemas arancelarios preferenciales para mercancías que cumplen con dichas reglas. Por ello la importancia de anexar un Certificado de Origen al momento de exportar mercancías ya que el cumplimiento de las reglas citadas en los Tratados y Acuerdos Internacionales se refleja en dicha prueba documental de origen.

Por otro lado se debe tener en cuenta que dependiendo del TLC o Acuerdo Comercial Internacional celebrado por nuestro país, el Certificado de Origen podrá requerir de la validación oficial de la Secretaría de Economía o en el mejor de los casos sólo ser emitido por el exportador y de la misma manera, el Certificado de Origen podrá ser de formato controlado o de libre reproducción.

Cabe mencionar que de los 11 TLC, que México ha celebrado con otros países, hay 7 que aceptan la emisión de los Certificados de Origen sólo con la firma del exportador pero que sobre todo no requieren de la validación de la Secretaría de Economía, los cuales son:

1. México-Estados Unidos y Canadá (TLCAN),
2. México- Bolivia,
3. México-Costa Rica,

4. México-Chile,
5. México-El Salvador, Honduras y Guatemala (Triángulo del Norte),
6. México-Israel
7. México-Nicaragua. (SECRETARÍA DE ECONOMÍA: Certificación de Origen, 2006-2012)

## 5. DOCUMENTACIÓN DEL TRANSPORTE

Es muy importante que las dos partes involucradas en el comercio internacional conozcan la documentación requerida y su uso correcto. En este punto se presenta un conjunto de documentos que atañen a la documentación de transporte para el comercio internacional.

Como lo son:

- Conocimientos de embarque
- INCOTERMS
- Embalaje
- Certificados sanitarios, de calidad y permisos.

El transporte en la exportación es uno de los factores más significativos del costo de operación del comercio internacional, por lo que es necesario realizar un análisis exhaustivo de las diferentes modalidades del mismo. Para poder seleccionar la mejor opción de transporte se deberán evaluar los costos, confiabilidad, seguridad y oportunidad en la entrega. Factores como el valor unitario, el peso, el volumen del producto y las distancias son de suma importancia para la selección de los medios de transporte. Si se trata de un producto de gran volumen, de poco valor y a grandes distancias la modalidad será el transporte marítimo o el ferrocarril. Si se trata en cambio de productos de alto valor, reducido peso y poco volumen, aun a largas distancias, se considerará el transporte aéreo.

Entre los costos se deben considerar los directos (fletes, costos de maniobras, derechos y tarifas especiales, entre otros) e indirectos, como los relativos a los almacenajes; y los costos financieros, por los tiempos de espera.

Existe la posibilidad de combinar las diferentes modalidades de transporte: marítimo, ferrocarril, autotransporte y aéreo. Por otra parte, las posibilidades del transporte multimodal puerta a puerta simplifican los problemas en cuanto a logística.

El seguro se constituye de una serie de coberturas que tienen como objetivo resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías objeto de transporte por cualquier medio, la combinación de éstos o los tiempos de espera. Los riesgos a cubrir y la magnitud de los mismos será una cuestión a decidir y acordar. (INCEA: Documentación de transporte para el comercio internacional, 2014-2015)

### 5.1 INCOTERMS

Las Incoterms por sus siglas en inglés: International Commercial Terms es el acrónimo para referirse a los "Términos internacionales de comercio" y son un conjunto de convenios que sirven para mediar las obligaciones entre vendedor y comprador en cuanto al comercio internacional, para que a pesar de las diferentes culturas e idiomas entre otros factores, ninguna de las partes se vean afectadas o en desventaja. Por ello, al elegir la *Incoterm* por medio del cual se va a importar o exportar la mercancía se establecerán legalmente las obligaciones, los riesgos y los costos con respecto a las condiciones de entrega, como los destinos, plazos, y requisitos de prueba; obligatoriedad de tramitar licencias y derechos ante la aduana; modo de transporte y las condiciones de transporte; y transferencia del riesgo del vendedor al comprador por medio de los distintos tipos de seguro.

Actualmente, existen 11 diferentes tipos de Incoterms donde cada uno de ellos es identificado por una abreviatura de tres letras, agrupados solo en las siguientes dos categorías:

#### Transporte Polivalente

*EXW (En Fábrica)*: El exportador es el que tiene el riesgo mínimo ya que solamente debe encargarse de tener las mercancías disponibles en su fábrica o lugar de entrega convenido en

la fecha indicada a diferencia del importador quien es el responsable de todos los costes una vez la mercancía se haya colocado a las afueras de la fábrica.

*FCA (Franco transportista):* El exportador entrega las mercancías en la aduana para la exportación o en el lugar acordado al transportista que el importador eligió. Además el exportador sólo será responsable de la carga y descarga de las mercancías si éstas son entregadas en sus locales.

*CPT (Transporte Pagado Hasta):* El exportador contrata y paga el flete de transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido, pero, el riesgo de pérdida o daño sobre las mercancías se transfiere del vendedor al importador cuando las mercancías han sido entregadas a el primer transportista designado por el exportador y en caso de existir varios transportistas el despacho en aduana de exportación es obligación del exportador.

*CIP (Transporte y Seguro Pagados hasta):* Este término obliga al exportador de igual forma que el CPT y además debe contratar el seguro aunque sólo está obligado a contratar un seguro de cobertura mínima.

*DAT (Entregado en Terminal):* El exportador realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del importador en el lugar convenido en el país de destino sin realizar el despacho de mercancías ante la aduana para la importación de las mismas. Asimismo, el exportador asume todos los costos y riesgos hasta dejar la mercancía en la terminal de transporte designada o convenida incluyendo la descarga de las mercancías. Esta Incoterm establece que el seguro del transporte principal está a cargo del exportador, aunque no está obligado a contratar alguno, mientras que por el otro lado, los tributos aduaneros de importación están completamente a cargo del importador.

*DAP (Entregado en un Lugar):* El exportador hace la entrega de la mercancía al importador a su llegada al lugar de destino convenido previamente sin correr con los costos de despacho de aduana para la importación y de descarga de la mercancía, pero, cuando el punto de entrega de la mercancía es una terminal de transporte, el DAT es el término más apropiado. En adición, los gastos de demora que se producen al despachar la mercancía de importación, deben ser asumidos por el exportador.

*DDP (Entregado Con Pago de Derechos):* En este término el exportador realiza la entrega de la mercancía al importador, despachada para la importación pero sin ser descargada de los medios de transporte al lugar convenido del país de la importación. El exportador es quien asume todos los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos, entre otros.

#### Transporte marítimo y aguas navegables

*FAS (Al costado del buque):* El exportador se encarga de transportar la mercancía desde su establecimiento hasta el costado de buque en el puerto de embarque convenido para la exportación. A partir de ese momento se transfiere la propiedad al importador.

*FOB (A bordo del buque):* El exportador se encarga de enviar la mercancía desde su negocio hasta el puerto de embarque convenido y de cargarla en el buque. Los riesgos y costes por la pérdida o daño de las mercancías se transfieren al importador en el momento que la mercancía es puesta en la borda del barco.

*CFR (Coste y flete):* El exportador paga los gastos de transporte y otros necesarios para que la mercancía llegue al puerto convenido. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite de vendedor a comprador cuando haya sido entregada ésta a bordo del buque en el puerto de embarque y haya traspasado la borda del mismo. El despacho de exportación de la mercancía es obligación del vendedor mientras que el seguro corre a cargo del importador.

*CIF (Coste, seguro y flete):* El exportador tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, pero, además debe de contratar y pagar la prima del seguro marítimo de cobertura por pérdida o daño de la mercancía durante su transporte, y por último, el exportador también debe de efectuar el despacho de la mercancía en aduana para la exportación. (Diario del Exportador: Incoterms el abc para el exportador e importador, 2015)



Al realizar la exportación de mercancías se deberá establecer la Incoterm más conveniente, tanto para el vendedor como para el comprador y plasmar la misma en el pedimento de exportación. Las Inconterms influirán en gran manera en el precio de compra/venta de las mercancías, ya que entre menor riesgo acepte correr el vendedor, más económica será el precio de venta de la mercancía y por el contrario, entre mayor riesgo acepte correr el mismo vendedor, el precio de venta se verá incrementado.

A continuación una imagen que muestra gráficamente las responsabilidades entre vendedor y comprador.

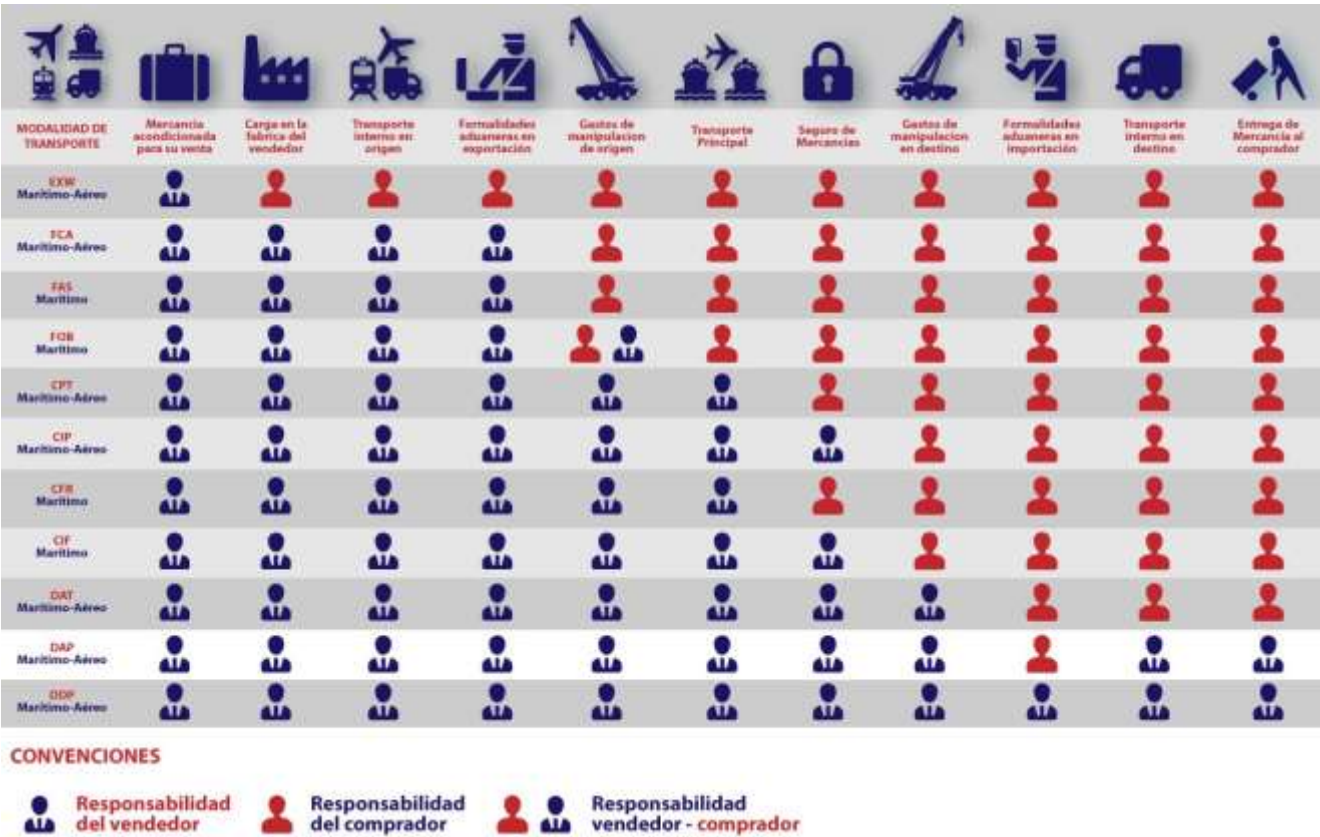


Figura 4. INCOTERMS: Términos de Comercio Internacional.  
FUENTE: <http://www.transporte.mx/incoterms-terminos-de-comercio-internacional>

### 5.2 PERMISOS AMBIENTALES

Los permisos ambientales como requisito para poder exportar mercancías surgen con el objetivo de prevenir que el comercio internacional impacte negativamente en la viabilidad de las especies silvestres tanto nacionales como no nativas de nuestro país, México es parte de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres (CITES) desde 1992. Dicha Convención agrupa a más de 162 países y funciona condicionando o restringiendo los movimientos transfronterizos de fauna y flora silvestre mediante su inclusión en tres apéndices.

En el caso de la biodiversidad mexicana, la NOM-059-SEMARNAT-2010-identifica a las especies o poblaciones de flora y fauna silvestres en riesgo en México. Por ello, la PROFEPA vigila y verifica que todos los ejemplares, partes y derivados de vida silvestre trasladados internacionalmente desde o para México cuenten, cuando así lo requieran, con un Certificado o Permiso CITES, o bien, una autorización de importación, exportación o reexportación emitida por la Dirección General de Vida Silvestre de la SEMARNAT. (PROFEPA: Vida silvestre Flora y fauna, maderas tropicales o duras y especies marinas, 2013)

A continuación se muestran los requisitos para solicitar la verificación de ejemplares, partes y derivados de vida silvestre (incluyendo fauna y flora, maderas tropicales o duras y

especies marinas) por la PROFEPA. Dependiendo del caso, la PROFEPA solicitará los siguientes documentos al momento del movimiento transfronterizo:

- Registro de Verificación pre-llenado.
- Certificado CITES de importación, exportación o reexportación emitido por la SEMARNAT para las especies listadas en la Convención.
- Certificado CITES de importación, exportación o reexportación emitido por la autoridad CITES del país de origen o procedencia para las especies listadas en algún apéndice de esa Convención.
- Autorización de importación, exportación o reexportación emitida por la SEMARNAT para las especies listadas en la NOM-059-SEMARNAT-2010 o aquellas reguladas por SEMARNAT.
- Pago de derechos.

El trámite de dichos permisos ambientales es una de las funciones del agente aduanal, aunque, en el caso del proyecto para la exportación de muebles rústicos no se encontró que hubiera trámites necesarios a realizar ante la SEMARNAT. En seguida se muestra una captura de pantalla como prueba de lo antes mencionado. (SEMARNAT: Guía de trámites por proyecto, 2016)



FIGURA 5. TRÁMITE EN LINEA ANTE LA SEMARNAT

FUENTE: <http://tramites.semarnat.gob.mx/index.php/guia-de-tramites-por-proyecto>

### 5.3 EMBALAJE

Sin embargo, a pesar de que el producto del que estamos hablando afortunadamente no está obligado a realizar ningún trámite ante la SEMARNAT, el traslado de las mismas mercancías, es decir, de los muebles rústicos a territorio extranjero necesita el uso de embalajes y el más común de ellos son los de madera. Ante este punto, es necesario dejar claro que existe una norma que regula que estos embalajes estén libre de plagas y que cumplan con los estrictos lineamientos fitosanitarios requeridos por cada país.

Actualmente la IPPC (The International Plant Protection Convention) decidió adoptar la norma internacional denominada: "Directrices para Reglamentar el Embalaje de Madera Utilizado en el Comercio Internacional. (ADUANA EN MÉXICO Y EN EL MUNDO: Fumigación de Tarimas de Maderas 2011)

¿Qué es la normativa ISPM-15 y para qué sirve?

Es el tratado internacional de medidas fitosanitarias por sus siglas en inglés: *International Standard for Phytosanitary Measures*, que tiene como objetivo prevenir el contagio de plagas y enfermedades entre países, mediante el uso de embalajes de madera tratados especialmente. Cada país es libre de asociarse y cumplir las directivas del programa. El tratado lo controla y supervisa la IPPC (The International Plant Protection Convention) como parte de la FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), a través de la cooperación de los países miembros de Naciones Unidas.

La normativa ISPM-15 obliga a usar embalajes de madera cuyos componentes hayan sido tratados previamente con calor o químicos, o bien embalajes que hayan sido fumigados previos a su uso para transporte.

Aunque los lineamientos fitosanitarios internacionales pueden ser muy estrictos, se hace una excepción a diversos artículos, por entenderse que tienen un riesgo muy bajo de propagar enfermedades o plagas, a continuación el tipo de embalajes exentos de cumplir con esta norma:

- Embalajes de madera fabricados íntegramente con madera fina (que tengan un grosor de menos de 6mm).
- Embalajes de madera fabricados íntegramente de madera procesada, como el plywood o conglomerado, que haya sido tratado usando resina, calor, presión o una combinación de ellos.
- Barriles de vino y alcohol que hayan sido tratados con calor durante su fabricación.
- Cajas de regalo para puros, vino y otros artículos que hayan sido tratados o fabricados de forma que se garantice que no contienen plagas o enfermedades.
- Serrín y virutas de madera.
- Materiales de madera adheridos permanentemente a vehículos de transporte o contenedores.

Además, para asegurarse que los embalajes cumplen con la norma ISPM-15, los embalajes deben estar certificados, es decir, llevar una etiqueta o marca, que puede dar fe de ello. Dicha certificación está compuesta por datos alfanuméricos, donde las primeras dos letras indican el código ISO del país de origen, por ejemplo: Mx para México; Los tres números o letras siguientes marcan el número de identificación del agente aduanal que ha tratado la madera o datos del fabricante de los embalajes; Así como las otras dos letras indican el tipo de tratamiento al que fue sometido el embalaje, ya sea HT, para el tratamiento con calor por sus siglas en inglés (Heat Treatment) o MB, cuando el tratamiento haya sido por medio de fumigación (Methyl Bromide).

En caso de que los embalajes sean fumigados después de su fabricación, pero antes de que fueren enajenados a los clientes que los utilizaran para exportar mercancías a territorio extranjero, la empresa podrá solicitar un certificado de fumigación emitido por la empresa fumigadora. (Servicio Agrícola y Ganadero, 2015)

## 5.4 CALIDAD

### USO DEL LOGOTIPO “HECHO EN MÉXICO” INSIGNIA DE CALIDAD

El logotipo “Hecho en México” es una medida que fue anunciada por el expresidente Felipe Calderón y establecida por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Economía para identificar los productos hechos en nuestro país con la finalidad de distinguir los productos nacionales de los extranjeros como estrategia para fortalecer el mercado interno.

Dicho logotipo puede usarse en productos elaborados en México a partir de partes o insumos mexicanos y/o producidos en México pero, para poder hacer uso del logotipo “Hecho en México” las personas físicas con actividad empresarial o las personas morales deben realizar una solicitud en línea en la página de internet: <http://www.hechoenmexico.gob.mx/> en donde podrán llenar la solicitud correspondiente de manera gratuita. La autorización para el uso del logotipo será otorgada en un plazo de cinco días hábiles y será la Secretaría de Economía

quien notifique la autorización a los interesados por medio de correo electrónico o bien en su cuenta en el Portal Hecho en México. La vigencia para el uso de la marca registrada es indeterminada en cuanto no se descubra haciendo mal uso de ella. (HECHO EN MÉXICO: Utiliza la marca Hecho en México en tus productos, 2016)

**FIGURA 6. SOLICITUD PARA OBTENER LA MARCA “HECHO EN MÉXICO”**

FUENTE: <http://www.hechoenmexico.gob.mx/HechoEnMexico/registroUsuario.do;jsessionid=c9a81d036ebfeb549346ae58b03?method=inicioRegistro>

## 5.5 EN MATERIA FISCAL

La entrada o salida de mercancías de territorio nacional tiene como consecuencia impuestos a pagar, específicamente, las exportaciones generan el pago del denominado Derecho de Trámite Aduanero (DTA), que es un cobro que se realiza por la presentación del pedimento en la aduana; y que también debe ser afecto al IVA conforme al Art 1 LIVA.

Recientemente el Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía publicaron diversos ordenamientos a considerar a partir del 24 de diciembre de 2015 y otros para 2016, entre ellos destaca que:

A partir del 1o. de enero del presente año, según el Anexo 19 de la Resolución Miscelánea 2016 se cubrirán por concepto de derecho de trámite aduanero, los montos de:

287 pesos en la importación temporal de mercancías para elaboración, transformación o reparación por IMMEX, inclusive retornos; introducción al país de bienes bajo el régimen de elaboración, transformación o reparación en recintos fiscalizados; entre otros supuestos.

288 pesos en las exportaciones (cuota general), y 287 pesos cuando se encuentren exentas de IGE (Impuesto General de Exportación).

287 pesos en tránsito interno, y por la extracción del régimen de depósito fiscal para retorno.

276 pesos en rectificación de pedimentos.

273 pesos en tránsito internacional (IDC Asesor Jurídico y Fiscal, 2015)

En el caso de la exportación de muebles Rústicos, los montos correspondientes vendrían siendo los \$288 por cuota general de exportación o en su caso \$287 debido a que los muebles rústicos como producto a exportar es ubicado como producto exento de pagar el Impuesto General de Exportación, gracias a los Tratado y Acuerdos de los que México forma parte con Estados Unidos, según los marca el TLCAN

## 5.6 IVA E ISR

Por si fuera poco los beneficios ambientales que ya hemos visto, con el objetivo de evitar que el régimen fiscal obstaculice la actividad exportadora, el Servicio de Administración Tributaria ha beneficiado muchas empresas certificándolas en materia de Impuesto Sobre la Renta y del IVA, las cuales representaron el 58 por ciento de las operaciones de comercio exterior en 2013.

Esto quiere decir que las empresas que sean certificadas pueden acceder al beneficio de aplicar un crédito fiscal consistente en una cantidad equivalente al 100 por ciento del IVA e IEPS por la importación temporal de sus mercancías que en el caso de la producción de muebles rústicos podría utilizarse en caso de requerir materia prima extranjera la cual necesite importarse primeramente para lo cual solamente se deberá estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y aduaneras y cumplir los requisitos generales y específicos que señalan las disposiciones fiscales.

Además en materia del IVA, a partir del 1º de enero de 2014, el gobierno federal implementó cambios en la Ley del Impuesto al Valor Agregado quedando de la siguiente manera:

Artículo 29, Capítulo VI:

“Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten”

“Para los efectos de esta Ley, se considera exportación de bienes o servicios:” (AERO UNION: REFORMA FISCAL 2014 CARGA DE EXPORTACIÓN, 2014)

Es decir, que las empresas nacionales residentes en el país no pagarán el IVA de sus mercancías, si decidieran exportarlas a territorio extranjero, esto como un incentivo para incrementar la balanza de pagos del país.

Dicha oportunidad de comprar sus mercancías a tasa 0% es un gran incentivo para cualquier empresa exportadora. Tal beneficio fiscal que otorga la autoridad a las mismas se encuentra en La Ley del IVA se reitera una vez más en el artículo 2-A, fracción IV donde establece que el IVA se calculará aplicando la tasa del 0% a los valores a que se refiere la propia ley, cuando se lleven a cabo los actos o actividades de exportación de bienes o servicios, en los términos del artículo 29 de la Ley del IVA.

Pero para ello es sumamente necesario conocer a fondo la LIVA, es decir, saber a qué se refiere LIVA con las actividades realmente consideradas como exportación las cuales son el aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país, por concepto de:

A) Asistencia técnica, servicios técnicos relacionados con ésta información relativa a experiencias industriales, comerciales o científicas.

B)...

C) Publicidad

D) Comisiones y mediaciones

Además, la ley nos señala que lo previsto en el primer párrafo del art. se aplicará solamente a los residentes en el país que presten servicios personales independientes, y que sean aprovechados en su totalidad en el extranjero por residentes en el foráneo, sin establecimiento en el país. (Colegio de Contadores Públicos de México: Aplicación de la tasa del 0% al valor de ciertos servicios prestados por empresas en México que son aprovechados en el extranjero, 2013)

## RECOMENDACIÓN

### Utilización del Programa de Empresas Altamente Exportadoras “ALTEX”

Éste programa tiene como fin la promoción de las exportación de productos nacionales apoyando su operación otorgando facilidades administrativas como fiscales. Los beneficiarios pueden ser las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías

no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales en el periodo de un año.

Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales.

Las empresas de comercio exterior (ECEX) con registro vigente expedido por esta Secretaría. Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto de las exportaciones directas solo se considerará el 80 % de su valor.

Entre los beneficios que brinda dicho programa está:

- La devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles.
- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SE.
- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.
- Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por esta Secretaría y, en su caso, la ratificación de vigencia.

La vigencia de la constancia ALTEX no tiene vigencia siempre y cuando el titular de la misma presente en tiempo y forma su reporte anual y siga cumpliendo con los requisitos del programa. Los reportes anuales de operaciones de comercio exterior deben presentarse a más tardar en el mes de mayo de cada año a través de la página de internet de la secretaría y entregar copia a la Administración Local de Auditoría Fiscal o de Grandes Contribuyentes en la SHCP que le corresponda. (Secretaría de Economía: Empresas Altamente Exportadoras, 2010)

## **Conclusiones y recomendaciones**

Después de haber presentado toda la logística de exportación de muebles rústicos a Estados Unidos y analizado cada uno de los elementos que lo conforman se determinó que efectivamente un gran porcentaje de los comerciantes mexicanos no han tomado la iniciativa de exportar bienes y productos a nuestro país vecino debido a que no cuentan con el conocimiento necesario para realizarlo ni tampoco conocen los trámites y requisitos que deben cumplir.

Entonces el mayor problema es la desinformación de las pequeñas y medianas empresas las cuales no van a poner en riesgo su patrimonio con la esperanza de conquistar un nuevo mercado meta sin antes estar seguros que dichos esfuerzos adicionales les puede generar utilidad con respecto a sus costos y gastos.

Para estar seguros si es conveniente exportar sus productos, las empresas deben realizar un estudio de mercado en el país al que quieren comercializar sus mercancías para asegurar su aceptación, su correcta distribución, abastecimiento y venta. Cabe resaltar que este artículo está elaborado para ser una guía para todas aquellas empresas que obtengan dichos resultados positivos en los estudios de mercado.

Para finalizar, es necesario tener en cuenta que el presente trabajo de investigación se enfoca únicamente en la tramitación para la exportación de muebles rústicos a Estados Unidos, porque en caso de querer exportar cualquier otro bien o servicio al país antes mencionado, podría haber variaciones a lo largo del proceso de exportación.

## BIBLIOGRAFÍA

INCEA (2014-2015)-Despacho Aduanal. Disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/72-documentosparaexportar/202-despacho-aduanal-tramite>  
Consultado: 10/10/2016 a las 16:48

ADUANA EN MÉXICO Y EN EL MUNDO (2011)- Fumigación de Tarimas de Maderas. Disponible en: <https://aduanaenmexico.wordpress.com/2011/01/31/fumigacion-de-tarimas-de-madera/>  
Consultado: 01/04/2015 a las 14:57

AERO UNION (2014)- REFORMA FISCAL 2014 CARGA DE EXPORTACIÓN  
Disponible en: <http://www.aerounion.com.mx/news/reforma-fiscal-2014-carga-de-exportacion-3/>  
Consultado: 02/04/2016 a las 18:38

Colegio de Contadores Públicos de México (2013)- Aplicación de la tasa del 0% al valor de ciertos servicios prestados por empresas en México que son aprovechados en el extranjero. Disponible en: [http://www.ccpm.org.mx/avisos/articulo\\_enero\\_2013\\_3.pdf](http://www.ccpm.org.mx/avisos/articulo_enero_2013_3.pdf)  
Consultado: 08/05/2016 a las 19:16

Diario del Exportador (2015)- Incoterms el abc para el exportador e importador. Disponible en: [http://www.diariodelexportador.com/2015/01/incoterms-el-abc-para-el-exportador-e\\_28.html](http://www.diariodelexportador.com/2015/01/incoterms-el-abc-para-el-exportador-e_28.html)  
Consultado: 12/05/2016 a las 18:32

HECHO EN MÉXICO (2016) Utiliza la marca Hecho en México en tus productos. Disponible en: <http://www.hechoenmexico.gob.mx/HechoEnMexico/registroUsuario.do;jsessionid=c9a81d036ebfeb549346aef58b03?method=inicioRegistro>. Consultado: 10/09/16 a las 16:18

IDC Asesor Jurídico y Fiscal. (2015)- Nuevas regulaciones en comercio exterior y DTA 2016. Disponible en: <http://www.idconline.com.mx/comercio/2015/12/23/nuevas-regulaciones-en-comercio-exterior-y-dta-2016> Consultado: 01/04/2016 a las 17:41

INCEA (2014-2015)- Lista de Empaque. Disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/204-lista-de-empaque>  
Consultado: 11/10/2016 a las 14:33

INCEA (2014-2015)-Documentación de transporte para el comercio internacional. Disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioriyaduanas/375-documentacion-de-transporte-para-el-comercio-internacional>  
Consultado: 14/10/2016 a las 16:36

INCEA (2014-2015)-Documentos para exportar: Factura Comercial. Disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/203-factura-comercial>  
Consultado: 09/10/2016 a las 13:26

Instituto nacional de comercio exterior y aduanas (INCEA) 2015 – Qué es una aduana. Disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/107-que-es-una-aduana> CONSULTADO: 01/04/2016 a las 17:42

Logística Internacional Inc. (2011)-Lista de Empaque. Disponible en: <http://lalocuraesunestilodevida.blogspot.mx/2011/11/documentos-de-exportacion.html>  
Consultado: 11/10/2016 a las 21:49

PROFEPA., MÉXICO: Vida silvestre (Flora y fauna, maderas tropicales o duras y especies marinas).-2013  
Disponible en: [http://www.profepa.gob.mx/innovaportal/v/234/1/mx/vida\\_silvestre\\_flora\\_y\\_fauna\\_maderas\\_tropicales\\_o\\_duras\\_y\\_especies\\_marinas.html](http://www.profepa.gob.mx/innovaportal/v/234/1/mx/vida_silvestre_flora_y_fauna_maderas_tropicales_o_duras_y_especies_marinas.html) Consultado: 27/03/2016 a las 22:46

PROMÉXICO Inversión y Comercio (2016)- Documentos y Requisitos Generales para Exportar. Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/pasos-exportar> Consultado: 01/04/2016 a las 18:28

PROMÉXICO Inversión y Comercio (2016)- Pasos para exportar. Disponible: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/pasos-exportar> Consultado: 01/04/2016 a las 20:05  
SAT (2015)- ESTRUCTURA DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS DE MÉXICO. Disponible en: [http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando\\_exportando/guia\\_importacion/Paginas/estructura\\_de\\_administracion\\_general\\_de\\_aduanas\\_mexico.aspx](http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/guia_importacion/Paginas/estructura_de_administracion_general_de_aduanas_mexico.aspx) Consultado: 02/04/2016 a las 21:17

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2006-2012)-Certificación de Origen. Disponible en: [http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/comunidad\\_negocios/industria\\_comercio/CertificadosOrigenelectronicos.pdf](http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/CertificadosOrigenelectronicos.pdf)

Consultado: 14/10/2016 a las 17:15

Secretaría de Economía (2010)-Empresas Altamente Exportadoras. Disponible en: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/altex> Consultado: 11/09/2016 a las 15:43

SEMARNAT: Guía de trámites por proyecto.-2016

Disponible en: <http://tramites.semarnat.gob.mx/index.php/guia-de-tramites-por-proyecto>

Consultado: 28/03/2016 a las 23:10

Servicio de Administración Tributaria (2015)- B: PEDIMENTOS Y ANEXOS. DISPONIBLE EN:

[http://sat.gob.mx/informacion\\_fiscal/normatividad/formas\\_fiscales/Paginas/pedimentos\\_comercio\\_exterior.aspx](http://sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/formas_fiscales/Paginas/pedimentos_comercio_exterior.aspx)

CONSULTADO: 01/04/2026 a las 22:54

Tecnológico de Monterrey- Trade & Logistics Innovation Center- Georgia Tec (2011). Importaciones de México.

Disponible en: <http://www.ciltec.com.mx/es/comercio-exterior/importaciones-de-mexico>

Consultado: 15 de febrero del 2016 a las 19:20

Transporte.mx (2015)- Incoterms Términos de Comercio Internacional. Disponible en:

<http://www.transporte.mx/incoterms-terminos-de-comercio-internacional/>

Consultado: 13/05/2016 a las 17:32