Universidad Dr. José Matías Delgado

Facultad de Economía, Empresa y Negocios
Dirección de Programas de Posgrado

Seminario de Especialización Profesional

Monografía Especializada

“Manual Para mi Primera Exportación a Estados Unidos”

Presentado por:
Lic. Roberto Enrique Serrano Mendoza

Para optar al grado de:
Maestro en Negocios Internacionales

Asesor:
Lic. Carlos Federico Paredes

Antiguo Cuscatlán, 25 de Septiembre de 2009

MANUAL PRACTICO PARA MI PRIMERA EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS

2009

Elaborado por: Roberto Serrano

INDICE

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AFP: Administradora de Fondos Privados

AMCHAMSAL: American Chamber of Commerce El Salvador

AMS: Agricultural Marketing Service

APHIS: Animal and Plant Health Inspection Service

ARMS: Adverse Reaction Monitoring System (Sistema de Seguimiento de Reacciones Adversas)

ARP: Análisis de Riesgo de Plagas

ASI: Asociación Salvadoreña de Industriales

ASTM: American Society for Testing and Materials

BCBP: Bureau of Customs and Border Protection

BCCP: Bureau of Customs and Border Protection

BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica

BCR: Banco Central de Reserva

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BMI: Banco Multisectorial de Inversiones

BPA: Buenas prácticas agrícolas

BPM: Buenas prácticas de Manufactura

CAFTA-DR: Central American Free Trade Agreement – Dominican Republic

CAMARASAL: Cámara de Comercio e Industria de El Salvador

CCHAC: Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central

CCJ: La Corte Centroamericana de Justicia

CCP: Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo y Uso Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas y Delitos Conexos

CC-SICA: El Comité Consultivo-Secretaria de Integración Centroamericana

CEAC: Consejo de Electrificación de América Central

CENDEPESCA: Dirección General de Desarrollo de la Pesca y Acuicultura

CENTREX: Centro de Tramites de Exportación

CEPA: Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma

CEPREDENAC: Central

CE-SICA: El Comité Ejecutivo-Secretaria de Integración Centroamericana

CFR: Cost and Freight

CFR-SICA: Consejo Fiscalizador Regional del SICA

CIC: Cámara Internacional de Comercio

CIF: Cost Insurance and Freight

CIP: Carriage and Insurance Paid To

CIP: Cost Insurance and Freight

CISSCAD: Consejo de Institutos de Seguridad Social de Centroamérica y República Dominicana

CLR: Care Labeling Rule

CENTROMYPE: Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica

CNR: Centro Nacional de Registro

COCATRAM: Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo

COCESNA: Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea

CODICADER: Consejo del Istmo Centroamericano de Deportes y Recreación

COEXPORT: Corporación de Exportadores de El Salvador

COMTELCA: Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones de Centroamérica

CONCADECO: Consejo Centroamericano de Protección al Consumidor

COOL: Etiquetado de país de origen (Country of Origin Labeling, COOL

CPT: Transporte Pagado

CRICAP: Consejo Registral Inmobiliario de Centroamérica y Panamá

CRIE: Comisión Regional de Interconexión Eléctrica

CRRH: Comité Regional de Recursos Hidráulicos

CSC: Consejo Salvadoreño del Café

CSI: Container Security Initiative.

CSUCA: Consejo Superior Universitario Centroamericano.

CTCAP: Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica, Panamá y República Dominicana

CTPAT: Custom Trade Partnership Against Terrorism

CTPT: Comisión Trinacional del Plan Trifinio

CVM: Center for Veterinary Medicine

DAF: Delivered at Frontier

DATCO: Dirección de Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Economía de El Salvador

DCE: Dirección de desarrollo Competitivo Empresarial

DDP: Delivered Duty Paid

DEQ: Delivered Ex Quay

DES: Delivered Ex Ship

DRV: Valores de Referencia Diarios"(Daily Reference Values)

DUI: Documento Unico de Identidad

DV: Daily Value

EOR: Ente Operador Regional

EPA: Agencia para la Protección Ambiental de los EE.UU

EPA: Environmental Protection Agency

ERS: Economic Research Service

EXPORTEX: Comisión Para La Distribución Y Administración De Restricciones Cuantitativas Para Productos Textiles Y De Confección

EXW: Ex Work

FAS: Free Along Side Ship

FC: Free Courier

FCE: Food Canning Establishment Number

FDA: Food and Drug Administration

FIFRA: Federal Insecticide, Fungicide and Rodenticide Act

FMIA: Ley Federal de Inspección De la Carne (Federal Meat Inspección Act)

FOB: Free on Board

FOCARD-APS: Foro Centroamericano y República Dominicana de Agua Potable y Saneamiento

FOEX: Fondo de Fomento a las Exportaciones

FPBSC: Fresh Products Branch Standarization Section

FPLA: Ley de Empaquetado y Etiquetado Justo (Fair Packaging and Labeling Act)

FQPA: Food Quality Protection Act

FSIS: Servicio de Seguridad e Inspección de los Alimentos (FSIS)

FTC: Federal Trade Commission

FVP: Fruit And vegetables Program.

GAP: Good Agricultural Practices

GRAS: Generally Recognized As Safe

HACCP: Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control

HACCP: Puntos críticos de control y análisis de riesgo

HTS: Harmonized Tariff Schedule

HTSUS: Harmonized Tariff Schedule of the United States

ICAP: Instituto Centroamericano de Administración Pública Instituto Centroamericano de Administración Pública

ICC: International Chamber of Commerce

INCAP: Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá

ISSS: Instituto Salvadoreño del Seguro Social

IVA: Impuesto al Valor Agregado

LACF: Productos enlatados de baja acidez y acidificados

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería

MLR: Límites Máximos de Residuos

NDH: Notice of Detention and Hearing

NIT: Numero de Identificación Tributaria

NLEA: Etiquetado de Productos Nutritivos y Educación

NMF: Nación Más Favorecida

NMFS: Servicio Nacional de Pesca Marítima (National Marine Fisheries Service)

NOP: Programa Orgánico Nacional (National Organic Program)

NRC: Numero de Registro de Contribuyente

NTR: Relaciones Comerciales Normales o Normal Trade Relations

NUP: Numero Único de Pensionado

OIC: Organización Internacional del Café.

OPA: Office of Premarket Approval

OSPESCA: Organización del Sector Pesquero y Acuícola del Istmo Centroamericano

PACA: Ley sobre Productos Agrícolas Perecederos PACA (Perishable Agricultural Commodities Act)

PARLACEN: El Parlamento Centroamericano

PDP: Principal Display Panel PDP

POES: Procedimientos estándares de sanitizacion

PPQ: Protección Vegetal y Cuarentena

PTO: Oficina de Patentes y Marcas Comerciales (USPatent and Trademark Office)

RDI: Referencia de Consumo Diario" (Reference Daily Intakes)

RN: Registered Number

S EN CA: Sociedad en Comandita por Acciones

S EN CS: Sociedad en Comandita Simple

S.A.: Sociedad Anónima

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano

SE-CAC: Secretaría Ejecutiva del Consejo Agropecuario Centroamericano

SE-CCAD: Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo

SE-CMCA: Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano

SE-COMISCA: Secretaría Ejecutiva del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica

SG-CECC: Secretaría General de la Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana

SG-SICA: El Secretaría General-Secretaria de Integración Centroamericana

SICEX: Sistema Integrado de Comercio Exterior

SIECA: Secretaría de Integración Económica Centroamericana

SISCA: Secretaría de la Integración Social Centroamericana

SITCA: Secretaría de Integración Turística Centroamericana

SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada

ST-COMMCA: Secretaría Técnica del Consejo de Ministras de la Mujer de Centroamérica

TISinfo: Pesticide Tolerance Index System

TLC: Tratado de Libre Comercio

TTB: Tobacco Tax and Trade Bureau

UCC: Uniform Code Council

UE: Unión Europea

UNECE: United Nations Economic Commission for Europe

UPC: Universal Product Code

USDA: agencia de salud pública del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)

USDA-APHIS: Animal and Plant Health Inspection Service

INTRODUCCION

Existe una necesidad grande en el campo empresarial y en general en los procesos de emprendedurismo en el país, donde surgen muchas interrogantes sobre el proceso de exportación para cada área y cómo hacerlo desde cero, adicionalmente factores como la necesidad de ampliar mercados, buscar nuevos y mejores negocios son importantes para los empresarios del país.

No existe una herramienta al alcance de cualquier persona que aporte lo que responda a la pregunta: Que tengo que hacer para exportar uno u otro producto?

Por lo que el objetivo general del documento será el crear una herramienta capaz de proporcionar al potencial empresario exportador lo que necesita conocer para convertirse en un exportador.

Una herramienta en el país que sea útil y actual para evaluar la capacidad exportadora de un producto se vuelve relevante, ante el apoyo que las exportaciones están recibiendo actualmente, lo que permitiría reducir a aquellos proyectos más efectivos que realmente tengan un potencial exportador.

Además una de las inquietudes más grandes de todo empresario es como hacer para realizar esa primera exportación y la información no está disponible a todos, sino que requiere tiempo y esfuerzos grandes para llegar a conocer las generalidad de todo lo que requiere un producto para llevar a cabo una exportación exitosa o en su defecto un proceso de exportación.

A pesar que existen múltiples documentos relacionados al tema, se tiene la sensación que los mismos se encuentran dispersos entre las diferentes oficinas de apoyo a las exportaciones que existen en la actualidad. Por lo que si se quiere conocer los tramites de exportación se acude a un lugar, si lo que se busca es tener información sobre empaque se recurre a otra oficina, de igual forma si lo que se necesita es obtener información sobre mi mercado de destino debo acudir a otra oficina, todo esto combinado hace de la búsqueda de la información algo tedioso y desalentador.

Este documento tratara de abordar de una forma práctica estas necesidades ya atendidas pero de una forma diferente que le muestre al potencial exportador aquellos detalles que necesita, con una guía puntual repartida en dos fases, una preparatoria y una de la exportación en sí, para que la persona o empresa pueda ver realmente en que etapa se encuentra y que necesita para superar esa etapa y convertirse en un exportador en poco tiempo.

CAPITULO 1

GENERALIDADES

1.1 GENERALIDADES

Existe una necesidad grande en el campo empresarial y en general en los procesos de emprendedurismo en el país, donde surgen muchas interrogantes sobre el proceso de exportación para cada área y cómo hacerlo desde cero, adicionalmente factores como la necesidad de ampliar mercados, buscar nuevos y mejores negocios son importantes para los empresarios del país.

No existe una herramienta al alcance de cualquier persona que aporte lo que responda a la pregunta: Que tengo que hacer para exportar un producto?

Por lo que mi planteamiento seria:

“LA NECESIDAD DE UNA HERRAMIENTA PRACTICA PARA CONOCER Y REALIZAR EL PROCESO DE EXPORTACION”

1.2 OBJETIVO GENERAL

Crear una herramienta capaz de proporcionar al potencial empresario exportador lo que necesita conocer para convertirse en un exportador.

1.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer la información de manuales o documentos similares
- Complementar el marco teórico aplicable al manual con temas practicos
- Conocer las generalidades de cada sector a incorporar en el manual
- Resumir y conocer el ámbito de aplicabilidad del manual

1.4 MARCO TEORICO

A. CAFTA-DR
B. Regulaciones Aduaneras
C. Normas Técnicas
D. Documentos Relacionados con la exportación de productos
E. Páginas web de oficinas de apoyo y documentos

1.5 HIPOTESIS

¿Puede Una herramienta de este tipo puede proporcionar un aporte significativo al impulso de las exportaciones en el País?

1.6 JUSTIFICACION

Desde su entrada en vigencia, el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Estados Unidos y el Caribe (CAFTA-DR), se abre una ventana de oportunidades para la economía del país, resaltando una serie de beneficios potenciales para ingresar al mercado de Estados Unidos, entre los cuales se mencionaron en sus inicios:

- ✓ Acceso al mercado más grande del mundo
- ✓ Protección para el sector productivo.
- ✓ Ampliación de preferencias para el sector industrial.
- ✓ Nuevas oportunidades para el sector agrícola.
- ✓ Mejora de preferencias para el sector textil y de confección.
- ✓ Beneficios para el sector azucarero.
- ✓ Participación en las compras de Gobierno de Estados Unidos.
- ✓ Fortalecimiento de las Instituciones que velan por el respeto a los derechos laborales y la protección ambiental.
- ✓ El acceso a productos de alta calidad y mejores precios en el mercado local.
- ✓ Beneficios de ser un acuerdo multilateral.
- ✓ Entre otros…

El panorama se presentaba alentador a pesar de las diferentes posiciones que existieron en torno a la entrada en vigencia del tratado, pero los resultados obtenidos en los primeros años en la evolución de las exportaciones han indicado que hasta el momento no ha sido una mala opción, y ha logrado incrementar las exportaciones del país considerablemente como lo muestra la tabla 1.

TABLA 1.

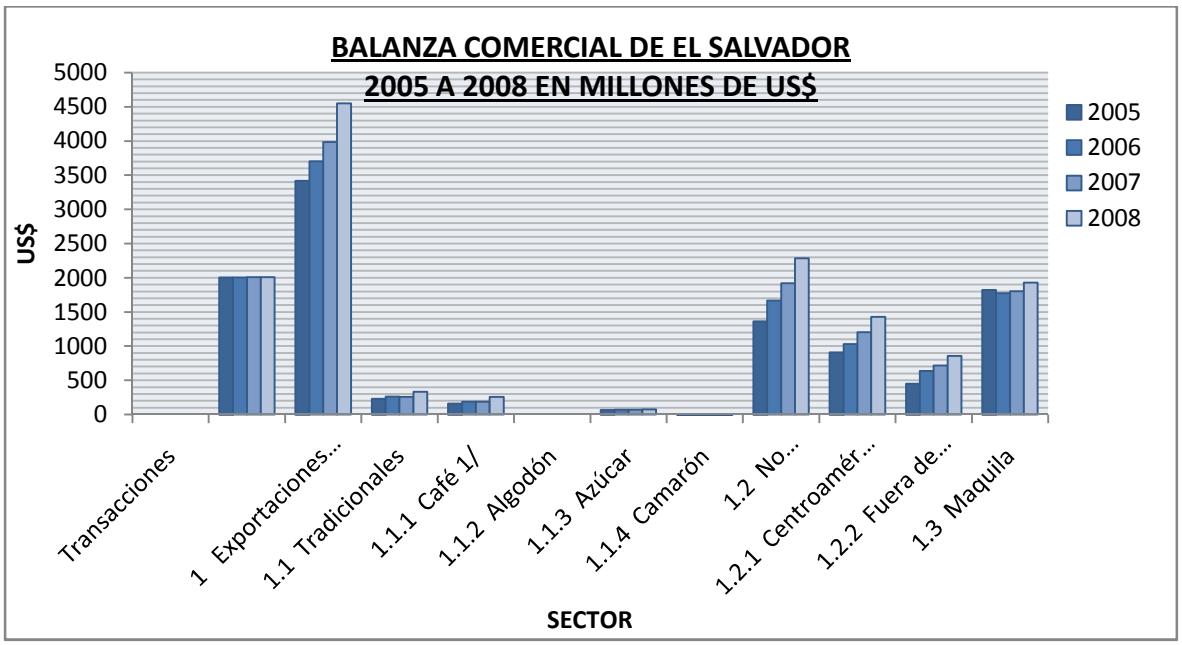
BALANZA COMERCIAL DE EL SALVADOR

2005 A 2006 EN MILLONES DE DOLARES

Transacciones	Flujo acumulado al Año o mes de referencia			
	2005	2006	2007	2008
1 Exportaciones (FOB)	$3,418.20	$3,705.60	$3,984.10	$4,549.20
1.1 Tradicionales	$233.20	$262.60	$259.70	$334.80
1.1.1 Café 1/	$163.60	$188.70	$187.20	$258.80
1.1.2 Algodón	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00
1.1.3 Azúcar	$66.40	$71.50	$72.00	$75.50
1.1.4 Camarón	$2.80	$2.30	$0.70	$0.40
1.2 No Tradicionales	$1,364.10	$1,667.60	$1,920.40	$2,286.00
1.2.1 Centroamérica	$911.40	$1,031.00	$1,203.80	$1,426.90
1.2.2 Fuera de Centroamérica	$452.50	$636.50	$716.50	$859.10
1.3 Maquila	$1,821.30	$1,775.40	$1,803.80	$1,928.10

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

GRAFICA 1.



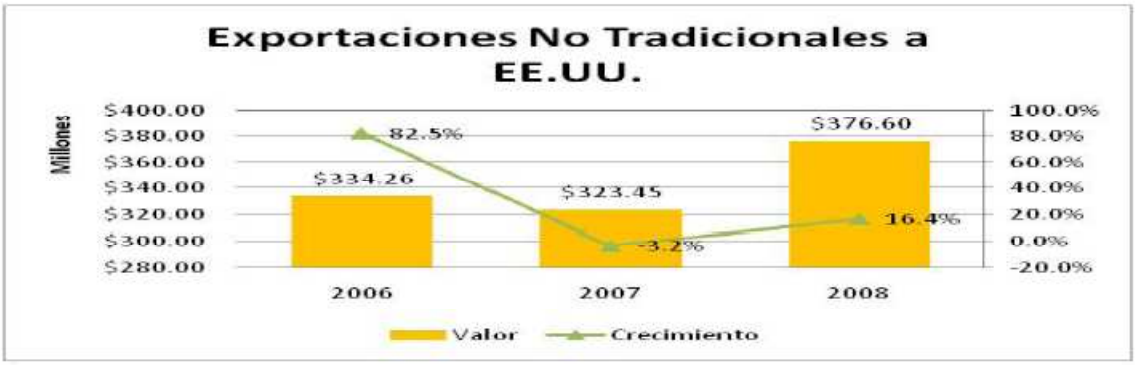
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Específicamente las exportaciones a Estados Unidos han sufrido un impacto en muchos rubros, como lo reflejan las graficas 2 y 3, donde a pesar que las exportaciones de maquila consideradas las más importantes a través de los años, considerada también como una de las más grandes fuentes de inversión extranjera y de generación de empleos, han tenido una reducción, las exportación ha repuntado debido a las oportunidades que presenta el CAFTA-DR para los sectores no tradicionales de la economía del país.

GRAFICA 2.

Fuente: Exporta. www.exporta.gob.sv

GRAFICA 3.



Fuente: Exporta. www.exporta.gob.sv

Las exportaciones no tradicionales prácticamente se duplicaron durante el primer año de vigencia del CAFTA, se contrajeron durante el 2007 y en el 2008 lograron acelerarse a 16.4% y alcanzar el monto de $376.6 millones. El sector agro y alimentos ha sido el de mayor participación dentro del rubro no tradicional con un 65% del total exportado; sin embargo, dentro de este sector destaca de sobre manera el alcohol etílico ya que compone el 70% de lo exportado bajo alimentos.

Durante el 2008, a pesar que su tasa media de crecimiento anual durante el tiempo de vigencia del DR-CAFTA ha sido moderadamente negativa, el alcohol etílico creció a una tasa notablemente mejor que la del resto de productos del sector alimentos y superó el decrecimiento del 2007.[1]

Los sectores más importantes que han aprovechado la apertura del mercado hacia Estados Unidos, se pueden ver en la siguiente tabla:

TABLA 2

Exportación de Sectores No Tradicionales en US$ millones

SECTOR	2006	2007	2008	TCMA 06-08	PARTICIP.-08
Agro y Alimentos	$58.11	$70.95	$73.13	12.2%	19.4%
Químico Farmacéutico	$2.74	$1.73	$1.46	-27.0%	0.4%
Plástico y Caucho	$1.37	$2.82	$4.63	83.6%	1.2%
Productos de madera, corcho y cestería	$0.31	$0.34	$0.46	21.3%	0.1%
Papel, cartón y pastas de madera	$5.93	$2.76	$4.21	-15.8%	1.1%
Textiles	$7.96	$6.44	$5.11	-19.8%	1.4%
Confección	$23.72	$25.54	$24.14	0.9%	6.4%
Calzado y sus partes	$6.21	$9.88	$10.00	26.9%	2.7%
Metalmecánica, maquinaria y aparatos mecánicos	$18.05	$17.94	$17.28	-2.2%	4.6%
Manufacturas diversas	$1.96	$1.71	$2.35	9.6%	0.6%
Otros	$32.05	$41.20	$62.94	40.1%	16.7%
Alcohol Etílico[1]	$175.84	$142.14	$170.90	-1.4%	45.4%

Fuente: Exporta. Informe DR-CAFTA 2008

La tabla nos muestra datos interesantes, donde podemos observar los incrementos por sectores exportadores y la participación de cada uno de ellos en las exportaciones hacia Estados Unidos.

El sector agrícola y de alimentos es una de los más representativos con un crecimiento promedio del 12% y una participación de casi el 20% del total de las exportaciones al país del norte.

Otro sector importante es el de textiles y confección que juntos representan alrededor de un 9% de participación de las exportaciones.

Existen otra variedad de productos representados por diferentes sectores, que también constituyen un aporte importante a la generación de ingresos para el país a través de las exportaciones con un 16.7% de participación.

[1] Oficina de Promoción de Exportaciones. Exporta. Informe DR-CAFTA. El Salvador 2008

Es por esta razón que este documento estará orientado al servicio de 3 sectores importantes:

- ✓ SECTOR ALIMENTICIO
- ✓ TEXTILES Y CONFECCION
- ✓ ARTESANIAS Y ARTICULOS DECORATIVOS.

Sectores que representan el grueso de las exportaciones a Estados Unidos y además son el reflejo de una cantidad considerable de nuevas empresas, innovación de productos, y en general un dinamismo creciente, que al mismo tiempo representa una oportunidad de convertirlos en exportadores.

Estos sectores representan a una gran población de personas que son dueños de una idea, de un pequeño negocio, y del porque la guía debe ser orientada a la micro y pequeña empresa, quienes se convierten en los más importantes consumidores de información para responder a preguntas como:

- ✓ Puedo exportar mi producto?
- ✓ Estoy listo para ser exportador?
- ✓ Como empaco mi productos?
- ✓ Quien puede darme apoyo?
- ✓ Que tramites debo realizar?
- ✓ Que documentación y permisos necesito para exportar?
- ✓ Y más….

1.7 ESTRUCTURA DEL MANUAL

Como resultado de la recopilación de opiniones de gremiales y oficinas involucradas, se obtuvo información relevante para darle estructura a algo útil y novedoso. Entre las principales ideas tenemos las siguientes:

Se converso sobre una idea inicial para el trabajo, donde se evaluó la validez de la investigación inicial sobre las guías o manuales que actualmente existen, concluyéndose que en efecto si existen múltiples opciones para que el empresario pueda acudir en caso de necesitar la información, aunque se hablo sobre lo disperso de la información.

Otro punto importante fue el de conocer las inquietudes principales de los empresarios al acudir a las oficinas de apoyo a exportaciones, dentro de las cuales están:

- Partidas arancelarias
- Empaque
- Búsqueda de mercados
- Apoyo para permisos y requisitos
- Entre otras…

Esencialmente lo que el empresario busca en las oficinas de apoyo es la información sobre las dudas más comunes en el camino de llevar a cabo una exportación, desde la preparación del producto hasta el proceso de exportación en sí.

Existen gremiales que poseen una amplia cartera de documentos de apoyo a la exportación, de donde surgió el problema de cómo lograr que un manual de apoyo al exportador pueda tener todo, pues sería demasiado grande y significaría un trabajo de años de recopilación de información para cada caso especifico.

Al discutir las opciones para hacer algo novedoso, se evaluaron múltiples ideas, partiendo de la base de que un documento sería útil en la medida en que cumpliera una serie de requisitos:

- Fácil lectura
- Concreto
- De utilidad para los sectores mencionados.

Donde se concluyo que las mejores opciones pueden ser:

a. Una guía de preparación para los sectores escogidos, con la incorporación de la parte técnica con lo práctico, desde las opciones de cómo conformar una empresa, preparación de un producto y los primeros pasos de una exportación para luego direccionar el potencial exportador al servicio especifico para cada caso.

b. Un formato de “checklist” en un documento escrito donde el exportador pueda corroborar que tiene y que necesita para convertirse en exportador, proporcionando las herramientas de información para completar dicho checklist. (Presentando un documento de elaboración propia como guía base)

Los esfuerzos de algunas instituciones de apoyo están orientados a la expansión de sus programas internos de consultorías, pero existe la limitante que tiene un costo alto y es un proceso largo que muchas veces decepciona al empresario y causa cierto temor a conocer el proceso de exportación por verlo complicado.

Estas se constituyen como un sistema integrado de consultorías con un costo para enseñar al exportador, pero el apoyo está orientado al funcionamiento de los mismos, más que al fomento de las nuevas exportaciones.

Algunas oficinas poseen información variada sobre el proceso de exportación y cuentan con información exhaustiva sobre el tema en sus bibliotecas o páginas web, disponible al público pero sin promocionarla entre sus socios o el público en general por lo que se desactualiza y se pierde. Existen manuales detallados por área de trabajo con estudios de diferentes oficinas de apoyo con fondos extranjeros usados para la investigación y creación de estos documentos.

Normalmente las instituciones de apoyo refieren al empresario para manuales, guías y servicios específicos para acudir a oficinas de apoyo como EXPORTA o COEXPORT, actuando como una ventanilla de información general y reubicación del interés del empresario a otra oficina, confirmando la idea inicial de que hay que acudir a mas de una oficina para obtener información específica o general referente a la exportación de un producto.

Existe una necesidad de la centralización de toda la información, pero orientada a cada gremial en sus respectivas áreas y cuando se hace a través de una oficina gubernamental puede verse afectada una gestión de apoyo por el efecto político que influye en las decisiones de las dependencias del gobierno, donde el exportador potencial pueda obtener la mayor parte de la información necesaria para conocer sobre la exportación de su productos con actividades especificas como las siguientes:

- Llenado de formularios Centrex
- Permisos y certificados
- Apoyo para temas de aduana
- Especialistas en empaque para dar opciones al empresario
- Entre otros

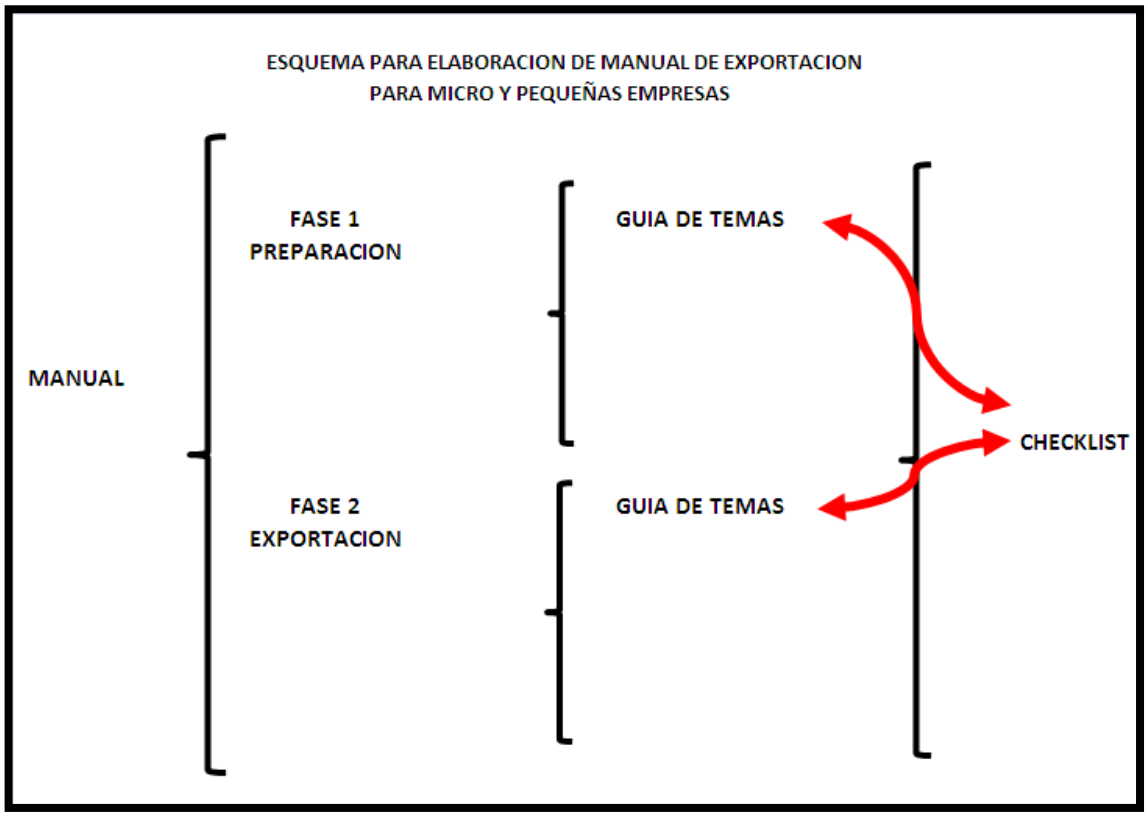
Todas actividades practicas con consultores expertos que puedan orientar por ejemplo a donde comprar una caja para empaque, o a donde debe llevar una solicitud al MAG, o como crear el formato de una etiqueta, etc.

Por lo que el manual tendrá la siguiente estructura:

GRAFICA 4

Fuente: Elaboración propia.

El manual estará dividido en 2 fases de estudio:



- ✓ La primera que incluirá los aspectos preparatorios para que una persona o empresa conozca los elementos requeridos para legalizar su idea o negocio y convertirse en un exportador.
- ✓ La segunda que será el proceso de exportación en sus diferentes etapas para que la persona o empresa pueda completar una exportación a Estados Unidos.

Los temas a incluir en la fase 1 se resumen de la siguiente forma:

a. Definición de figura legal.

b. Requisitos para crear una empresa como persona natural

c. Requisitos para crear una empresa como persona jurídica.

d. Preparación de la empresa (procesos, costos, producto)

e. Definición de producto a exportar.

Los temas a incluir en la fase 2 se resumen de la siguiente forma:

a. INCOTERMS y lenguaje de exportación
b. Tramites de exportación
c. Requisitos y procedimientos
d. Empaque
e. Determinación del precio de exportación
f. Incentivos
g. Transporte
h. Medios de pago
i. Instituciones de apoyo a las exportaciones

CAPITULO 2

FASE DE PREPARACION

2.1 TIPO DE EMPRESA

Según datos del Banco Mundial, en El Salvador toma en promedio 17 días crear una empresa, tiempo que se ha reducido gracias a los últimos cambios realizados para este objetivo, y muchas veces pequeños productores o personas con productos o ideas innovadoras no tienen una figura legal establecida para llevar a cabo la oferta y posterior venta de sus productos de una manera formal, lo que les impide entre otras cosas: acceso a créditos, aplicar a programas de apoyo, crear confianza con clientes nuevos, buscar nuevos mercados, y más.

Es por esto que el primer paso es la legalización de un negocio el cual puede hacerse a través de dos vías:

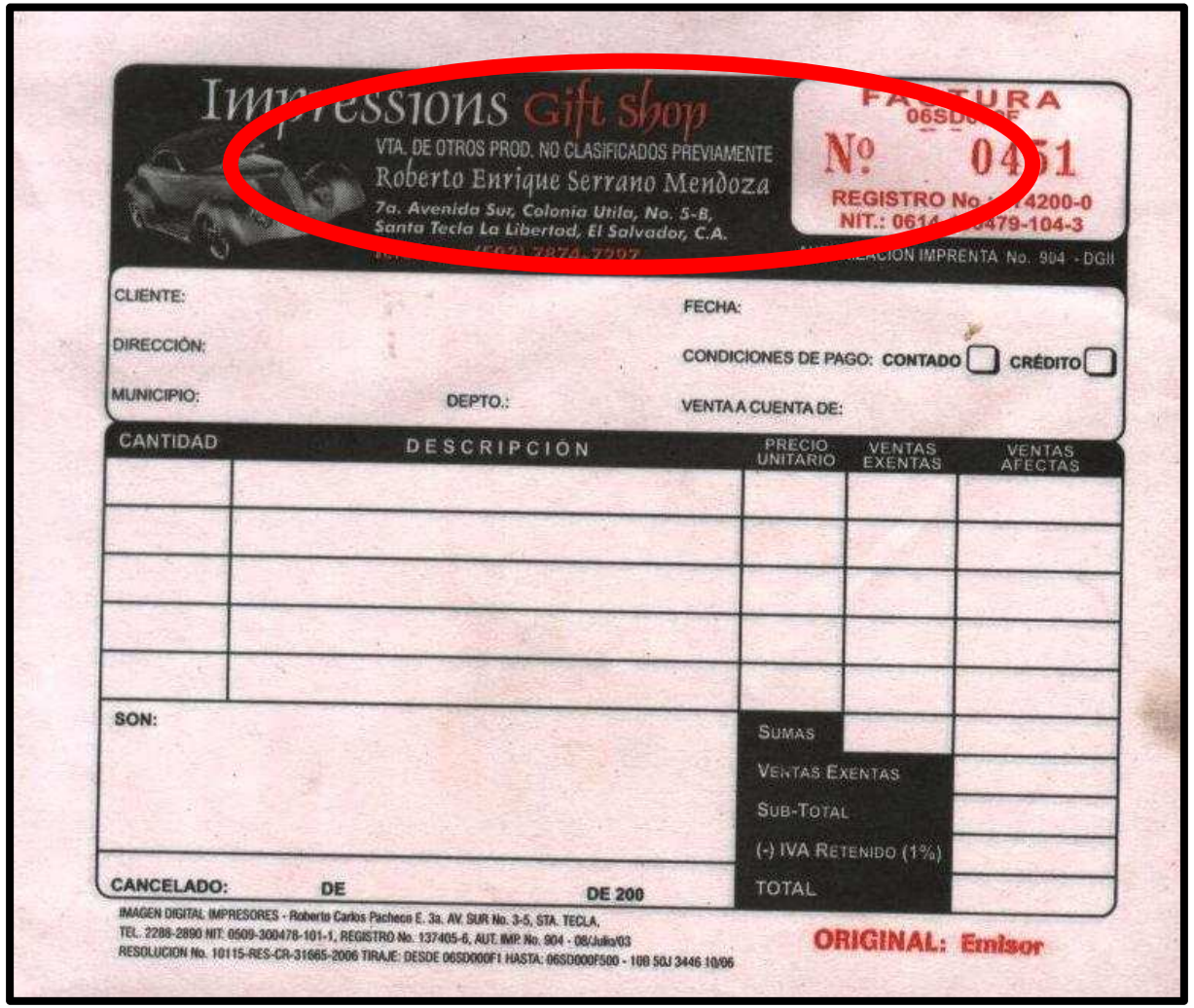
2.1.1 PERSONA NATURAL

Como comerciante individual los pasos a seguir son los siguientes:

- ✓ ***Creación de Nombre Comercial***

A pesar de ser una persona actuando en su calidad de comerciante individual puede contar con un nombre comercial para identificar a su negocio, toda vez se establezca claramente en la documentación autorizada por el Ministerio de Hacienda los datos del contribuyente de forma visible**. (Ver imagen 1)**

IMAGEN 1. EJEMPLO DE NOMBRE COMERCIAL EN FACTURA



Impressions Gift shop

VTA. DE OTROS PROD. NO CLASIFICADOS PREVIAMENTE

Roberto Enrique Serrano Mendoza

7a. Avenida Sur, Colonia Utila, No. 5-B,
Santa Tecla La Libertad, El Salvador, C.A.

FACTURA

Nº 0451

REGISTRO No. 14200-0

NIT.: 0614 [illegible] 479-104-3

AUTORIZACION IMPRENTA No. 904 - DGII

CLIENTE: FECHA:

DIRECCIÓN: CONDICIONES DE PAGO: CONTADO ☐ CRÉDITO ☐

MUNICIPIO: DEPTO.: VENTA A CUENTA DE:

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS AFECTAS

SON:

SUMAS	
VENTAS EXENTAS	
SUB-TOTAL	
(-) IVA RETENIDO (1%)	
TOTAL	

CANCELADO: DE DE 200

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 3a. AV. SUR No. 3-5, STA. TECLA,
TEL. 2288-2890 NIT: 0509-300478-101-1, REGISTRO No. 137405-6, AUT. IMP. No. 904 - 08/Julio/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-31665-2006 TIRAJE: DESDE 06SD000F1 HASTA: 06SD000F500 - 100 50J 3446 10/06

ORIGINAL: Emisor

- ✓ ***Certificaciones y Documentos legales***

Son todos aquellos documentos personales y contables necesarios para poder realizar los pasos siguientes para la legalización de un negocio.

En cuanto a documentación se requiere poseer los siguientes:

IMAGEN 2. MODELO DE DUI:

IMAGEN 3. MODELO DE NIT:

Contablemente se requiere según lo establecido por el Código de Comercio:

Art. 435.- El comerciante está obligado a llevar contabilidad debidamente organizada de acuerdo con alguno de los sistemas generalmente aceptados en materia de Contabilidad y aprobados por quienes ejercen la función pública de Auditoria.

Los comerciantes deberán conservar en buen orden la correspondencia y demás documentos probatorios.

El comerciante debe llevar los siguientes registros contables: Estados Financieros, diario y mayor, y los demás que sean necesario por exigencias contables o por Ley

Art. 437.- Los comerciantes individuales con activo inferior a los doce mil dólares de los Estados Unidos de América, llevarán la contabilidad por sí mismos o por personas de su nombramiento[2].

- ✓ ***Elaboración de Balance Inicial***

Se debe crear un balance inicial que contiene la información con la que la empresa se ha creado, dicho balance tiene por objeto validar la información contable del nuevo contribuyente así como establecer la tarifa que determinara su respectiva alcaldía para el pago de impuestos, lo cual puede variar según el municipio donde se establezca la empresa.

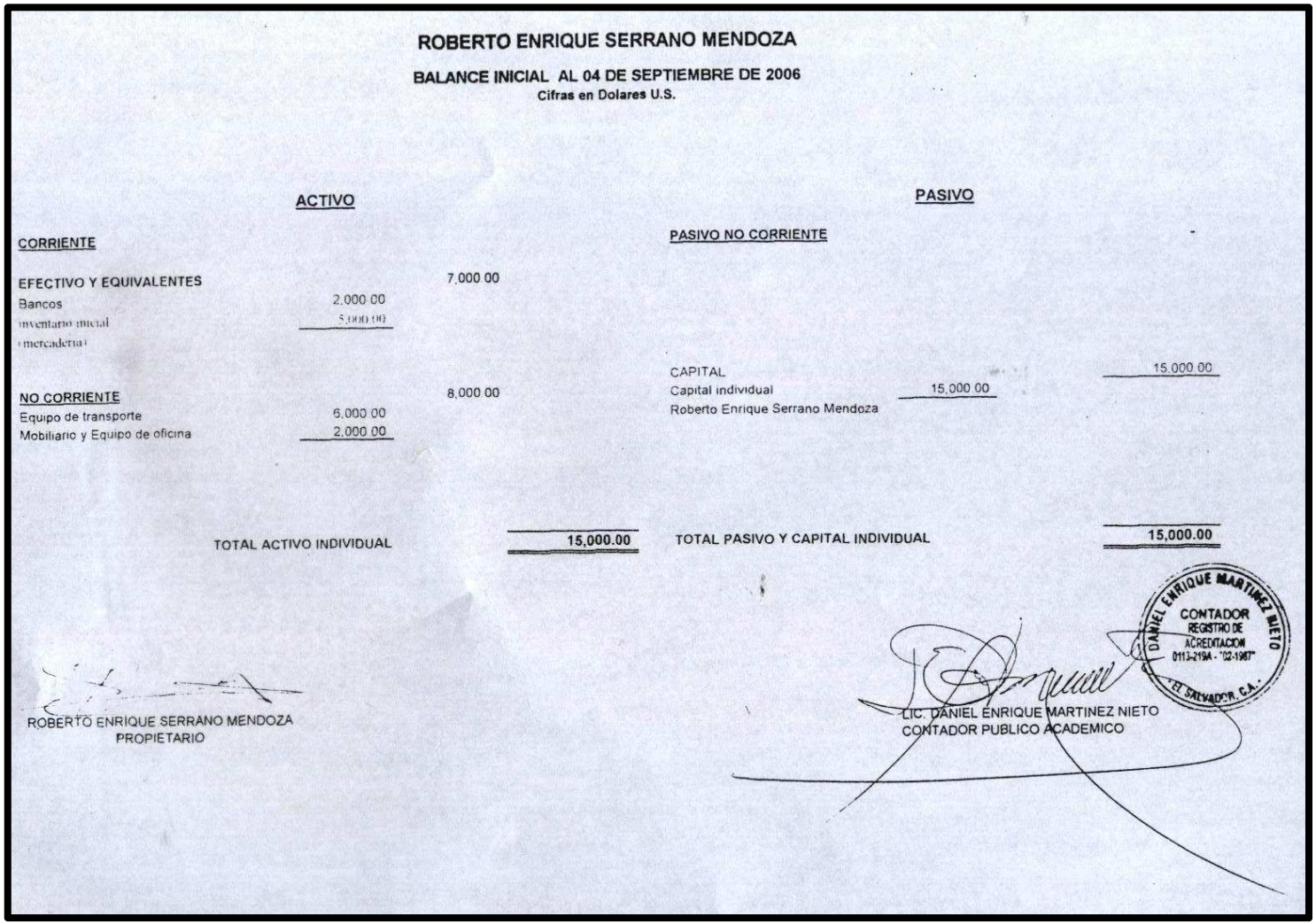
Con las últimas reformas efectuadas al código de comercio, los comerciantes individuales ya no deben pagar por la presentación de los balances y no se establece un capital mínimo a presentar en el balance inicial.

Este deberá ser realizado por un contador publicado autorizado.

Un ejemplo de balance inicial se muestra en la imagen 4:

[2] Articulo 437. Código de Comercio de El Salvador vigente.

IMAGEN 4. MODELO DE BALANCE GENERAL PARA PRESENTACION



ROBERTO ENRIQUE SERRANO MENDOZA

BALANCE INICIAL AL 04 DE SEPTIEMBRE DE 2006

Cifras en Dolares U.S.

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
EFECTIVO Y EQUIVALENTES		7,000 00			
Bancos	2,000 00				
inventario inicial (mercaderia)	5,000 00				
			CAPITAL		15,000 00
NO CORRIENTE		8,000 00	Capital individual Roberto Enrique Serrano Mendoza	15,000 00	
Equipo de transporte	6,000 00				
Mobiliario y Equipo de oficina	2,000 00				
TOTAL ACTIVO INDIVIDUAL		15,000.00	TOTAL PASIVO Y CAPITAL INDIVIDUAL		15,000.00

ROBERTO ENRIQUE SERRANO MENDOZA
PROPIETARIO

DANIEL ENRIQUE MARTINEZ NIETO
CONTADOR
REGISTRO DE ACREDITACION
0113-219A - '02-1967'
EL SALVADOR, C.A.

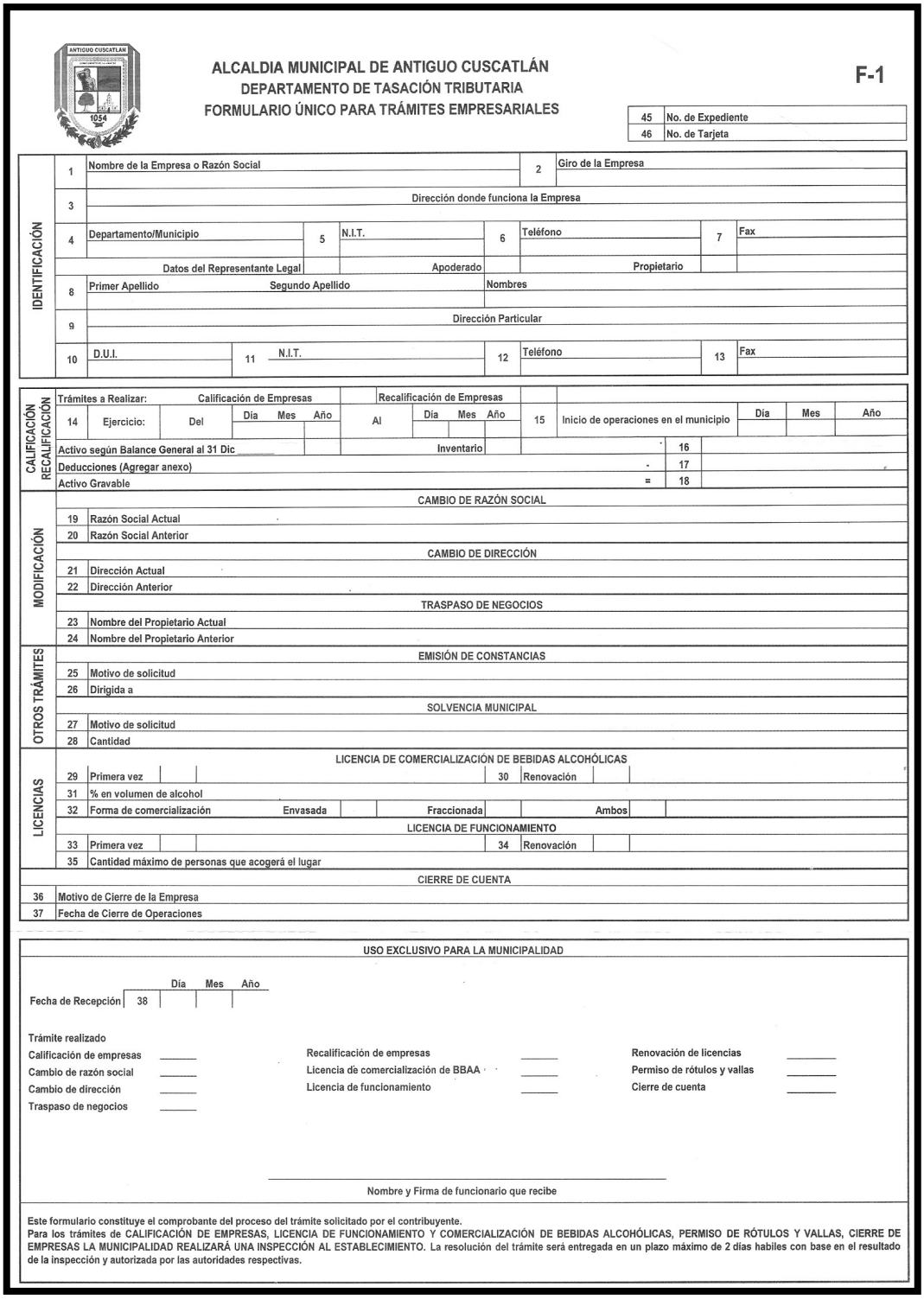
LIC. DANIEL ENRIQUE MARTINEZ NIETO
CONTADOR PUBLICO ACADEMICO

- ✓ ***Inscripción en Alcaldía***

La inscripción en la alcaldía es el paso previo a la inscripción en el registro de contribuyentes por lo que su importancia es alta.

Para realizar este paso es necesario que el potencial empresario cuente con su balance inicial en original y copia, de igual forma DUI y NIT, para llenar la solicitud respectiva. (Ver imagen 5 de formulario ejemplo)

IMAGEN 5. MODELO DE FORMULARIO DE INSCRIPCION EN ALCALDIA



ALCALDIA MUNICIPAL DE ANTIGUO CUSCATLÁN
DEPARTAMENTO DE TASACIÓN TRIBUTARIA
FORMULARIO ÚNICO PARA TRÁMITES EMPRESARIALES

F-1

45 No. de Expediente
46 No. de Tarjeta

IDENTIFICACIÓN

1 Nombre de la Empresa o Razón Social
2 Giro de la Empresa
3 Dirección donde funciona la Empresa
4 Departamento/Municipio
5 N.I.T.
6 Teléfono
7 Fax
Datos del Representante Legal — Apoderado — Propietario
8 Primer Apellido — Segundo Apellido — Nombres
9 Dirección Particular
10 D.U.I.
11 N.I.T.
12 Teléfono
13 Fax

CALIFICACIÓN RECALIFICACIÓN

Trámites a Realizar: Calificación de Empresas — Recalificación de Empresas
14 Ejercicio: Del (Día Mes Año) Al (Día Mes Año)
15 Inicio de operaciones en el municipio (Día Mes Año)
Activo según Balance General al 31 Dic — Inventario — 16
Deducciones (Agregar anexo) — 17
Activo Gravable — 18

MODIFICACIÓN

CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL
19 Razón Social Actual
20 Razón Social Anterior
CAMBIO DE DIRECCIÓN
21 Dirección Actual
22 Dirección Anterior
TRASPASO DE NEGOCIOS
23 Nombre del Propietario Actual
24 Nombre del Propietario Anterior

OTROS TRÁMITES

EMISIÓN DE CONSTANCIAS
25 Motivo de solicitud
26 Dirigida a
SOLVENCIA MUNICIPAL
27 Motivo de solicitud
28 Cantidad

LICENCIAS

LICENCIA DE COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS
29 Primera vez — 30 Renovación
31 % en volumen de alcohol
32 Forma de comercialización — Envasada — Fraccionada — Ambos
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
33 Primera vez — 34 Renovación
35 Cantidad máximo de personas que acogerá el lugar

CIERRE DE CUENTA
36 Motivo de Cierre de la Empresa
37 Fecha de Cierre de Operaciones

USO EXCLUSIVO PARA LA MUNICIPALIDAD

Fecha de Recepción 38 (Día Mes Año)

Trámite realizado
Calificación de empresas _____
Cambio de razón social _____
Cambio de dirección _____
Traspaso de negocios _____
Recalificación de empresas _____
Licencia de comercialización de BBAA _____
Licencia de funcionamiento _____
Renovación de licencias _____
Permiso de rótulos y vallas _____
Cierre de cuenta _____

Nombre y Firma de funcionario que recibe

Este formulario constituye el comprobante del proceso del trámite solicitado por el contribuyente.
Para los trámites de CALIFICACIÓN DE EMPRESAS, LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS, PERMISO DE RÓTULOS Y VALLAS, CIERRE DE EMPRESAS LA MUNICIPALIDAD REALIZARÁ UNA INSPECCIÓN AL ESTABLECIMIENTO. La resolución del trámite será entregada en un plazo máximo de 2 días habiles con base en el resultado de la inspección y autorizada por las autoridades respectivas.

- ✓ ***Contribuyente (NRC/ IVA)***

Para obtener el NIT los requisitos son los siguientes:

1. Si los trámites son realizados por una persona autorizada debe presentarse el Formulario F-210 completamente lleno y firmado por el contribuyente y autorización autenticada en la que se indique el número de folio del formulario antes referido, nombre y número de DUI. de la persona que realizará el trámite y la gestión específica a realizar en el Ministerio de Hacienda, debiendo presentar original y fotocopia simple y legible del DUI o pasaporte (sólo para extranjeros) del contribuyente, y fotocopia simple y legible del DUI de la persona autorizada para efectuar el trámite.

2. Si el trámite es realizado a través de apoderado, debe anexar original y fotocopia simple y legible del poder en el cual debe señalarse el trámite específico a efectuar en el Ministerio de Hacienda, anexar fotocopia simple y legible del DUI o pasaporte (extranjeros) del contribuyente y del apoderado. Si se trata de salvadoreños residentes en el extranjero, presentar DUI. o pasaporte salvadoreño vigente, o pasaporte de país de residencia y certificación de partida de nacimiento reciente con modificaciones o marginaciones si las tuviere. Si el apoderado autoriza a otra persona a efectuar trámite, se deben cumplir además los requisitos de trámites con autorización.

Mayores de 18 años

1. Documento Único de Identidad (DUI)

2. Comprobante de pago.

3. Si comparece personalmente no necesita llenar el Formulario F-210, ya que le será completado por el personal del área de registro de contribuyentes de forma automatizada.

Menores de 18 años

1. Presentarse uno de los padres, tutor, curador, procurador o apoderado, adjuntando la documentación que compruebe la calidad con la que actúan.

2. Certificación de Partida de Nacimiento del menor.

3. DUI, Pasaporte (Extranjeros) y NIT del padre o madre del menor, tutor, curador, procurador o apoderado.

4. Comprobante de Pago. [3]

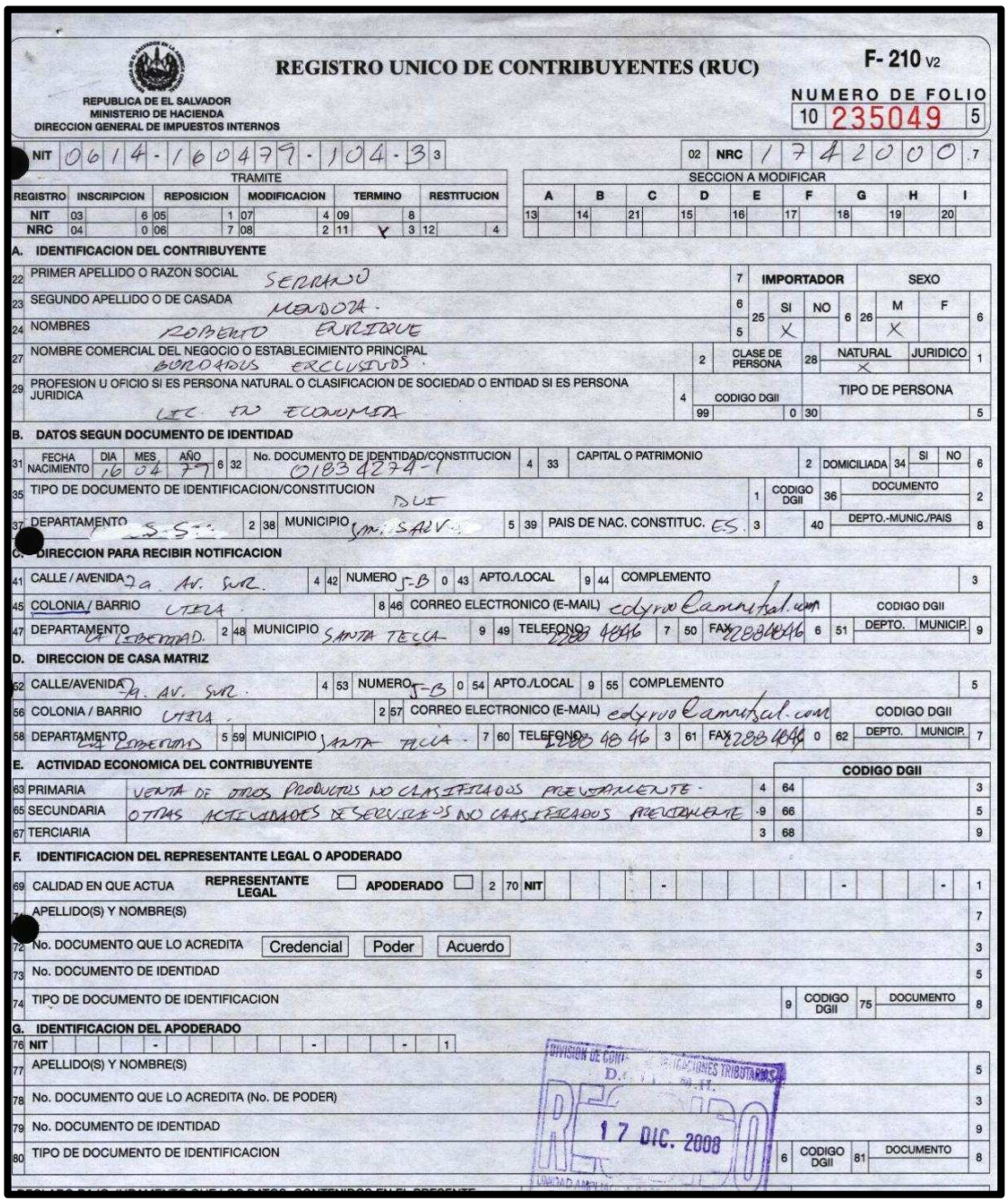
[3] www.mh.gob.sv

Para obtener el NRC/IVA los requisitos son:

En caso de comparecer personalmente el contribuyente, presentar formulario F-210, anexando original y fotocopia legible del DUI para confrontar, el formulario le será completado por la persona que le atienda, a través de formulario automático; En caso que no comparezca personalmente, sino a través de persona autorizada, representante legal o apoderado, estos deben firmar el formulario F-210 y anexar autorización autenticada donde se indique el número de folio del formulario antes referido, nombre y número de DUI de la persona que realizará el trámite y la gestión específica a realizar en el Ministerio de Hacienda, debiendo presentar original y fotocopia o fotocopia certificada de DUI o pasaporte (extranjeros), de representante legal o apoderado y de la persona autorizada para efectuar el trámite, en el caso de representantes legales y apoderados, deben presentar además fotocopia legible y original (para confrontarse) o en su defecto entregar una fotocopia certificada del documento que acredita la personería con que actúa.

Ejemplo de formulario lo muestra la imagen 6:

IMAGEN 6. MODELO DE FORMULARIO PARA SOLICITUD DE TARJETA DE IVA/REGISTRO



REPUBLICA DE EL SALVADOR
MINISTERIO DE HACIENDA
DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

F- 210 V2

NUMERO DE FOLIO 10 235049 5

NIT 0614-160479-104-3 | NRC 174200-7

TRAMITE: REGISTRO [ ] INSCRIPCION [ ] REPOSICION [ ] MODIFICACION [ ] TERMINO [ ] RESTITUCION [ ]
NIT 03 6 05 1 07 4 09 8
NRC 04 0 06 7 08 2 11 X 3 12 4

SECCION A MODIFICAR: A [ ] B [ ] C [ ] D [ ] E [ ] F [ ] G [ ] H [ ] I [ ]
13 14 21 15 16 17 18 19 20

A. IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

22 PRIMER APELLIDO O RAZON SOCIAL: SERRANO
23 SEGUNDO APELLIDO O DE CASADA: MENDOZA
24 NOMBRES: ROBERTO ENRIQUE
27 NOMBRE COMERCIAL DEL NEGOCIO O ESTABLECIMIENTO PRINCIPAL: BORDADOS EXCLUSIVOS
29 PROFESION U OFICIO SI ES PERSONA NATURAL O CLASIFICACION DE SOCIEDAD O ENTIDAD SI ES PERSONA JURIDICA: LIC. EN ECONOMIA

7 IMPORTADOR: 25 SI [ ] NO [X] 6
SEXO: 26 M [X] F [ ] 6
2 CLASE DE PERSONA: 28 NATURAL [X] JURIDICO [ ] 1
4 CODIGO DGII: 99 0 30 TIPO DE PERSONA 5

B. DATOS SEGUN DOCUMENTO DE IDENTIDAD

31 FECHA NACIMIENTO: DIA 16 MES 04 AÑO 79 6 32
No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD/CONSTITUCION: 01834274-7 4 33
CAPITAL O PATRIMONIO
2 DOMICILIADA 34 SI [ ] NO [ ] 6
35 TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION/CONSTITUCION: DUI 1
CODIGO DGII 36 DOCUMENTO 2
37 DEPARTAMENTO: S.S. 2 38 MUNICIPIO: SAN SALV. 5 39 PAIS DE NAC. CONSTITUC. ES 3 40 DEPTO.-MUNIC./PAIS 8

C. DIRECCION PARA RECIBIR NOTIFICACION

41 CALLE / AVENIDA: 3a. AV. SUR. 4 42 NUMERO: 5-B 0 43 APTO./LOCAL 9 44 COMPLEMENTO 3
45 COLONIA / BARRIO: UTILA 8 46 CORREO ELECTRONICO (E-MAIL): edyroo@amnetsal.com CODIGO DGII
47 DEPARTAMENTO: LA LIBERTAD 2 48 MUNICIPIO: SANTA TECLA 9 49 TELEFONO: 2288 4646 7 50 FAX: 2288 4646 6 51 DEPTO. MUNICIP. 9

D. DIRECCION DE CASA MATRIZ

52 CALLE/AVENIDA: 3a. AV. SUR. 4 53 NUMERO: 5-B 0 54 APTO./LOCAL 9 55 COMPLEMENTO 5
56 COLONIA / BARRIO: UTILA 2 57 CORREO ELECTRONICO (E-MAIL): edyroo@amnetsal.com CODIGO DGII
58 DEPARTAMENTO: LA LIBERTAD 5 59 MUNICIPIO: SANTA TECLA 7 60 TELEFONO: 2288 4646 3 61 FAX: 2288 4646 0 62 DEPTO. MUNICIP. 7

E. ACTIVIDAD ECONOMICA DEL CONTRIBUYENTE — CODIGO DGII

63 PRIMARIA: VENTA DE OTROS PRODUCTOS NO CLASIFICADOS PREVIAMENTE. 4 64 3
65 SECUNDARIA: OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS NO CLASIFICADOS PREVIAMENTE 9 66 5
67 TERCIARIA 3 68 9

F. IDENTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

69 CALIDAD EN QUE ACTUA: REPRESENTANTE LEGAL [ ] APODERADO [ ] 2 70 NIT [ ] 1
APELLIDO(S) Y NOMBRE(S) 7
72 No. DOCUMENTO QUE LO ACREDITA: Credencial | Poder | Acuerdo 3
73 No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD 5
74 TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION 9 CODIGO DGII 75 DOCUMENTO 8

G. IDENTIFICACION DEL APODERADO

76 NIT [ ] 1
77 APELLIDO(S) Y NOMBRE(S) 5
78 No. DOCUMENTO QUE LO ACREDITA (No. DE PODER) 3
79 No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD 9
80 TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION 6 CODIGO DGII 81 DOCUMENTO 8

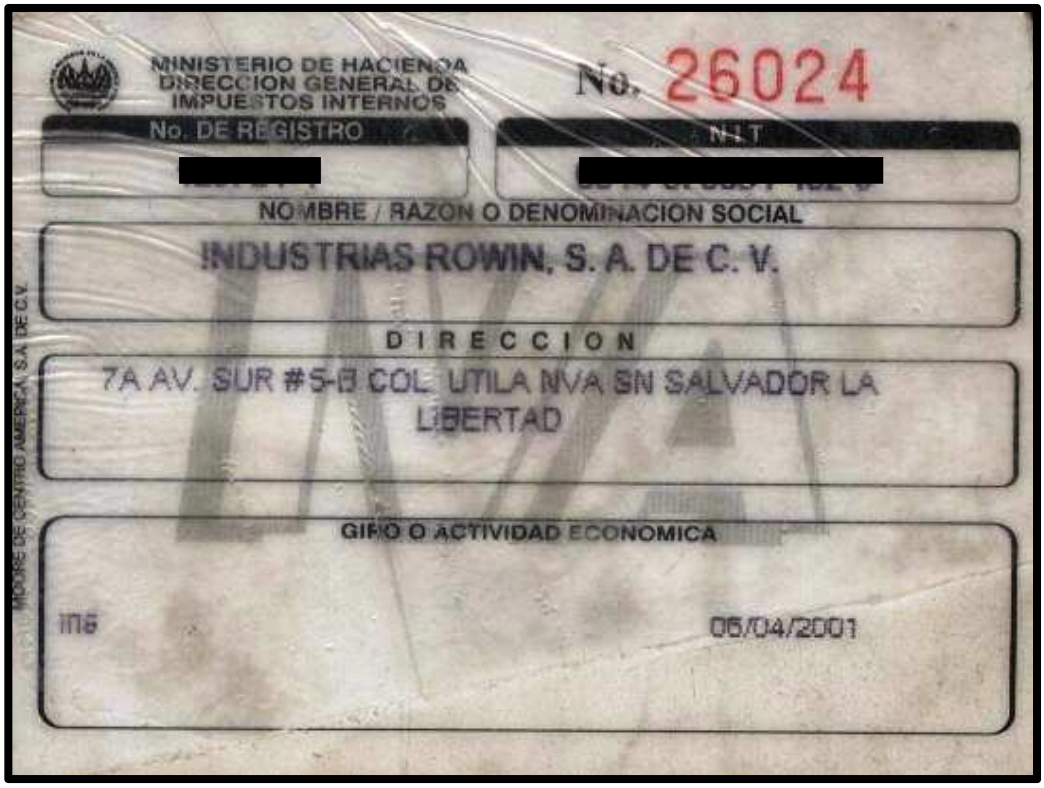
DIVISION DE CONTRIBUYENTES TRIBUTARIOS D.G.I.I. RECIBIDO 17 DIC. 2008

Sector comercio, agricultura, ganadería, industria

1. Fotocopia simple y legible del Contrato de arrendamiento de local (si no es propio y si aplica al sector)
2. Fotocopia simple y legible de Recibos de agua o luz o teléfono que confirmen las direcciones de casa matriz y notificaciones a consignar en F-210.
3. Balance inicial con activo mínimo de $2,286.00 elaborado de acuerdo a las disposiciones establecidas en el art. 437 del Código de Comercio: activo menor de $11,428.57 firmado por contribuyente; activo mayor de $11,428.57 firmado por contribuyente y contador.
4. Fotocopia simple y legible de Carta de compra/venta de reses emitida por Alcaldía Municipal (sector ganadero).
5. Fotocopia simple y legible de Contrato de compra/venta de cosecha (sector agrícola). [4]

El documento final se verá como la imagen:

IMAGEN 7. MODELO DE TARJET DE IVA/REGISTRO



[4] Ibid

Para mayores detalles respecto de los trámites a realizar en el Ministerio de Hacienda, las personas pueden llamar al teléfono: 2244-3444

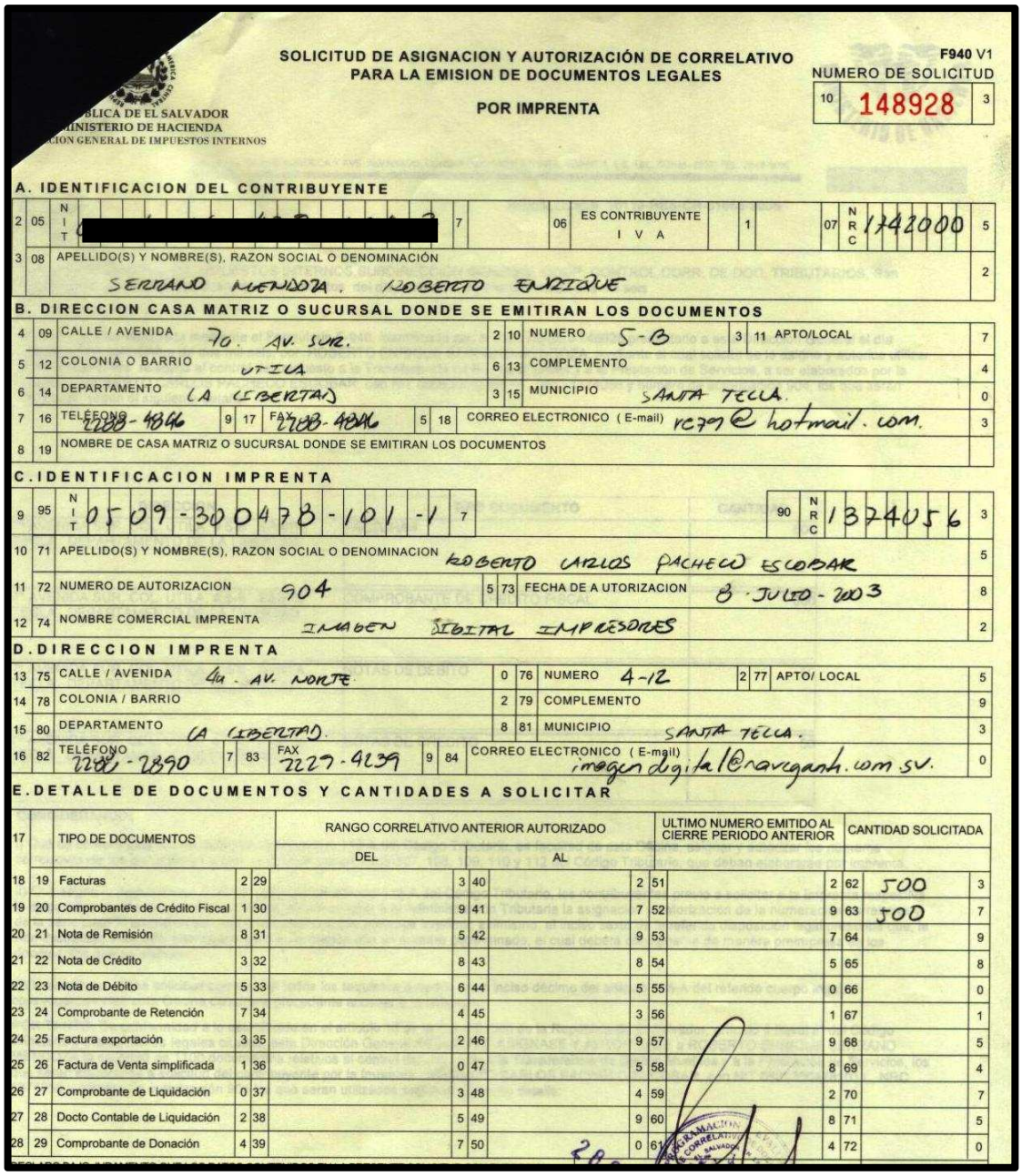
Al obtener los documentos anteriores se debe realizar el trámite de **Asignación y Autorización de los Números Correlativos de los documentos de control del IVA**, para efectos de elaboración de documentación legal para facturas y documentos fiscales.

Los requisitos son los siguientes:

1. Completar el formulario "Solicitud de Asignación y Autorización de Correlativos para la emisión de Documentos Legales", según corresponda (F-940, F-941, F-942).
2. Presentar fotocopia de DUI del contribuyente.
3. Si la gestión no es realizada directamente por el contribuyente, la persona autorizada deberá presentar autorización debidamente autenticada y fotocopias de DUI del contribuyente y de la persona autorizada.
4. En el caso del Formulario F-941, anexar fotocopia de Cartel y Resolución de Autorización de la Máquina Registradora y en caso del formulario F-942, anexar Resolución en la cual se autorizó el uso del Formulario Único.[5]

[5] www.mh.gob.sv

IMAGEN 8. MODELO DE SOLICITUD DE AUTORIZACION DE FACTURAS



REPUBLICA DE EL SALVADOR
MINISTERIO DE HACIENDA
DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS

SOLICITUD DE ASIGNACION Y AUTORIZACIÓN DE CORRELATIVO PARA LA EMISION DE DOCUMENTOS LEGALES

POR IMPRENTA

F940 V1

NUMERO DE SOLICITUD: 148928

A. IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

2	05	NIT	[redacted]	7		06	ES CONTRIBUYENTE IVA	1		07	NRC	1742000	5
3	08	APELLIDO(S) Y NOMBRE(S), RAZON SOCIAL O DENOMINACIÓN	SERRANO MENDOZA, ROBERTO ENRIQUE										2

B. DIRECCION CASA MATRIZ O SUCURSAL DONDE SE EMITIRAN LOS DOCUMENTOS

4	09	CALLE / AVENIDA	7a. AV. SUR.			2	10	NUMERO	5-B	3	11	APTO/LOCAL	7
5	12	COLONIA O BARRIO	UTILA			6	13	COMPLEMENTO					4
6	14	DEPARTAMENTO	LA LIBERTAD			3	15	MUNICIPIO	SANTA TECLA.				0
7	16	TELÉFONO	2288-4846	9	17	FAX	2288-4846	5	18	CORREO ELECTRONICO (E-mail)		rc797@hotmail.com.	3
8	19	NOMBRE DE CASA MATRIZ O SUCURSAL DONDE SE EMITIRAN LOS DOCUMENTOS											

C. IDENTIFICACION IMPRENTA

9	95	NIT	0509-300478-101-1	7						90	NRC	1374056	3
10	71	APELLIDO(S) Y NOMBRE(S), RAZON SOCIAL O DENOMINACION	ROBERTO CARLOS PACHECO ESCOBAR										5
11	72	NUMERO DE AUTORIZACION	904			5	73	FECHA DE A UTORIZACION	8 - JULIO - 2003				8
12	74	NOMBRE COMERCIAL IMPRENTA	IMAGEN DIGITAL IMPRESORES										2

D. DIRECCION IMPRENTA

13	75	CALLE / AVENIDA	4a. AV. NORTE.			0	76	NUMERO	4-12	2	77	APTO/ LOCAL	5
14	78	COLONIA / BARRIO				2	79	COMPLEMENTO					9
15	80	DEPARTAMENTO	LA LIBERTAD.			8	81	MUNICIPIO	SANTA TECLA.				3
16	82	TELÉFONO	2288-2890	7	83	FAX	2229-4139	9	84	CORREO ELECTRONICO (E-mail)		imagendigital@navegante.com.sv.	0

E. DETALLE DE DOCUMENTOS Y CANTIDADES A SOLICITAR

17		TIPO DE DOCUMENTOS		RANGO CORRELATIVO ANTERIOR AUTORIZADO DEL		AL		ULTIMO NUMERO EMITIDO AL CIERRE PERIODO ANTERIOR		CANTIDAD SOLICITADA	
18	19	Facturas	2 29		3 40		2 51		2 62	500	3
19	20	Comprobantes de Crédito Fiscal	1 30		9 41		7 52		9 63	500	7
20	21	Nota de Remisión	8 31		5 42		9 53		7 64		9
21	22	Nota de Crédito	3 32		8 43		8 54		5 65		8
22	23	Nota de Débito	5 33		6 44		5 55		0 66		0
23	24	Comprobante de Retención	7 34		4 45		3 56		1 67		1
24	25	Factura exportación	3 35		2 46		9 57		9 68		5
25	26	Factura de Venta simplificada	1 36		0 47		5 58		8 69		4
26	27	Comprobante de Liquidación	0 37		3 48		4 59		2 70		7
27	28	Docto Contable de Liquidación	2 38		5 49		9 60		8 71		5
28	29	Comprobante de Donación	4 39		7 50		0 61		4 72		0

DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS
DGII
CERTIFICADA ISO 9001
MINISTERIO DE HACIENDA

MINISTERIO DE HACIENDA

DIAGONAL CENTROAMÉRICA Y AVE. ALVARADO, CONDOMINIO TRES TORRES, TORRE 3, S.S. TEL. CONM.: (503) TEL. 2244-3000

NIT : 0614-160479-104-3 **RESOLUCIÓN 10115-RES-CR-31665-2006**

NRC : 1742000

DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS,SUBDIRECCIÓN GENERAL, COOR. CONTROL CORR. DE DOC. TRIBUTARIOS, San Salvador, a las nueve horas cuarenta y tres minutos del día veintiocho de septiembre de dos mil seis

Vista la solicitud efectuada mediante el Formulario F-940, identificado con el Folio número 148928 presentado a esta Dirección General el día veintiocho de septiembre de dos mil seis, por ROBERTO ENRIQUE SERRANO MENDOZA, mediante el cual solicita se le asigne y autorice utilizar 1100 documentos relativos al control del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, a ser elaborados por la Imprenta ROBERTO CARLOS PACHECO ESCOBAR, con NIT 05093004781011 , NRC 1374056 y número de autorización 904, los que serán utilizados según el siguiente detalle:

DIRECCION	TIPO DOCUMENTO	CANTIDAD
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	FACTURAS	500
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	COMPROBANTE DE CREDITO FISCAL	500
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	NOTAS DE DEBITO	50
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	NOTAS DE CREDITO	50

CONSIDERANDO:

I) Que de conformidad a lo establecido en el artículo 115-A del Código Tributario, es facultad de esta Oficina, asignar y autorizar los números correlativos de los documentos a que se refieren los artículos 107, 108, 109, 110 y 112 del Código Tributario, que deban elaborarse por imprenta.

II) Que según lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 115-A del Código Tributario, los contribuyentes previo a solicitar a la Imprenta respectiva la elaboración de los documentos referidos, deben solicitar a la Administración Tributaria la asignación y autorización de la numeración correlativa y de la serie cuando corresponda, de los documentos que pretende imprimir; asimismo, el inciso sexto de la referida disposición legal prescribe que, la Administración Tributaria identificará cada autorización con un número determinado, el cual deberá consignarse de manera preimpresa en los documentos que se elaboren.

III) Y siendo que dicha solicitud cumple con todos los requisitos exigidos en el inciso décimo del artículo 115-A del referido cuerpo legal, consecuentemente esta Oficina considera procedente acceder a lo solicitado.

POR TANTO: De conformidad a lo establecido en el artículo 18 de la Constitución de la República de El Salvador, artículo 4 literal a) del Código Tributario y disposiciones legales citadas, esta Dirección General RESUELVE: ASIGNASE Y AUTORIZASE a ROBERTO ENRIQUE SERRANO MENDOZA la cantidad de 1100 documentos relativos al control del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, los que serán elaborados a solicitud del contribuyente por la Imprenta : ROBERTO CARLOS PACHECO ESCOBAR, con NIT 05093004781011 , NRC 1374056 y número de autorización 904 los que seran utilizados segun el siguiente detalle:

DIRECCION	TIPO DOCUMENTO	CANTIDAD	SERIE AUTORIZADA
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	FACTURAS	500	De: 06SD000F1 al: 06SD000F500
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	COMPROBANTE DE CREDITO FISCAL	500	De: 06SD000C1 al: 06SD000C500
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	NOTAS DE DEBITO	50	De: 06SD000D1 al: 06SD000D50
7ª AVENIDA SUR, COL. UTILA, # 5-B . SANTA TECLA DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD	NOTAS DE CREDITO	50	De: 06SD000T1 al: 06SD000T50

ACLARASE: 1) Que deberá consignarse de manera preimpresa en los documentos que mande a elaborar, el número de la presente resolución; 2) Que de conformidad a lo prescrito en el inciso onceavo del artículo 115-A del Código Tributario, deberá consignar cada mes en la declaración del referido impuesto, los rangos de los documentos de venta emitidos en el período tributario que se liquida, identificándolos por numeración correlativa y cuando sea el caso, por series; así como el nombre, denominación o razón social, Número de Identificación Tributaria y Número de autorización de la Imprenta que le imprimió tales documentos, cuando ésta sea una persona jurídica; y cuando no lo sea, esos mismos datos, referentes al propietario de la imprenta inscrito como contribuyente y nombre comercial de la Imprenta. Asimismo, deberá consignar el detalle de documentos anulados y extraviados durante el mismo período, en este último caso, sin perjuicio de lo establecido en otras disposiciones de este Código sobre los documentos extraviados; y 3) De acuerdo a lo dispuesto en el inciso treceavo de la precitada disposición legal, en ningún caso, podrá emitir o entregar documentos cuyos números correlativos no hayan sido asignados y autorizados por esta Administración Tributaria.

Lo anterior, sin perjuicio del derecho de fiscalización que a esta Oficina compete, a fin de garantizar el interés fiscal y de aplicar las sanciones correspondientes a que hubiere lugar, por incumplimiento de las disposiciones legales pertinentes. NOTIFIQUESE.

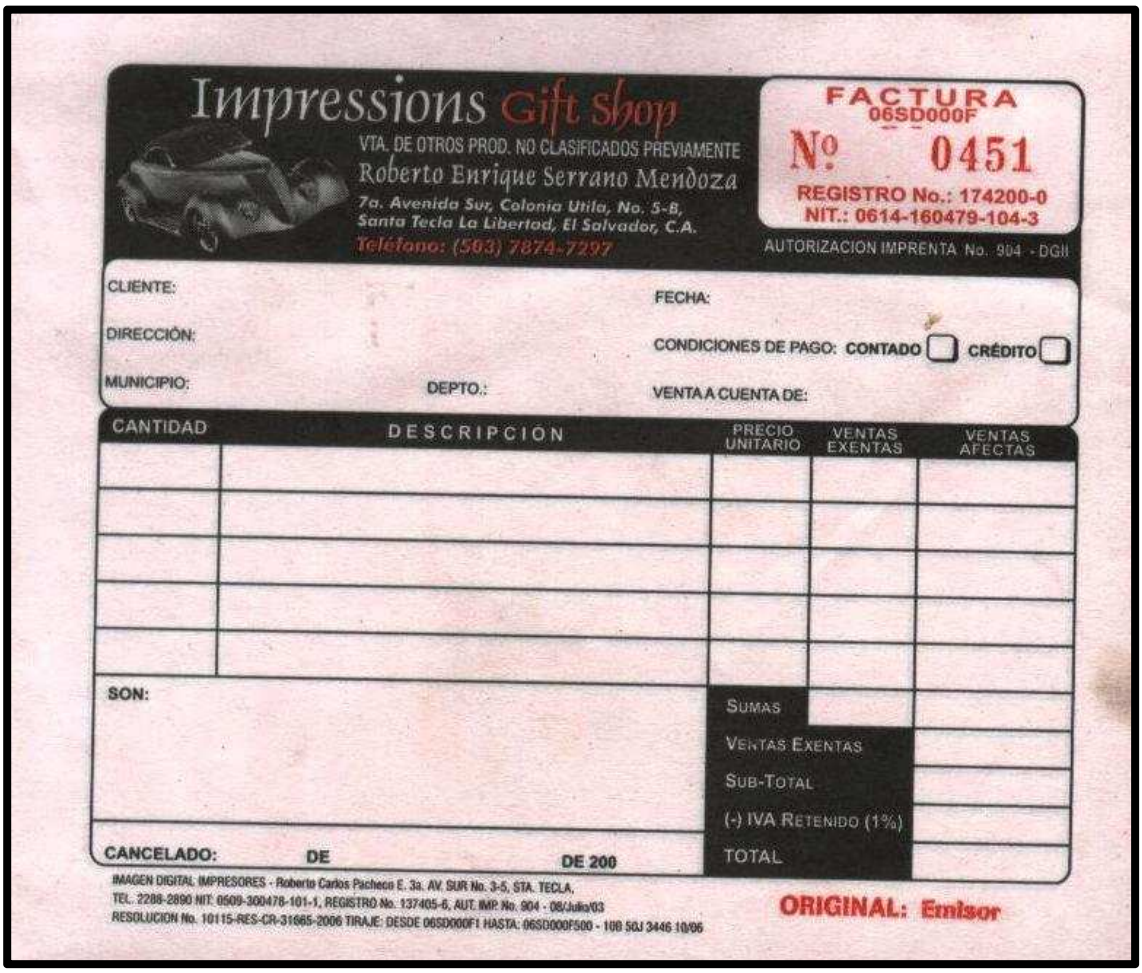
POR DELEGACION DE LA SUBDIRECCION GENERAL

GUILLERMO ANTONIO PALACIOS DIAZ
JEFE DE LA COORDINACION CONTROL CORRELATIVOS DOCUMENTOS TRIBUTARIOS

Una vez obtenida la autorización los documentos más comunes a utilizar son:

- ✓ **Factura de Consumidor final**

IMAGEN 9. MODELO DE FACTURA DE CONSUMIDOR FINAL.



Impressions Gift Shop

VTA. DE OTROS PROD. NO CLASIFICADOS PREVIAMENTE

Roberto Enrique Serrano Mendoza

7a. Avenida Sur, Colonia Utila, No. 5-B, Santa Tecla La Libertad, El Salvador, C.A.

Teléfono: (503) 7874-7297

FACTURA

06SD000F

Nº 0451

REGISTRO No.: 174200-0

NIT.: 0614-160479-104-3

AUTORIZACION IMPRENTA No. 904 - DGII

CLIENTE: FECHA:

DIRECCIÓN: CONDICIONES DE PAGO: CONTADO ☐ CRÉDITO ☐

MUNICIPIO: DEPTO.: VENTA A CUENTA DE:

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS AFECTAS

SON:

SUMAS	
VENTAS EXENTAS	
SUB-TOTAL	
(-) IVA RETENIDO (1%)	
TOTAL	

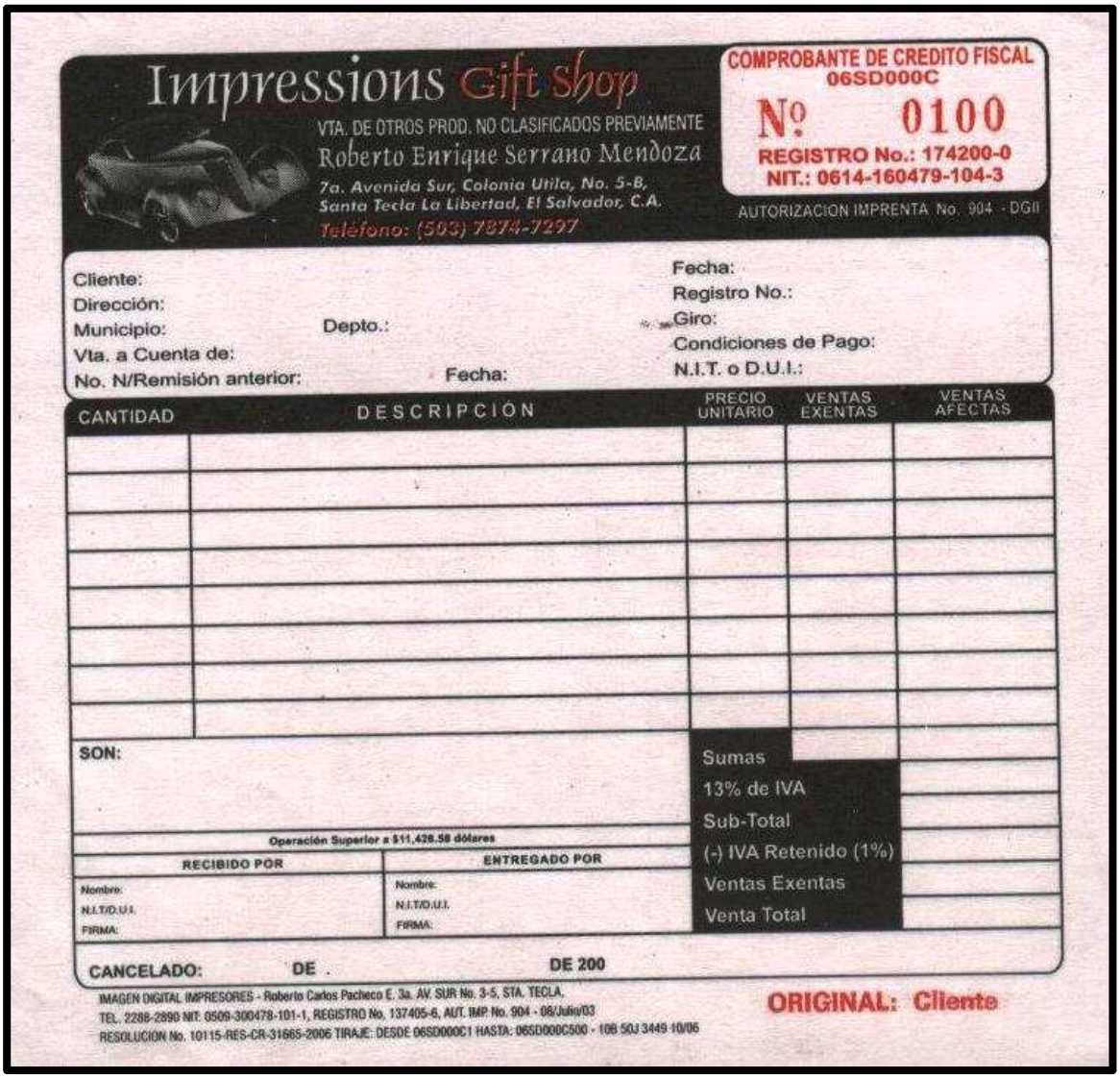
CANCELADO: DE DE 200

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 3a. AV. SUR No. 3-5, STA. TECLA,
TEL. 2288-2890 NIT: 0509-300478-101-1, REGISTRO No. 137405-6, AUT. IMP. No. 904 - 08/Julio/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-31665-2006 TIRAJE: DESDE 06SD000F1 HASTA: 06SD000F500 - 108 50J 3446 10/06

ORIGINAL: Emisor

- ✓ **Factura de Crédito Fiscal**

IMAGEN 10. MODELO DE FACTURA DE CREDITO FISCAL



Impressions Gift Shop

VTA. DE OTROS PROD. NO CLASIFICADOS PREVIAMENTE

Roberto Enrique Serrano Mendoza

7a. Avenida Sur, Colonia Utila, No. 5-B, Santa Tecla La Libertad, El Salvador, C.A.

Teléfono: (503) 7874-7297

COMPROBANTE DE CREDITO FISCAL
06SD000C
Nº 0100
REGISTRO No.: 174200-0
NIT.: 0614-160479-104-3

AUTORIZACION IMPRENTA No. 904 - DGII

Cliente:
Dirección:
Municipio: Depto.:
Vta. a Cuenta de:
No. N/Remisión anterior: Fecha:

Fecha:
Registro No.:
Giro:
Condiciones de Pago:
N.I.T. o D.U.I.:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS AFECTAS

SON:

Operación Superior a $11,428.58 dólares

RECIBIDO POR	ENTREGADO POR
Nombre: N.I.T/D.U.I. FIRMA:	Nombre: N.I.T/D.U.I. FIRMA:

Sumas	
13% de IVA	
Sub-Total	
(-) IVA Retenido (1%)	
Ventas Exentas	
Venta Total	

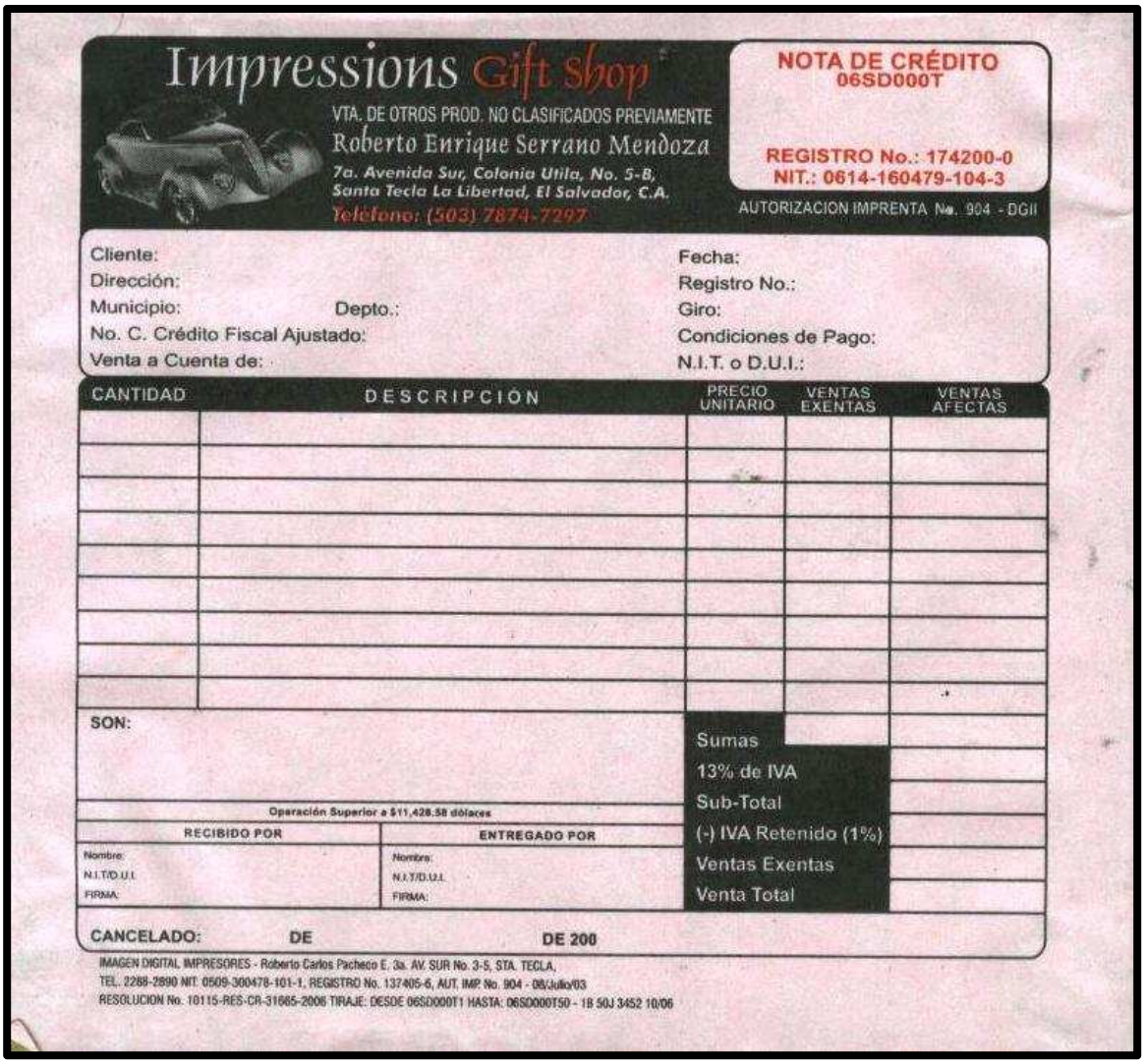
CANCELADO: DE DE 200

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 3a. AV. SUR No. 3-5, STA. TECLA.
TEL. 2288-2890 NIT: 0509-300478-101-1, REGISTRO No, 137405-6, AUT. IMP. No. 904 - 08/Julio/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-31665-2006 TIRAJE: DESDE 06SD000C1 HASTA: 06SD000C500 - 108 50J 3449 10/06

ORIGINAL: Cliente

- ✓ **Nota de Crédito**

IMAGEN 11. MODELO DE NOTA DE CREDITO



Impressions Gift Shop

VTA. DE OTROS PROD. NO CLASIFICADOS PREVIAMENTE

Roberto Enrique Serrano Mendoza

7a. Avenida Sur, Colonia Utila, No. 5-B,
Santa Tecla La Libertad, El Salvador, C.A.

Telefono: (503) 7874-7297

NOTA DE CRÉDITO
06SD000T

REGISTRO No.: 174200-0
NIT.: 0614-160479-104-3

AUTORIZACION IMPRENTA No. 904 - DGII

Cliente:
Dirección:
Municipio: Depto.:
No. C. Crédito Fiscal Ajustado:
Venta a Cuenta de:

Fecha:
Registro No.:
Giro:
Condiciones de Pago:
N.I.T. o D.U.I.:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS AFECTAS

SON:

Sumas	
13% de IVA	
Sub-Total	
(-) IVA Retenido (1%)	
Ventas Exentas	
Venta Total	

Operación Superior a $11,428.58 dólares

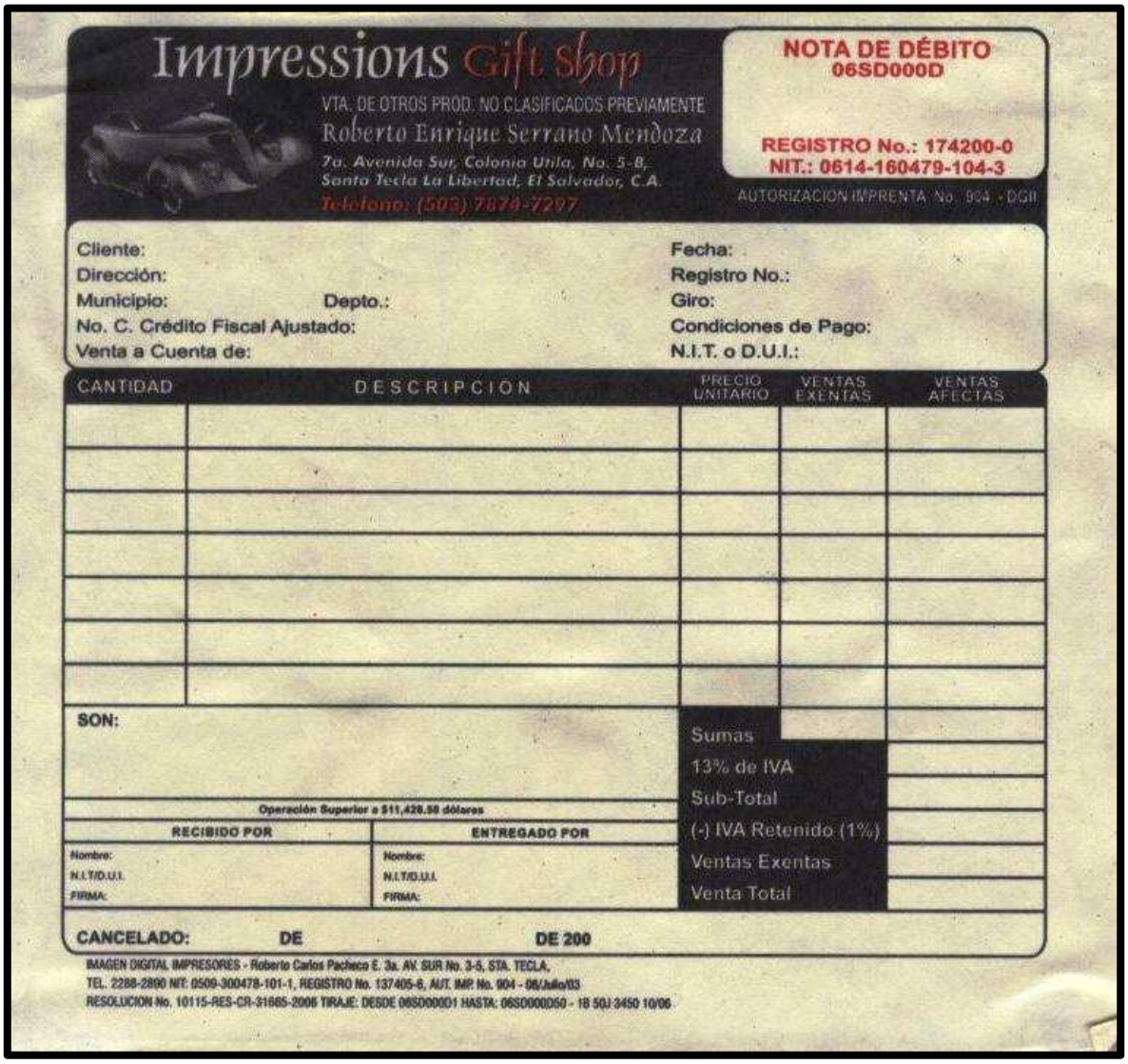
RECIBIDO POR	ENTREGADO POR
Nombre: N.I.T/D.U.I. FIRMA:	Nombre: N.I.T/D.U.I. FIRMA:

CANCELADO: DE DE 200

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 3a. AV. SUR No. 3-5, STA. TECLA,
TEL. 2288-2890 NIT. 0509-300478-101-1, REGISTRO No. 137405-6, AUT. IMP. No. 904 - 08/Julio/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-31685-2006 TIRAJE: DESDE 06SD000T1 HASTA: 06SD000T50 - 1B 50J 3452 10/06

- ✓ **Nota de Debito**

IMAGEN 12. MODELO DE NOTA DE DEBITO



Impressions Gift Shop

VTA. DE OTROS PROD. NO CLASIFICADOS PREVIAMENTE

Roberto Enrique Serrano Mendoza

7a. Avenida Sur, Colonia Unla, No. 5-B, Santa Tecla La Libertad, El Salvador, C.A.

Telefono: (503) 7874-7207

NOTA DE DÉBITO
06SD000D

REGISTRO No.: 174200-0
NIT.: 0614-160479-104-3

AUTORIZACION IMPRENTA No. 904 - DGII

Cliente:
Dirección:
Municipio: Depto.:
No. C. Crédito Fiscal Ajustado:
Venta a Cuenta de:

Fecha:
Registro No.:
Giro:
Condiciones de Pago:
N.I.T. o D.U.I.:

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS AFECTAS

SON:

Sumas		
13% de IVA		
Sub-Total		
(-) IVA Retenido (1%)		
Ventas Exentas		
Venta Total		

Operación Superior a $11,428.58 dólares

RECIBIDO POR	ENTREGADO POR
Nombre:	Nombre:
N.I.T/D.U.I.	N.I.T/D.U.I.
FIRMA:	FIRMA:

CANCELADO: DE DE 200

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 3a. AV. SUR No. 3-5, STA. TECLA,
TEL. 2288-2800 NIT: 0509-300478-101-1, REGISTRO No. 137405-6, AUT. IMP. No. 904 - 06/Julio/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-31665-2006 TIRAJE: DESDE 06SD000D1 HASTA: 06SD000D50 - 1B 5GJ 3450 10/06

- ✓ ***Inscripción en el Centro Nacional de Registro. Solicitud de Matrícula de Empresa y Registro de Local (es), Sucursal (es) o Agencia (s) de Persona Natural - 1°vez.***

Deberá presentarse al CNR la solicitud para la inscripción del negocio cumpliendo los siguientes requisitos:

- ✓ Solicitud que contenga el nombre, fecha de nacimiento, profesión u oficio, nacionalidad, dirección personal y del local, agencia o sucursal, si lo hubiere.[6]
- ✓ Número de DUI o carnet de residente del titular.
- ✓ Balance inicial (original) o copia del mismo inscrito.
- ✓ Recibo original de derechos de registro debidamente cancelado

[6] http://www.cnr.gob.sv/documentos/rc/formularios_y_formatos/solicitud_1a_vez_matricula_persona%20natural.pdf

IMAGEN 13. MODELO DE SOLICITUD CNR PARA MATRICULA DE COMERCIO

CENTRO NACIONAL DE REGISTROS

REGISTRO DE COMERCIO

SOLICITUD DE MATRICULA EMPRESA Y REGISTRO DE LOCAL(ES), SUCURSAL(ES) O AGENCIA(S) (1° VEZ) PARA PERSONA NATURAL.

Sr. Director de Registro de Comercio:

_____ de _____
(Nombre o Nombres y Apellido o Apellidos conforme al Documento de Identidad)

_____ años de edad, _____, con fecha de nacimiento _____ y
(ocupación u oficio)
originario (a) de _____; de nacionalidad_____;
(lugar de nacimiento)

con Documento de Identidad número:_____, extendido el día _____
(DUI, Carnet de Residente o pasaporte)

de_____de_____en la ciudad de _____; con Número de Identificación

Tributaria_____; y Giro o Actividad Económica_____.

Por este medio vengo a solicitar me extienda POR PRIMERA VEZ la matricula de empresa y registro de local(s),agencia(s) o sucursal(es) para el año_____, para lo cual proporciono la siguiente información:

1 Nombre de la Empresa
_____

2. Dirección de la Empresa:_____

3. Naturaleza: _____

4. Actividad Económica que realiza: _____.

5. Fecha exacta de Inicio de Operaciones: _____

6. Balance Inicial al _____de _____de_____, *(en caso de estar inscrito, manifestar la información pertinente)*
inscrito al número _____del libro_____ del Registro de Balances, de fecha

_____de_____de_____, con un monto de Activo (en letras)_____
_____
DOLARES.

Posee Sucursal(es): ☐ SI

☐ NO

EN CASO AFIRMATIVO:

Nombre (s) y Dirección (es)de las sucursal(es):

1 _____acti vidad
económica fecha de apertura

2
actividad económica fecha de apertura

(Si fueren más de Dos presentar anexo con el mismo formato de las sucursal(es).

Presento Recibo original de pago de los Derechos Regístrales para el año:

Señalo para oír Notificaciones la siguiente dirección. _____
_____

Teléfono_____Fax_____Correo electrónico_____

Y comisiono al Sr.(a)_____para recibir certificaciones,
(nombre según documento de identidad)

constancias y notificaciones en mi nombre.

F.
Propietario.

(La firma debe ser autenticada por Notario si no presenta la solicitud el firmante personalmente)

- ✓ ***Solicitud de legalización de Libros contables***

Esta sección representa un complemento del paso anterior donde el comerciante individual que posea activos superiores a los $12,000.00 deberá presentar según formato.[7]

IMAGEN 14. MODELO DE SOLICITUD CNR. PARA LEGALIZACION DE LIBROS CONTABLES

SEÑOR REGISTRADOR DE COMERCIO
PRESENTE.

_____ mayor de edad, del domicilio de_____

Con DUI N°_____, actuando en calidad de _____ de la

Sociedad_____

Inscrita al N°_____Del Libro _____del Registro de Sociedades, con Credencial inscrita al

N°_____Del Libro_____

Solicito la Legalización de los libros que se detallan a continuación:

DETALLE DE LIBROS

1.-_____ Total de hojas_____

2.-_____ Total de hojas_____

3.-_____ Total de hojas_____

4.-_____ Total de hojas_____

5.-_____ Total de hojas_____

Estos Libros servirán para desarrollar el Sistema de Control Interno de la Sociedad antes mencionada.

Para tal efecto declaro la siguiente información: Matrícula de Empresa N°_____

NIT_____, Dirección_____

Teléfono._____.

Autorizo a :_____

Para que retire los libros y la documentación que se devuelva.

San Salvador, a los_____ del mes de_____del año_____

Firma:_____

Representante Legal

NOTA: De no presentarse personalmente, debe legalizarse la firma por un Notario

Aquellos que posean activos menores a dicho monto, no están obligados a legalizar sus libros y bastara con llevar un control de gastos, compras y ventas.

7 http://www.cnr.gob.sv/documentos/rc/formularios_y_formatos/SOLICITUD%20DE%20LEGALIZACIÓN%20DE%20LIBROS%202008.pdf

- ✓ ***Inscripción en el Ministerio de Trabajo y Previsión Social***

El proceso de formalización de un negocio como persona natural deberá incluir también su inscripción en este Ministerio para cumplir con las obligaciones como patrono. Dichos trámites deberán realizarse como se detalla a continuación:

Nombre del Servicio	**Inscripción de Empresa o Establecimiento.**
Objetivo	• Inscribir a los centros de Trabajo en el MINTRAB. • Obtener información de los Centros de Trabajo • Actualización de Datos anual de los Centros de Trabajo.
Unidad Responsable	Dirección General de Inspección de Trabajo.
Emisor	Registro de Empresas o Establecimientos
Persona Responsable	**CLAUDIA MARÍA CASTILLO HIDALGO**
Dirección	Alameda Juan Pablo II y 17 Av. Norte, Edificios 2 y 3 Centro de Gobierno, San Salvador.
Teléfono	2209-3848
Horario de Trabajo	De 7:30 a.m. a 3:30 p.m. De Lunes a Viernes
Base Legal	Arts. 55 y 56 de la Ley de Organización y Funciones del Sector Trabajo y Previsión Social.

Fuente: Ministerio de trabajo. www.mtps.gob.sv

Y deberá presentarse la siguiente documentación:

1. Copia del Documento Único de Identidad del Patrono;
2. Copia del NIT del Patrono;
3. Copia del Balance debidamente inscrito;
4. Tarjeta de contribuyente de IVA;
5. Matrícula de Comercio;
6. Copia del Documento Único de Identidad de la persona designada para representar al titular de la Empresa o Establecimiento.

- ✓ ***Inscripción en el ISSS y AFP***

Para inscribirse como patrono se deben seguir los siguientes pasos:

- ✓ El I.S.S.S. proporciona gratuitamente los formularios de Aviso de Inscripción de Patrono y Registro de Firma.
- ✓ El patrono deberá inscribirse en el plazo de cinco días contados a partir de la fecha que ha contratado el primer trabajador, artículo 7 del Reglamento para la Aplicación del Régimen del ISSS

Deberá presentar

1. Formulario de aviso de inscripción de patrono completado del numeral 2 al 12 y Registro de Firmas

2. Si la Sociedad tiene sello, colocarlo en el registro de firma del patrono y Aviso de Inscripción.

3. Documento Único de Identidad del Patrono (original y copias)

El Patrono deberá cotizar como Trabajador Independiente, exceptuando aquellos patronos independientes que estén pensionados, quienes deberán incluirse en la planilla sin salario y con código 3 en la casilla de observaciones.

NOTA: Para inscripción patronal es necesario que como mínimo esté laborando un trabajador.

PORCENTAJES DE COTIZACIONES

	TRABAJADOR	**PATRONO**	**TOTAL**
SALUD	**3.0%**	**7.5%**	**10.5%**

Adicionalmente deberá inscribirse el empresario como patrono en cualquiera de las dos AFP que actualmente operan en el país.

Para la ***AFP Confía*** los requisitos son los siguientes:

- ✓ Imprimir el Formulario de Información correspondiente al sector al que pertenece la empresa Gobierno o Privada.
- ✓ Marcar la casilla creación de NIT y completar el formulario con toda la información que en él se solicita.
- ✓ Adjuntar una fotocopia del NIT de la empresa y el listado de los afiliados por quienes cotizará (con nombre completo, NUP y fecha de inicio de labores)
- ✓ Entregar la documentación debidamente firmada y con el sello de la empresa en cualquiera de las agencias.

Para mayor información es recomendable acudir a la agencia de la AFP donde se concentre la mayoría de los trabajadores para facilitar los pagos cada mes.

2.1.2 PERSONA JURIDICA

Como persona jurídica los pasos a seguir son los siguientes:

- ✓ ***Creación de Nombre Comercial***

Cuando se habla de nombre comercial es importante hacer notar la diferencia que existe entre este y la razón social de una empresa.

Esta última se refiere al tipo de empresa formada y a la cual se hace referencia como contribuyente, por lo que el nombre comercial no siempre es exactamente igual a la razón social de la empresa.

Se recomienda consultar si el nombre que identificará a la sociedad se encuentra disponible para su uso, con el fin de evitar rechazos por parte del Registro de Comercio.

Dicha consulta puede realizarse en línea, ingresando a la página del Centro Nacional de Registros[8], en el apartado de **Consulta de Razón Social** o directamente en las oficinas del Registro de Comercio, ya sea consultando personalmente en las computadoras disponibles al público o a través de las personas encargadas en las ventanillas.

El Registro no entrega ninguna constancia del resultado de esta búsqueda ni da garantía de la reserva del derecho sobre el uso del nombre.

Los tipos de sociedades que pueden crearse en el país son los siguientes:

1. **Sociedades de Personas:**

- ✓ Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)
- ✓ Sociedad en Comandita Simple (S. en C.) y
- ✓ Sociedad Colectiva.

2. **Sociedades de Capital**

- ✓ Sociedad Anónima (S.A.)
- ✓ Sociedad en Comandita por Acciones (S. en C.)

Todos estos tipos de sociedades tienen sus características propias tipificadas en el Código de Comercio en los artículos 18 y 19, podrá consultar con un abogado cual es la más conveniente según el tipo de negocio.

[8] www.e.cnr.gob.sv

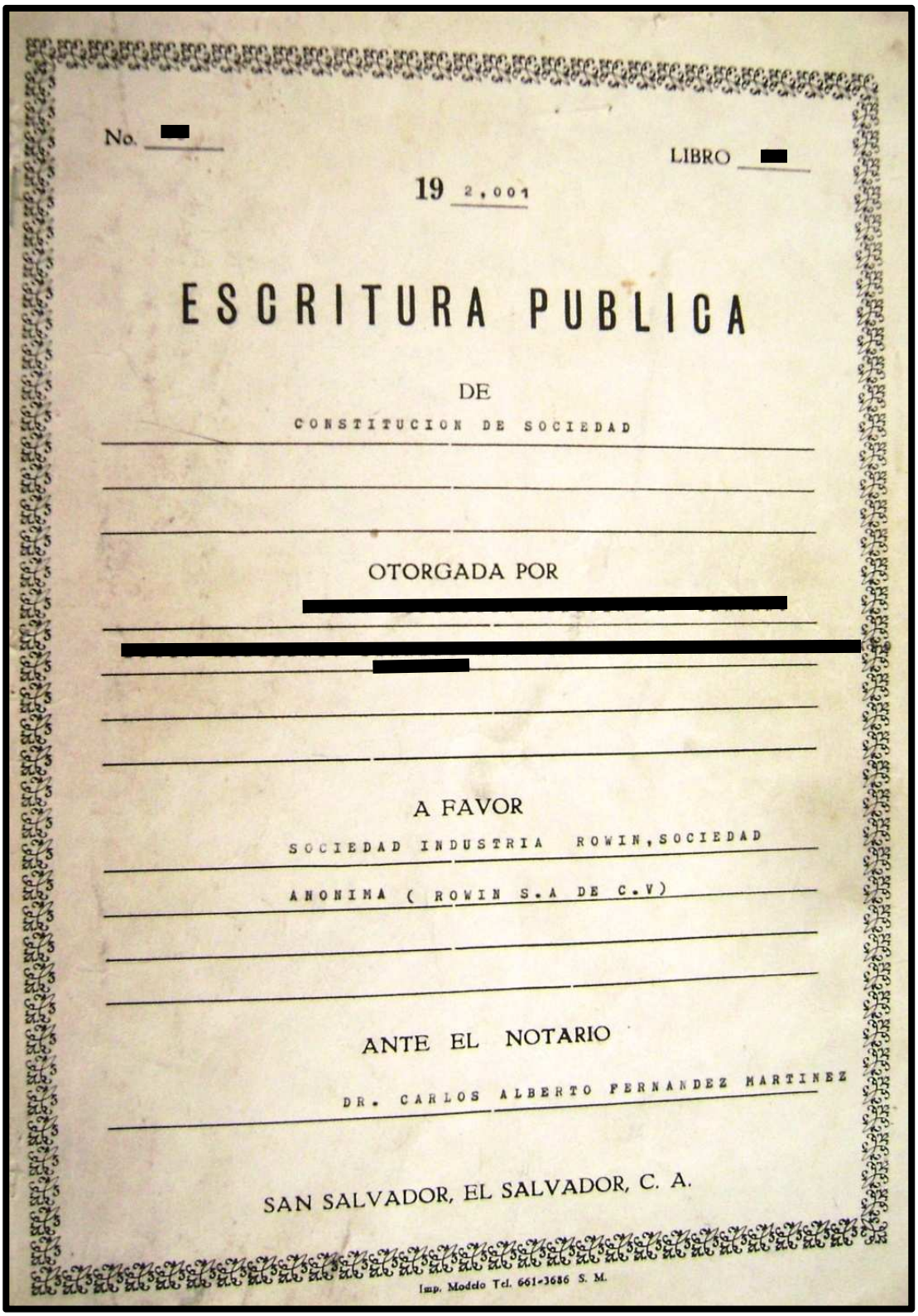
- ✓ ***Certificaciones y Documentos legales***

Son todos aquellos documentos legales y contables necesarios para poder realizar los pasos siguientes para la legalización de un negocio.

En cuanto a documentación se requiere poseer los siguientes:

- ✓ La constitución de una sociedad lleva consigo la emisión de un cheque que certifica el aporte de capital para la creación de la misma. Por tanto este es trascendental pues de el se hace referencia en la escritura de constitución de la sociedad. Este deberá ser cheque certificado y puede realizarse en cualquier banco autorizado por la superintendencia del sistema financiero.
- ✓ Cualquier tipo de sociedad, según el Código de Comercio debe ser constituida legalmente mediante escritura pública, la cual tendrá un formato específico dependiendo del tipo de sociedad.
- ✓ Una vez emitida la Escritura de Constitución, el notario debe entregar al interesado el Testimonio de dicha escritura que es una copia fiel del documento registrado en el Libro de Protocolo del Notario y éste es el que se presenta en el Registro de Comercio para su inscripción

IMAGEN 15. MODELO DE ESCRITURA DE CONSTITUCION PARA SOCIEDADES.



No. [redacted]

LIBRO [redacted]

19 2,001

ESCRITURA PUBLICA

DE

CONSTITUCION DE SOCIEDAD

OTORGADA POR

[redacted]

A FAVOR

SOCIEDAD INDUSTRIA ROWIN, SOCIEDAD ANONIMA (ROWIN S.A DE C.V)

ANTE EL NOTARIO

DR. CARLOS ALBERTO FERNANDEZ MARTINEZ

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C. A.

Imp. Modelo Tel. 661-3686 S. M.

- ✓ ***Elaboración de Balance Inicial***

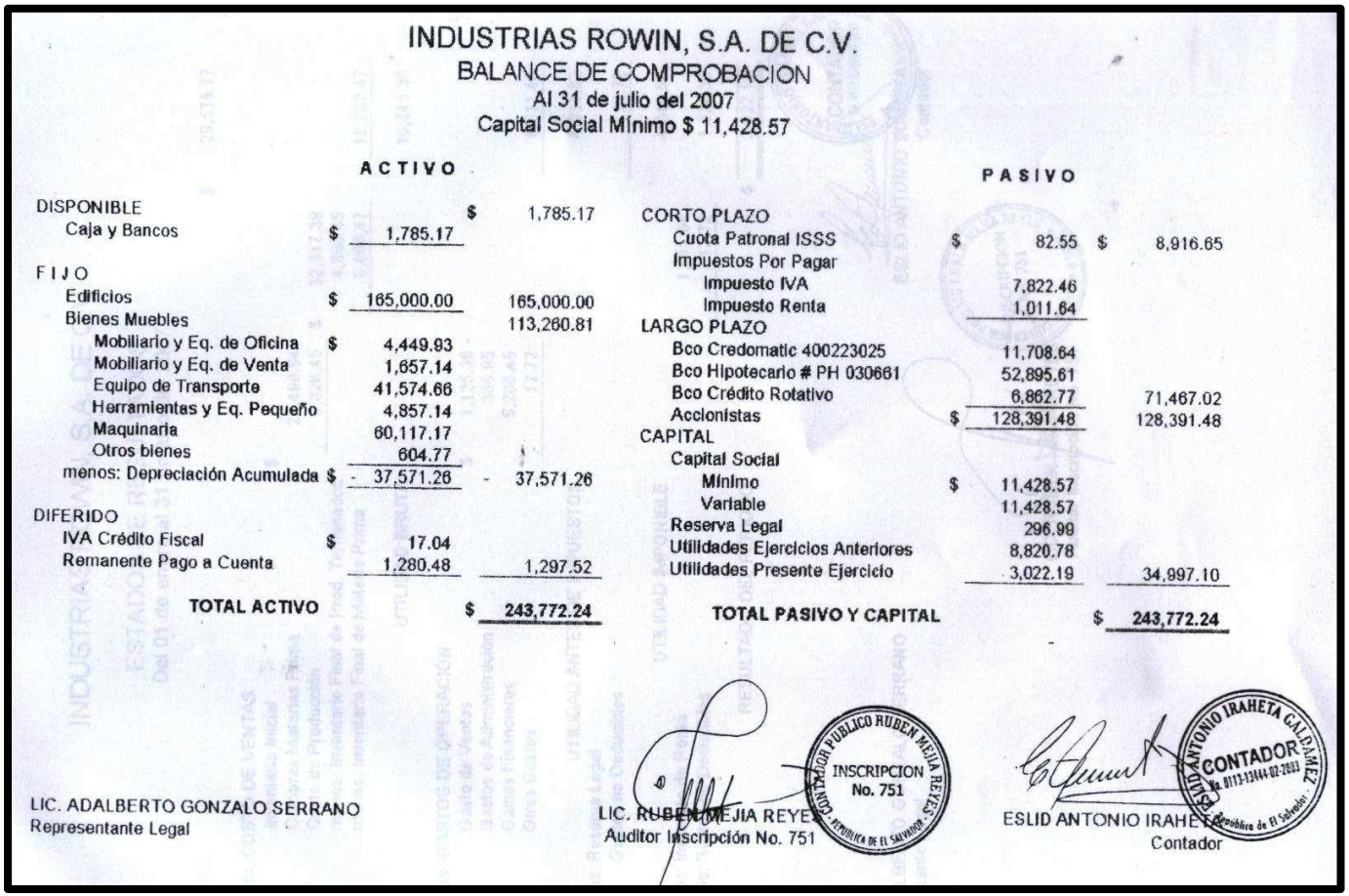
Se debe crear un balance inicial que contiene la información con la que la empresa se ha creado, dicho balance tiene por objeto validar la información contable del nuevo contribuyente así como establecer la tarifa que determinara su respectiva alcaldía para el pago de impuestos, lo cual puede variar según el municipio donde se establezca la empresa.

Para el caso de las sociedades se requieren los siguientes documentos contables los cuales deben ser elaborados por un contador:

1. El balance inicial de la sociedad,
2. La descripción del sistema contable,
3. El catálogo de cuentas contables y
4. El manual de aplicación del catálogo de cuentas.

Todos estos documentos deben ser firmados por el representante legal y el contador; adicionalmente, el balance inicial debe ser certificado por un auditor.

IMAGEN 16. MODELO DE BALANCE GENERAL PARA SOCIEDADES



INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.
BALANCE DE COMPROBACION
Al 31 de julio del 2007
Capital Social Mínimo $ 11,428.57

ACTIVO			PASIVO		
DISPONIBLE		$ 1,785.17	CORTO PLAZO		
Caja y Bancos	$ 1,785.17		Cuota Patronal ISSS	$ 82.55	$ 8,916.65
FIJO			Impuestos Por Pagar		
Edificios	$ 165,000.00	165,000.00	Impuesto IVA	7,822.46	
Bienes Muebles		113,260.81	Impuesto Renta	1,011.64	
Mobiliario y Eq. de Oficina	$ 4,449.93		LARGO PLAZO		
Mobiliario y Eq. de Venta	1,657.14		Bco Credomatic 400223025	11,708.64	
Equipo de Transporte	41,574.66		Bco Hipotecario # PH 030661	52,895.61	
Herramientas y Eq. Pequeño	4,857.14		Bco Crédito Rotativo	6,862.77	71,467.02
Maquinaria	60,117.17		Accionistas	$ 128,391.48	128,391.48
Otros bienes	604.77		CAPITAL		
menos: Depreciación Acumulada	$ - 37,571.26	- 37,571.26	Capital Social		
DIFERIDO			Mínimo	$ 11,428.57	
IVA Crédito Fiscal	$ 17.04		Variable	11,428.57	
Remanente Pago a Cuenta	1,280.48	1,297.52	Reserva Legal	296.99	
			Utilidades Ejercicios Anteriores	8,820.78	
			Utilidades Presente Ejercicio	3,022.19	34,997.10
TOTAL ACTIVO		**$ 243,772.24**	**TOTAL PASIVO Y CAPITAL**		**$ 243,772.24**

LIC. ADALBERTO GONZALO SERRANO
Representante Legal

LIC. RUBEN MEJIA REYES
Auditor Inscripción No. 751

ESLID ANTONIO IRAHETA CALDAMEZ
Contador

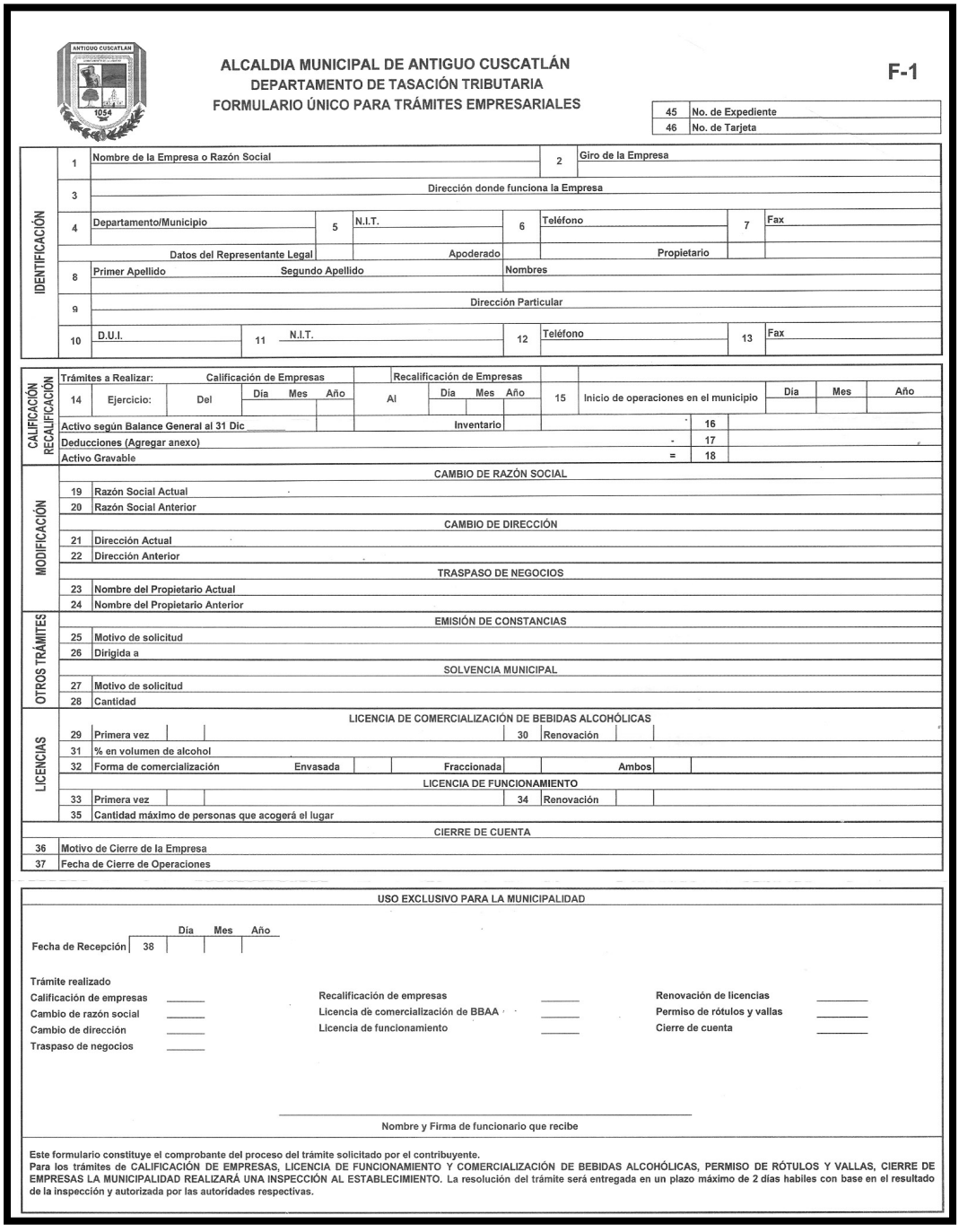
Fuente: Industrias Rowin S.A. de C.V.

- ✓ ***Inscripción en Alcaldía***

La inscripción en la alcaldía es el paso previo a la inscripción en el registro de contribuyentes por lo que su importancia es alta.

Para realizar este paso es necesario que el potencial empresario cuente con su balance inicial en original y copia, escritura de constitución de la sociedad, DUI y NIT del representante legal, para llenar la solicitud respectiva. (Ver imagen de formulario ejemplo)

IMAGEN 17. MODELO DE FORMULARIO DE INSCRIPCION EN ALCALDIA



ALCALDIA MUNICIPAL DE ANTIGUO CUSCATLÁN
DEPARTAMENTO DE TASACIÓN TRIBUTARIA
FORMULARIO ÚNICO PARA TRÁMITES EMPRESARIALES

F-1

45 No. de Expediente
46 No. de Tarjeta

IDENTIFICACIÓN

1 Nombre de la Empresa o Razón Social
2 Giro de la Empresa
3 Dirección donde funciona la Empresa
4 Departamento/Municipio
5 N.I.T.
6 Teléfono
7 Fax
Datos del Representante Legal — Apoderado — Propietario
8 Primer Apellido — Segundo Apellido — Nombres
9 Dirección Particular
10 D.U.I.
11 N.I.T.
12 Teléfono
13 Fax

CALIFICACIÓN RECALIFICACIÓN

Trámites a Realizar: Calificación de Empresas — Recalificación de Empresas
14 Ejercicio: Del Día Mes Año Al Día Mes Año
15 Inicio de operaciones en el municipio Día Mes Año
Activo según Balance General al 31 Dic — Inventario — 16
Deducciones (Agregar anexo) - 17
Activo Gravable = 18

MODIFICACIÓN

CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL
19 Razón Social Actual
20 Razón Social Anterior
CAMBIO DE DIRECCIÓN
21 Dirección Actual
22 Dirección Anterior
TRASPASO DE NEGOCIOS
23 Nombre del Propietario Actual
24 Nombre del Propietario Anterior

OTROS TRÁMITES

EMISIÓN DE CONSTANCIAS
25 Motivo de solicitud
26 Dirigida a
SOLVENCIA MUNICIPAL
27 Motivo de solicitud
28 Cantidad

LICENCIAS

LICENCIA DE COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS
29 Primera vez — 30 Renovación
31 % en volumen de alcohol
32 Forma de comercialización — Envasada — Fraccionada — Ambos
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
33 Primera vez — 34 Renovación
35 Cantidad máximo de personas que acogerá el lugar

CIERRE DE CUENTA
36 Motivo de Cierre de la Empresa
37 Fecha de Cierre de Operaciones

USO EXCLUSIVO PARA LA MUNICIPALIDAD

Fecha de Recepción 38 Día Mes Año

Trámite realizado
Calificación de empresas _____
Cambio de razón social _____
Cambio de dirección _____
Traspaso de negocios _____
Recalificación de empresas _____
Licencia de comercialización de BBAA _____
Licencia de funcionamiento _____
Renovación de licencias _____
Permiso de rótulos y vallas _____
Cierre de cuenta _____

Nombre y Firma de funcionario que recibe

Este formulario constituye el comprobante del proceso del trámite solicitado por el contribuyente.
Para los trámites de CALIFICACIÓN DE EMPRESAS, LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS, PERMISO DE RÓTULOS Y VALLAS, CIERRE DE EMPRESAS LA MUNICIPALIDAD REALIZARÁ UNA INSPECCIÓN AL ESTABLECIMIENTO. La resolución del trámite será entregada en un plazo máximo de 2 días hábiles con base en el resultado de la inspección y autorizada por las autoridades respectivas.

Fuente: www.antiguocuscatlan.gob.sv

- ✓ ***Registro de NIT y Numero de Registro de Contribuyente (NRC/ IVA)***

Para obtener el NIT los requisitos son los siguientes:

1. Llenar formulario F-210 en todas sus partes o en caso de comparecer personalmente el Representante Legal o Apoderado, el mismo le será completado por la persona que le atienda, a través de formulario automático.

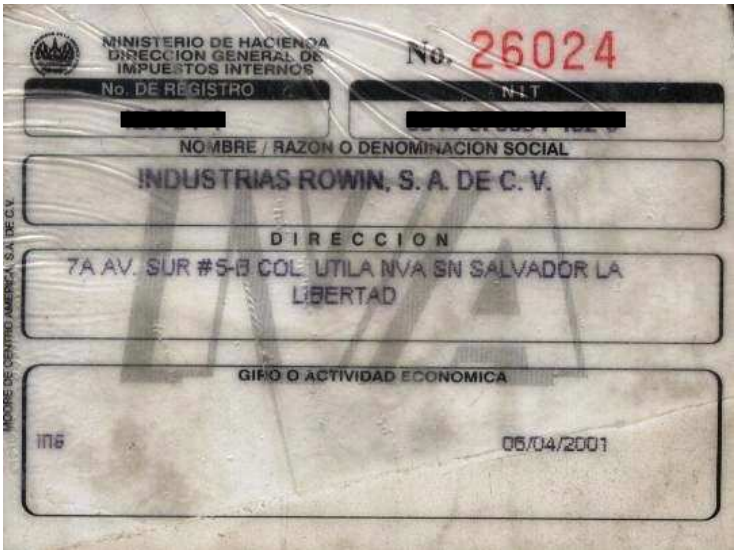
2. Presentar fotocopia legible y original (para confrontarse) o en su defecto entregar una fotocopia certificada de la Escritura de Constitución de la Sociedad inscrita en el Registro de Comercio.

3. Comparecer personalmente el Representante Legal o Apoderado con DUI o pasaporte (en caso de ser extranjero), credencial vigente inscrita en el Registro de Comercio, o poder (especial, general, judicial o administrativo) en el que se señale el trámite específico a efectuar en el Ministerio de Hacienda e inscrito el referido documento en el Registro de Comercio a excepción del poder especial, toda la documentación relacionada deberá presentarse en original y fotocopia (para confrontarse) o en su defecto entregar una fotocopia certificada.

4. En caso que no comparezca el representante legal o apoderado, estos deben firmar el formulario F-210 y anexar autorización autenticada donde se indique el número de folio del formulario antes referido, nombre y número de DUI de la persona que realizará el trámite y la gestión específica a realizar en el Ministerio de Hacienda, debiendo presentar original y fotocopia o fotocopia certificada de DUI o pasaporte (extranjeros), de Representante Legal, del Apoderado y de la persona autorizada para efectuar el trámite y documentos especificados en numerales 2 y 3.

5. Presentar comprobante de pago de NIT ($0.23) previo al llenado de formulario y presentación de documentos.

Ejemplos de la tarjeta de IVA y del formulario se presentan a continuación:



Para mayores detalles respecto de los trámites a realizar en el Ministerio de Hacienda, las personas pueden llamar al teléfono: 2244-3444

Al obtener los documentos anteriores se debe realizar el trámite de **Asignación y Autorización de los Números Correlativos de los documentos de control del IVA**, para efectos de elaboración de documentación legal para facturas y documentos fiscales.

Los requisitos son los siguientes:

1. Completar el formulario “Solicitud de Asignación y Autorización de Correlativo para la Emisión de Documentos Legales”, según corresponda (F-940/ F-941/F-942).

2. Anexar fotocopia de DUI del Representante Legal o Apoderado.

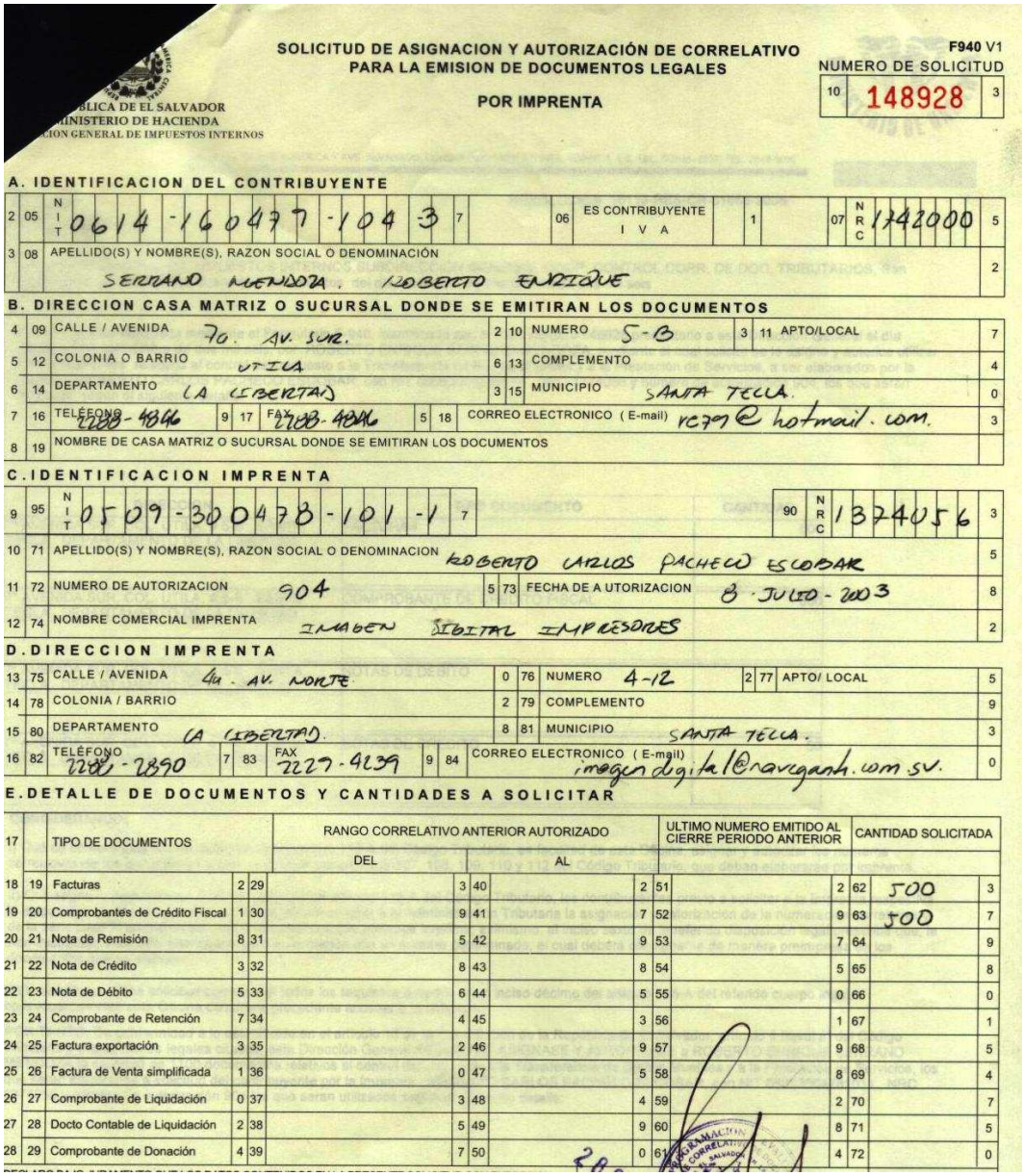
3. Fotocopia de Escritura de Constitución o credencial de Representante Legal, en caso que firme el apoderado fotocopia del poder, debiendo estar debidamente acreditado ante la administración tributaria**.**

4. Si la gestión se realiza por interpósita persona, deberá presentar autorización autenticada por notario y fotocopia del DUI de quien firma la solicitud y de la persona autorizada.

5. En el caso de Comprobantes de Donación, las Corporaciones y Fundaciones de Utilidad Pública deberán anexar copia de la resolución emitida por la DGII, en la cual fueron calificados como Sujeto Excluido del Pago del Impuesto Sobre la Renta.

6. En el caso del Formulario F-941, anexar fotocopia de Cartel o resolución de Autorización de la Máquina Registradora y en caso del formulario F-942, anexar Resolución en la cual se autorizó el uso del Formulario Único.

IMAGEN 18. MODELO DE AUTORIZACION PARA EMISION DE DOCUMENTOS Y FACTURAS.



REPUBLICA DE EL SALVADOR
MINISTERIO DE HACIENDA
DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS

SOLICITUD DE ASIGNACION Y AUTORIZACIÓN DE CORRELATIVO
PARA LA EMISION DE DOCUMENTOS LEGALES

POR IMPRENTA

F940 V1
NUMERO DE SOLICITUD: 148928

A. IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

2	05	NIT	0614	-	160477	-	104	-	3	7		06	ES CONTRIBUYENTE I V A		1		07	NRC	1742000		5
3	08	APELLIDO(S) Y NOMBRE(S), RAZON SOCIAL O DENOMINACIÓN: SERRANO MENDOZA, ROBERTO ENRIQUE																					2

B. DIRECCION CASA MATRIZ O SUCURSAL DONDE SE EMITIRAN LOS DOCUMENTOS

4	09	CALLE / AVENIDA: 7a. AV. SUR.										2	10	NUMERO: S-B			3	11	APTO/LOCAL				7
5	12	COLONIA O BARRIO: UTILA										6	13	COMPLEMENTO									4
6	14	DEPARTAMENTO: LA LIBERTAD										3	15	MUNICIPIO: SANTA TECLA.									0
7	16	TELÉFONO: 2288-4846				9	17	FAX: 2288-4846			5	18	CORREO ELECTRONICO (E-mail): rc709@hotmail.com.										3
8	19	NOMBRE DE CASA MATRIZ O SUCURSAL DONDE SE EMITIRAN LOS DOCUMENTOS																					

C. IDENTIFICACION IMPRENTA

9	95	NIT	0509	-	300478	-	101	-	1	7								90	NRC	1374056			3
10	71	APELLIDO(S) Y NOMBRE(S), RAZON SOCIAL O DENOMINACION: ROBERTO CARLOS PACHECO ESCOBAR																					5
11	72	NUMERO DE AUTORIZACION: 904										5	73	FECHA DE A UTORIZACION: 8 JULIO - 2003									8
12	74	NOMBRE COMERCIAL IMPRENTA: IMAGEN DIGITAL IMPRESORES																					2

D. DIRECCION IMPRENTA

13	75	CALLE / AVENIDA: 4a. AV. NORTE										0	76	NUMERO: 4-12			2	77	APTO/ LOCAL				5
14	78	COLONIA / BARRIO										2	79	COMPLEMENTO									9
15	80	DEPARTAMENTO: LA LIBERTAD.										8	81	MUNICIPIO: SANTA TECLA.									3
16	82	TELÉFONO: 2288-2890				7	83	FAX: 2229-4139			9	84	CORREO ELECTRONICO (E-mail): imagendigital@navigante.com.sv.										0

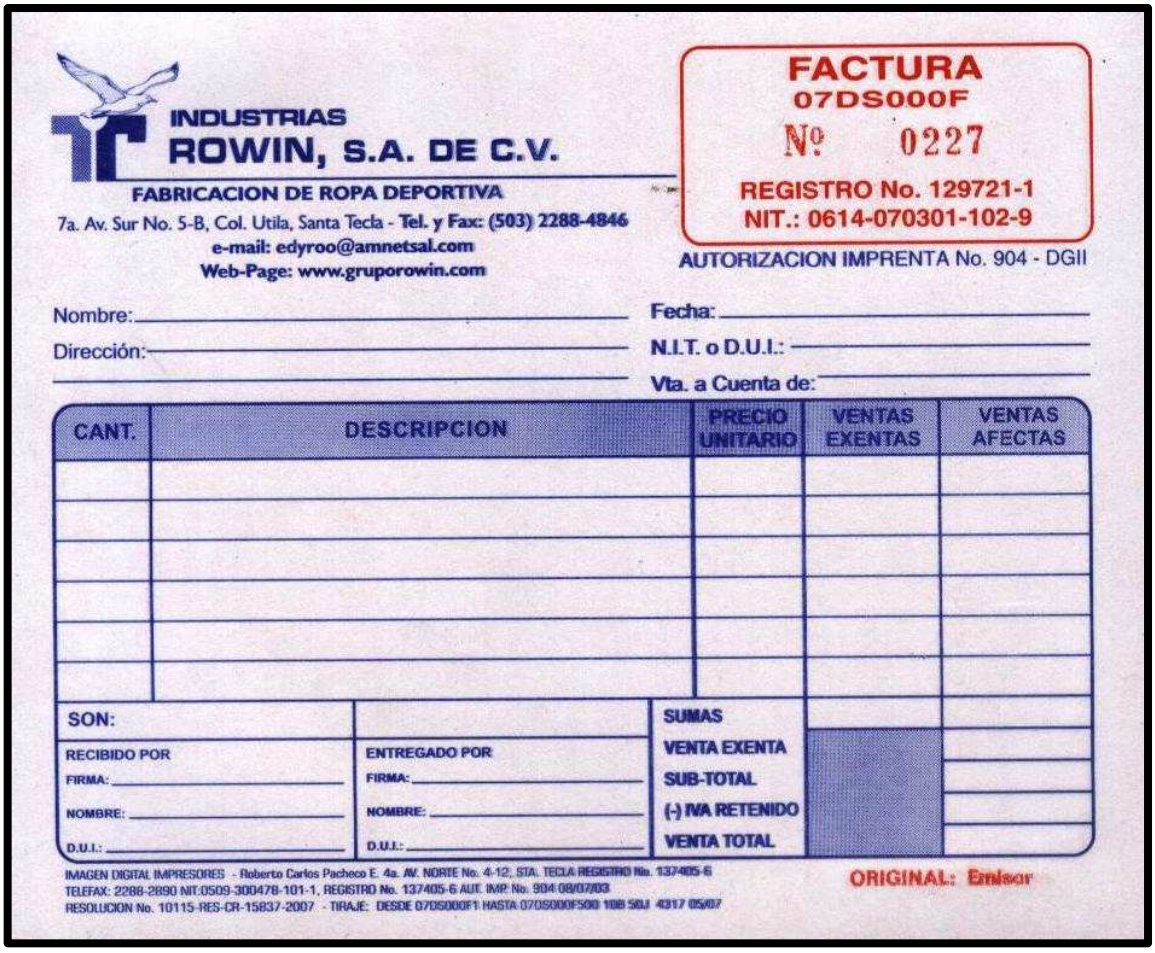
E. DETALLE DE DOCUMENTOS Y CANTIDADES A SOLICITAR

17		TIPO DE DOCUMENTOS			RANGO CORRELATIVO ANTERIOR AUTORIZADO DEL			AL			ULTIMO NUMERO EMITIDO AL CIERRE PERIODO ANTERIOR			CANTIDAD SOLICITADA		
18	19	Facturas	2	29		3	40		2	51		2	62	500		3
19	20	Comprobantes de Crédito Fiscal	1	30		9	41		7	52		9	63	500		7
20	21	Nota de Remisión	8	31		5	42		9	53		7	64			9
21	22	Nota de Crédito	3	32		8	43		8	54		5	65			8
22	23	Nota de Débito	5	33		6	44		5	55		0	66			0
23	24	Comprobante de Retención	7	34		4	45		3	56		1	67			1
24	25	Factura exportación	3	35		2	46		9	57		9	68			5
25	26	Factura de Venta simplificada	1	36		0	47		5	58		8	69			4
26	27	Comprobante de Liquidación	0	37		3	48		4	59		2	70			7
27	28	Docto Contable de Liquidación	2	38		5	49		9	60		8	71			5
28	29	Comprobante de Donación	4	39		7	50		0	61		4	72			0

Al igual que el caso del comerciante individual se recomienda solicitar los siguientes documentos como mínimo:

- ✓ **Factura de Consumidor Final**

IMAGEN 19. MODELO DE FACTURA DE CONSUMIDOR FINAL PARA SOCIEDADES



INDUSTRIAS
ROWIN, S.A. DE C.V.
FABRICACION DE ROPA DEPORTIVA
7a. Av. Sur No. 5-B, Col. Utila, Santa Tecla - Tel. y Fax: (503) 2288-4846
e-mail: edyroo@amnetsal.com
Web-Page: www.gruporowin.com

FACTURA
07DS000F
Nº 0227
REGISTRO No. 129721-1
NIT.: 0614-070301-102-9
AUTORIZACION IMPRENTA No. 904 - DGII

Nombre: Fecha:
Dirección: N.I.T. o D.U.I.:
Vta. a Cuenta de:

CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS AFECTAS

SON:

SUMAS	
VENTA EXENTA	
SUB-TOTAL	
(-) IVA RETENIDO	
VENTA TOTAL	

RECIBIDO POR
FIRMA:
NOMBRE:
D.U.I.:

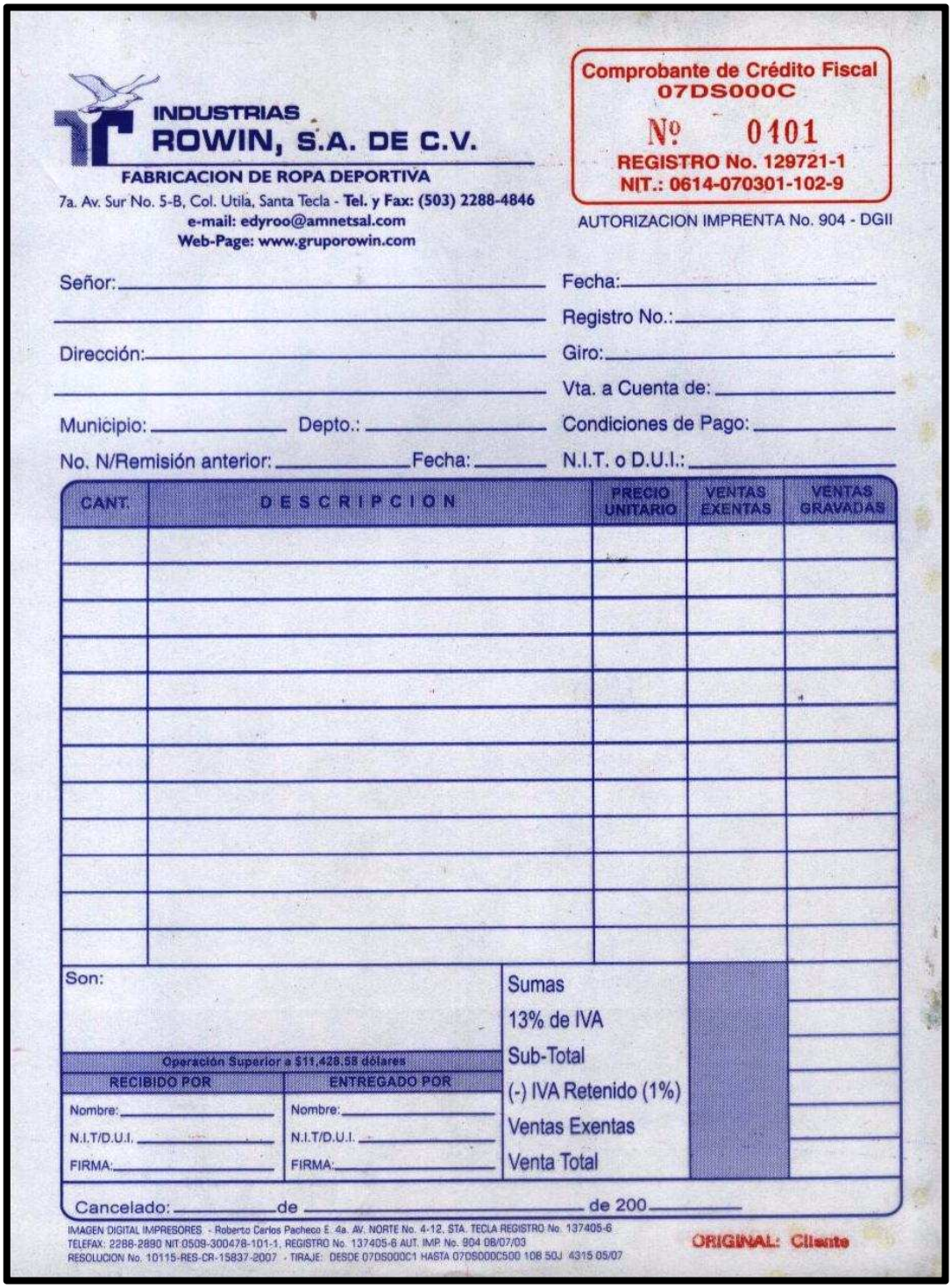
ENTREGADO POR
FIRMA:
NOMBRE:
D.U.I.:

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 4a. AV. NORTE No. 4-12, STA. TECLA REGISTRO No. 137405-6
TELEFAX: 2288-2890 NIT:0509-300478-101-1, REGISTRO No. 137405-6 AUT. IMP. No. 904 08/07/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-15837-2007 - TIRAJE: DESDE 07DS000F1 HASTA 07DS000F500 100 SOJ 4317 05/07

ORIGINAL: Emisor

- ✓ **Factura de Crédito Fiscal**

IMAGEN 20. MODELO DE FACTURA DE CREDITO FISCAL PARA SOCIEDADES



INDUSTRIAS
ROWIN, S.A. DE C.V.
FABRICACION DE ROPA DEPORTIVA
7a. Av. Sur No. 5-B, Col. Utila, Santa Tecla - Tel. y Fax: (503) 2288-4846
e-mail: edyroo@amnetsal.com
Web-Page: www.gruporowin.com

Comprobante de Crédito Fiscal
07DS000C
Nº 0401
REGISTRO No. 129721-1
NIT.: 0614-070301-102-9
AUTORIZACION IMPRENTA No. 904 - DGII

Señor: _____ Fecha: _____
_____ Registro No.: _____
Dirección: _____ Giro: _____
_____ Vta. a Cuenta de: _____
Municipio: _____ Depto.: _____ Condiciones de Pago: _____
No. N/Remisión anterior: _____ Fecha: _____ N.I.T. o D.U.I.: _____

CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS GRAVADAS

Son:

Operación Superior a $11,428.58 dólares

RECIBIDO POR	ENTREGADO POR
Nombre: _____	Nombre: _____
N.I.T/D.U.I. _____	N.I.T/D.U.I. _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____

Sumas			
13% de IVA			
Sub-Total			
(-) IVA Retenido (1%)			
Ventas Exentas			
Venta Total			

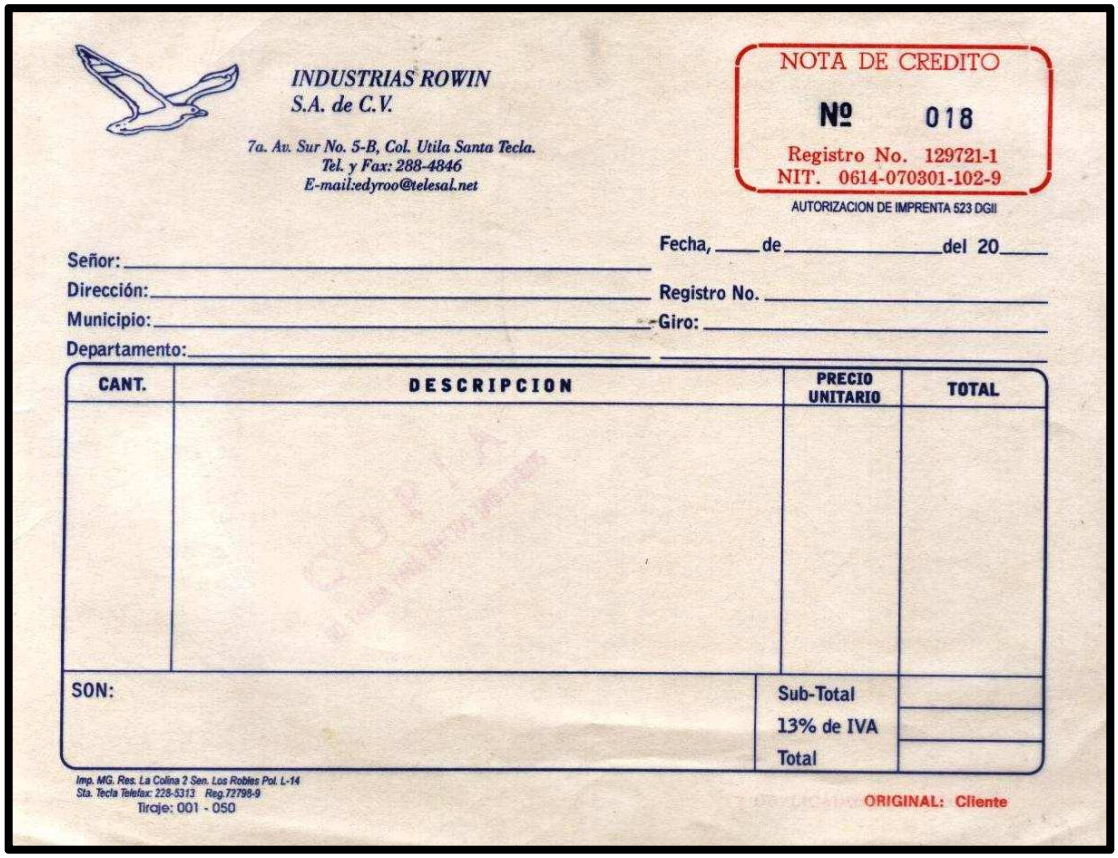
Cancelado: _____ de _____ de 200_____

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 4a. AV. NORTE No. 4-12, STA. TECLA REGISTRO No. 137405-6
TELEFAX: 2288-2890 NIT 0509-300478-101-1, REGISTRO No. 137405-6 AUT. IMP. No. 904 08/07/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-15837-2007 - TIRAJE: DESDE 07DS000C1 HASTA 07DS000C500 108 SOJ 4315 05/07

ORIGINAL: Cliente

Sera importante tener disponibles Notas de Crédito y Debito, así como las Facturas de exportación, principalmente porque se quiere hacer un proceso formal de exportación y esta última es un documento vital.

IMAGEN 21. MODELO DE NOTA DE CREDITO PARA SOCIEDADES



INDUSTRIAS ROWIN
S.A. de C.V.

7a. Av. Sur No. 5-B, Col. Utila Santa Tecla.
Tel. y Fax: 288-4846
E-mail:edyroo@telesal.net

NOTA DE CREDITO
Nº 018
Registro No. 129721-1
NIT. 0614-070301-102-9
AUTORIZACION DE IMPRENTA 523 DGII

Fecha, ____ de _____ del 20____

Señor: _____
Dirección: _____ Registro No. _____
Municipio: _____ Giro: _____
Departamento: _____

CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL

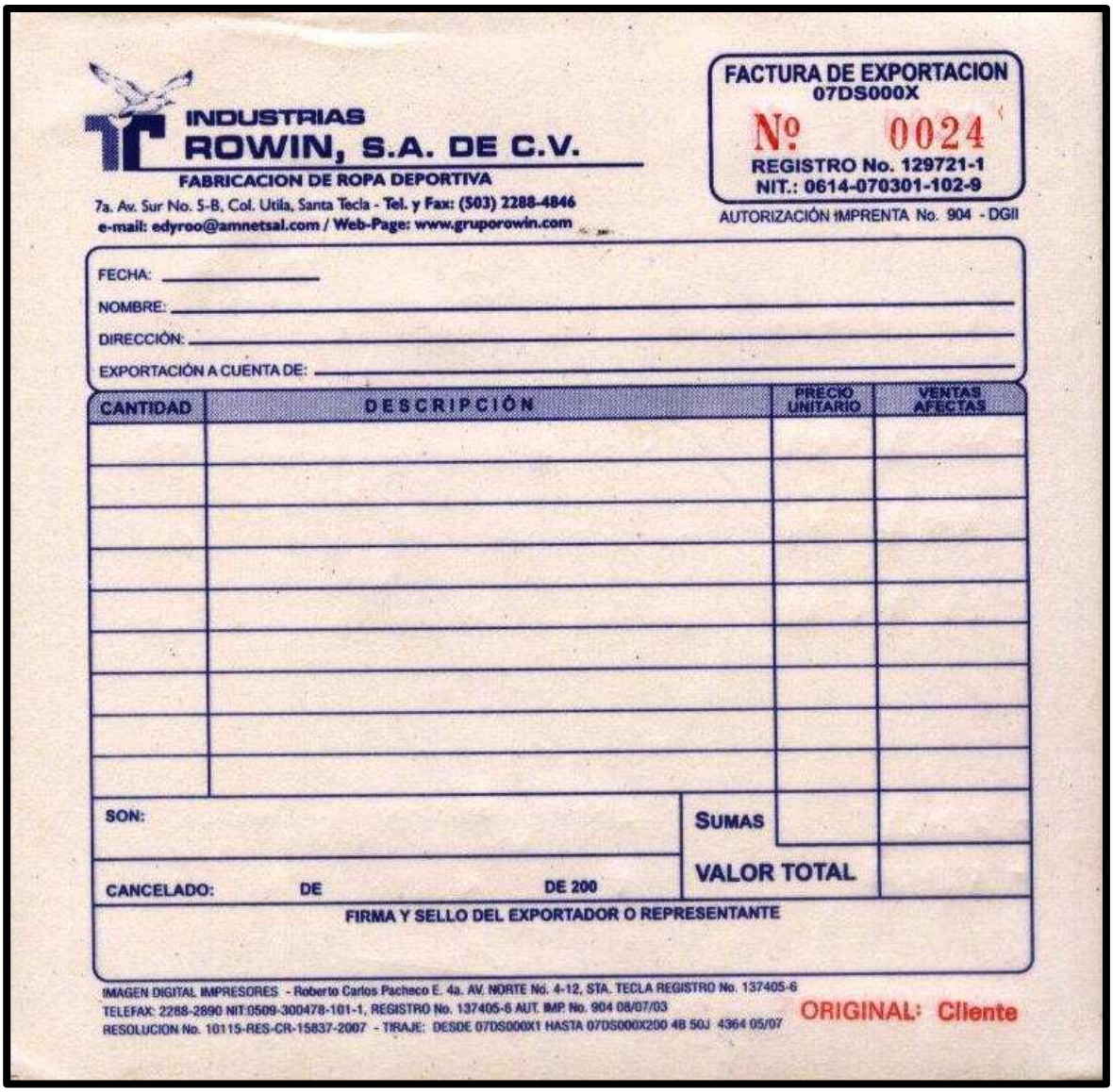
SON:

Sub-Total
13% de IVA
Total

Imp. MG. Res. La Colina 2 Sen. Los Robles Pol. L-14
Sta. Tecla Telefax: 228-5313 Reg.72798-9
Tiraje: 001 - 050

ORIGINAL: Cliente

IMAGEN 22. MODELO DE FACTURA DE EXPORTACION



INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.
FABRICACION DE ROPA DEPORTIVA
7a. Av. Sur No. 5-B, Col. Utila, Santa Tecla - Tel. y Fax: (503) 2288-4846
e-mail: edyroo@amnetsal.com / Web-Page: www.gruporowin.com

FACTURA DE EXPORTACION
07DS000X
Nº 0024
REGISTRO No. 129721-1
NIT.: 0614-070301-102-9
AUTORIZACIÓN IMPRENTA No. 904 - DGII

FECHA: _____
NOMBRE: _____
DIRECCIÓN: _____
EXPORTACIÓN A CUENTA DE: _____

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VENTAS AFECTAS

SON:
SUMAS
CANCELADO: DE DE 200
VALOR TOTAL

FIRMA Y SELLO DEL EXPORTADOR O REPRESENTANTE

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 4a. AV. NORTE No. 4-12, STA. TECLA REGISTRO No. 137405-6
TELEFAX: 2288-2890 NIT:0509-300478-101-1, REGISTRO No. 137405-6 AUT. IMP. No. 904 08/07/03
RESOLUCION No. 10115-RES-CR-15837-2007 - TIRAJE: DESDE 07DS000X1 HASTA 07DS000X200 4B 50J 4364 05/07

ORIGINAL: Cliente

- ✓ ***Inscripción en el Centro Nacional de Registro. Solicitud de Matrícula de Empresa y Registro de Local (es), Sucursal (es) o Agencia (s) de Persona Natural - 1°vez.***

Deberá presentarse al CNR la solicitud para la inscripción del negocio cumpliendo los siguientes requisitos:

- ✓ Solicitud que contenga la denominación o razón social, nacionalidad, domicilio, capital social y plazo de la sociedad y manifestación de su número de inscripción en el Registro de Comercio; y nombre, profesión u oficio, nacionalidad del representante legal o apoderado de la sociedad titular de la empresa y que suscribe la solicitud.
- ✓ Balance inicial (original) o copia del inscrito.
- ✓ Recibo original de derechos de registro debidamente cancelado

IMAGEN 23. MODELO DE SOLICITUD PARA INSCRIPCION DE MATRICULA COMERCIAL. CNR.

CENTRO NACIONAL DE REGISTROS

REGISTRO DE COMERCIO

SOLICITUD DE MATRICULA DE EMPRESA Y REGISTRO DE LOCAL(ES), SUCURSAL(ES) O ACENCIA(S) DE PERSONA JURIDICA 1° VEZ DE PERSONA JURIDICA

Sr. Director de Registro de Comercio:

Yo, _____; actuando en mi calidad de Representante Legal de la sociedad denominada:_____

Que se puede abreviar _____del do micilio de_____
(Según Escritura Pública)

La cual fue constituida por Escritura Pública otorgada en la ciudad de _____, a las_____horas y minutos del día _____de_____de_____, ante los oficios del Notario_____;

con Giro o Actividad Económica_____.

Por este medio vengo a solicitar a favor de mi representada POR PRIMERA VEZ Matrícula de Empresa y registro de local (es), agencia(s) o sucursal(es) para el año: _____

Para lo cual proporciono los siguientes DATOS:

1 Nombre de la Empresa_____

2 Dirección de la Empresa: _____

3 Naturaleza: _____

4 Actividad Económica que realiza: _____

Posee sucursal(es): ☐ SI

☐ NO

EN CASO AFIRMATIVO:

Nombre (s) y Dirección (es) de las sucursal(es):

1_____actividad económica_____fecha de apertura_____

2_____actividad económica_____ fecha de apertura_____

(si fueren más de dos sucursal(es) deberá presentar anexo con los mismos requerimientos).

Presento Recibos de pago de los Derechos Regístrales para el año _____

Señalo para oír Notificaciones la siguiente dirección:

_____

Teléfono_____Fax_____Correo electrónico_____

Y comisiono al Sr.(a)_____para retirar certificación,
(nombre según documento de identidad)

constancia y notificaciones en mi nombre.

F._____
Representante legal

(La firma debe ser autenticada por Notario si no presenta la solicitud el firmante personalmente)

Fuente: www.cnr.gob.sv

- ✓ ***Solicitud de legalización de Libros contables***

Esta sección representa un complemento del paso anterior donde la legalización de los libros contables de la sociedad, se hace una vez la sociedad se encuentra inscrita en el Registro de Comercio. Un auditor debe de legalizar los libros contables y autorizar la descripción del sistema contable de la sociedad, catálogo de cuentas y manual de instrucciones. Los libros sociales podrán ser legalizados por un contador o directamente en el Registro de Comercio.

IMAGEN 24. MODELO DE SOLICITUD PARA REGISTRO DE LIBROS CONTABLES.

SEÑOR REGISTRADOR DE COMERCIO
PRESENTE.

_____ mayor de edad, del domicilio de_____

Con DUI N°_____, actuando en calidad de _____ de la

Sociedad_____

Inscrita al N°_____Del Libro _____del Registro de Sociedades, con Credencial inscrita al

N°_____Del Libro_____

Solicito la Legalización de los libros que se detallan a continuación:

DETALLE DE LIBROS

1.-_____ Total de hojas_____

2.-_____ Total de hojas_____

3.-_____ Total de hojas_____

4.-_____ Total de hojas_____

5.-_____ Total de hojas_____

Estos Libros servirán para desarrollar el Sistema de Control Interno de la Sociedad antes mencionada.

Para tal efecto declaro la siguiente información: Matrícula de Empresa N°_____

NIT_____, Dirección_____

Teléfono:_____.

Autorizo a :_____

Para que retire los libros y la documentación que se devuelva.

San Salvador, a los_____ del mes de_____del año_____

Firma:_____

Representante Legal

NOTA: De no presentarse personalmente, debe legalizarse la firma por un Notario

Fuente: www.cnr.gob.sv

✓ ***Inscripción en el Ministerio de Trabajo y Previsión Social***

El proceso de formalización de un negocio como persona jurídica deberá incluir también su inscripción en este Ministerio para cumplir con las obligaciones como patrono. Dichos trámites deberán realizarse como se detalla a continuación:

Nombre del Servicio	**Inscripción de Empresa o Establecimiento.**
Objetivo	• Inscribir a los centros de Trabajo en el MINTRAB. • Obtener información de los Centros de Trabajo • Actualización de Datos anual de los Centros de Trabajo.
Unidad Responsable	Dirección General de Inspección de Trabajo.
Emisor	Registro de Empresas o Establecimientos
Persona Responsable	**Lic. Marina Palacios de Moreno**
Correo Electrónico	**mdpalacios@mtps.gob.sv**
Dirección	Alameda Juan Pablo II y 17 Av. Norte, Edificios 2 y 3 Centro de Gobierno, San Salvador.
Teléfono	2209 –3751
Horario de Trabajo	De 7:30 a.m. a 3:30 p.m. De Lunes a Viernes
Base Legal	Arts. 55 y 56 de la Ley de Organización y Funciones del Sector Trabajo y Previsión Social.

Fuente: Ministerio de trabajo. www.mtps.gob.sv

Y deberá presentarse la siguiente documentación:

1. Solicitud de Inscripción del Centro de Trabajo (original y copia).
2. Fotocopia de la Escritura de Constitución de la Sociedad.
3. Fotocopia de la Credencial del Representante Legal.
4. Fotocopia de Balance General.
5. Fotocopia del NIT del Representante Legal.
6. Fotocopia del NIT de la Sociedad o Empresa.
7. Presentar DUI del Representante Legal

- ✓ ***Inscripción en el ISSS y AFP***

Para inscribirse como patrono se deben seguir los siguientes pasos de igual forma para comerciante individual como para persona jurídica:

- ✓ El I.S.S.S. proporciona gratuitamente los formularios de Aviso de Inscripción de Patrono y Registro de Firma.
- ✓ El patrono deberá inscribirse en el plazo de cinco días contados a partir de la fecha que ha contratado el primer trabajador, artículo 7 del Reglamento para la Aplicación del Régimen del ISSS

Deberá presentar:

1. Formulario de aviso de inscripción de patrono completado del numeral 2 al 12 y Registro de Firmas
2. Si la Sociedad tiene sello, colocarlo en el registro de firma del patrono y Aviso de Inscripción.
3. Documento Único de Identidad del Patrono (original y copias)

El Patrono deberá cotizar como Trabajador Independiente, exceptuando aquellos patronos independientes que estén pensionados, quienes deberán incluirse en la planilla sin salario y con código 3 en la casilla de observaciones.

NOTA: Para inscripción patronal es necesario que como mínimo esté laborando un trabajador.

PORCENTAJES DE COTIZACIONES

	TRABAJADOR	**PATRONO**	**TOTAL**
SALUD	**3.0%**	**7.5%**	**10.5%**

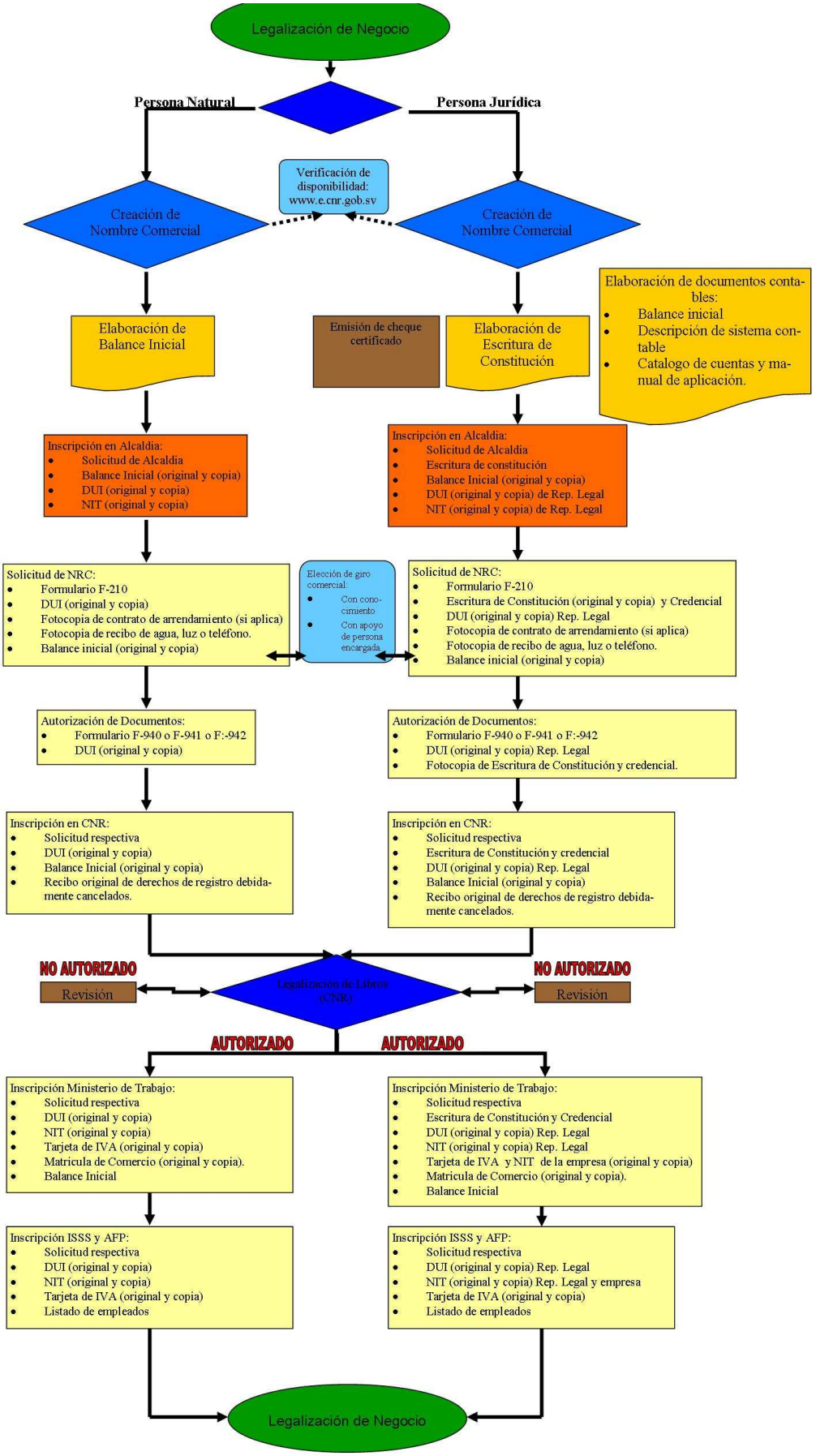
Adicionalmente deberá inscribirse el empresario como patrono en cualquiera de las dos AFP que actualmente operan en el país.

Para la ***AFP Confía*** los requisitos son los siguientes:

- ✓ Imprimir el Formulario de Información correspondiente al sector al que pertenece la empresa Gobierno o Privada.
- ✓ Marcar la casilla creación de NIT y completar el formulario con toda la información que en él se solicita.
- ✓ Adjuntar una fotocopia del NIT de la empresa y el listado de los afiliados por quienes cotizará (con nombre completo, NUP y fecha de inicio de labores)
- ✓ Entregar la documentación debidamente firmada y con el sello de la empresa en cualquiera de las agencias.

Para mayor información es recomendable acudir a la agencia de la AFP donde se concentre la mayoría de los trabajadores para facilitar los pagos cada mes.

Todo el proceso anteriormente descrito para ambas opciones puede resumirse en al siguiente diagrama de procedimientos:



2.2 PREPARACION DE LA EMPRESA

Una vez el negocio está formalmente establecido es necesario contar con algunos elementos importantes que aportaran al potencial exportador. En el caso que la empresa no parta de cero son todavía más importantes pues existe una mejor base para desarrollar una empresa y un producto al momento de exportar o evaluar el potencial exportador.

Entre estos elementos tenemos:

2.2.1 Grado de competitividad

Para una empresa la competitividad en un mercado globalizado representa una medida de satisfacción del consumidor en la medida que se integra el servicio, el precio, el diseño de un producto o servicio y la capacidad de satisfacer nuevas y diferentes demandas.

La competitividad se puede ver influida por diversos factores, entre ellos factores territoriales como el entorno local, la disponibilidad y calidad de los factores productivos, la estrategia de la empresa, y la competencia.

Toda empresa deberá enfrentar la necesidad de crear una estrategia para incrementar su grado de competitividad y lo puede hacer a través de dos vías:

1. Diferenciando sus productos: eligiendo el segmento correcto para el producto o servicio, creando valor agregado a los productos que los vuelvan únicos o que los hagan novedosos.

2. Minimizando costos: volviéndose más efectivos en cuanto al uso y control de los factores productivos, evaluando a la competencia y sus precios.

2.2.2 Determinación de Precios

Existen también factores internos que influyen en la competitividad de una empresa, como el tamaño, los recursos disponibles para la inversión, implementación de tecnología, mercadeo.

Encontrar el precio correcto de un producto o servicio requiere de mucho trabajo y experiencia, pero existen algunos parámetros para este efecto:

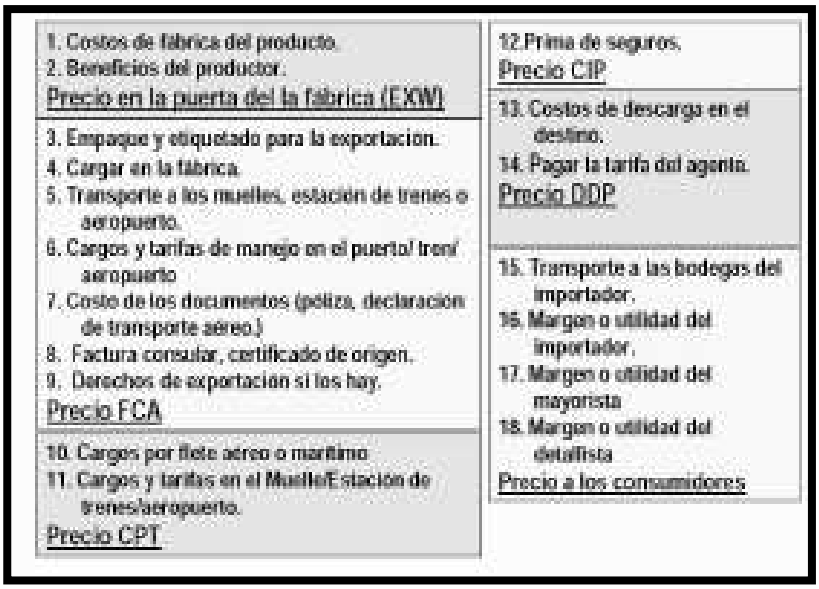
1. Es el elemento de una cotización que puede cambiarse con mayor facilidad.
2. Tiene un efecto directo sobre el total de la cotización y la evaluación de la misma.
3. Permite controlar aquellos factores que tienen efectos directos sobre los costos.
4. El precio debe fijarse con los demás elementos al momento de realizar la estrategia de internacionalización.

5. El precio se puede negociar al momento de realizar la transacción con el cliente final.
6. La flexibilidad de los precios puede ser útil al momento de la negociación.
7. El precio puede dar indicios de estar en el mercado equivocado o de satisfacer la demanda equivocada.

Los factores que influyen directamente en la determinación de los precios pueden ser:

a. Costo del producto
b. Costo de venta y distribución
c. Costos de mercadeo y publicidad
d. Características del producto
e. Imagen del producto o de la empresa
f. Niveles de precios en el mercado destino
g. Oferta y demanda del mercado
h. Competencia

Además debe incluirse una estructura de determinación del precio de exportación, un ejemplo de esta estructura puede verse en la siguiente imagen:



Fuente: Modulo de Gerencia de Exportación. USAID Curso de capacitación para promoción de exportaciones.

Además deberán incluirse la forma de cotizar los precios de exportación basado en tres puntos fundamentales:

1. Términos de entrega
2. Incoterms[9]
3. Validez de la cotización

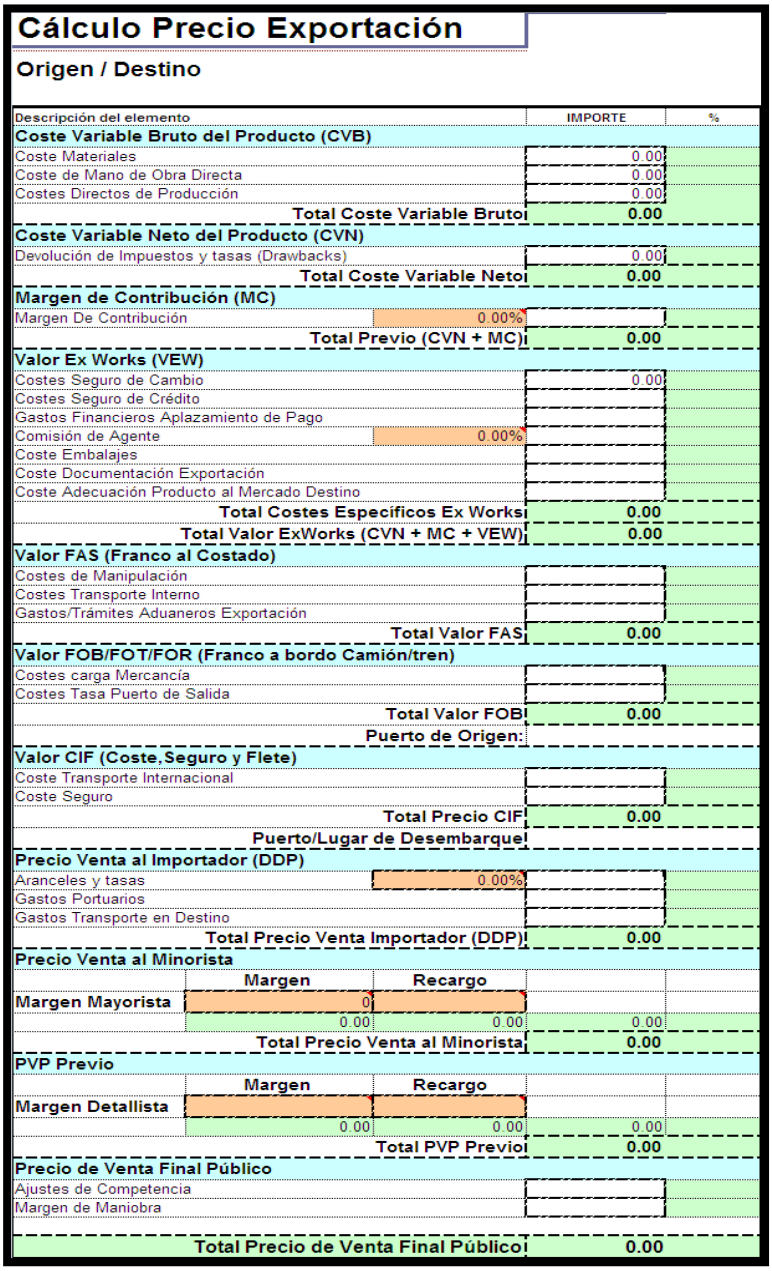
[9] Ver imágenes página 38

Estos tres puntos se combinan generalmente al momento de negociar los precios, y lo más común es utilizar precios CIF o FOB. Que en la práctica es lo más conocido y utilizado en las negociaciones con clientes de Estados Unidos.

La oficina de promoción de exportaciones EXPORTA posee una herramienta para el cálculo de precio de exportación, la cual se muestra a continuación. Dicha herramienta puede ser utilizada de forma gratuita previa autorización para el ingreso a la página web de la oficina, solicitando la autorización vía correo electrónico. Toda esa información puede ser encontrada en www.exporta.gob.sv

La herramienta puede utilizarse en dos vías:

- ✓ **Del origen al destino:**



Cálculo Precio Exportación

Origen / Destino

Descripción del elemento		IMPORTE	%
Coste Variable Bruto del Producto (CVB)			
Coste Materiales		0.00	
Coste de Mano de Obra Directa		0.00	
Costes Directos de Producción		0.00	
Total Coste Variable Bruto		**0.00**	
Coste Variable Neto del Producto (CVN)			
Devolución de Impuestos y tasas (Drawbacks)		0.00	
Total Coste Variable Neto		**0.00**	
Margen de Contribución (MC)			
Margen De Contribución	0.00%		
Total Previo (CVN + MC)		**0.00**	
Valor Ex Works (VEW)			
Costes Seguro de Cambio		0.00	
Costes Seguro de Crédito			
Gastos Financieros Aplazamiento de Pago			
Comisión de Agente	0.00%		
Coste Embalajes			
Coste Documentación Exportación			
Coste Adecuación Producto al Mercado Destino			
Total Costes Específicos Ex Works		**0.00**	
Total Valor ExWorks (CVN + MC + VEW)		**0.00**	
Valor FAS (Franco al Costado)			
Costes de Manipulación			
Costes Transporte Interno			
Gastos/Trámites Aduaneros Exportación			
Total Valor FAS		**0.00**	
Valor FOB/FOT/FOR (Franco a bordo Camión/tren)			
Costes carga Mercancía			
Costes Tasa Puerto de Salida			
Total Valor FOB		**0.00**	
Puerto de Origen:			
Valor CIF (Coste,Seguro y Flete)			
Coste Transporte Internacional			
Coste Seguro			
Total Precio CIF		**0.00**	
Puerto/Lugar de Desembarque			
Precio Venta al Importador (DDP)			
Aranceles y tasas	0.00%		
Gastos Portuarios			
Gastos Transporte en Destino			
Total Precio Venta Importador (DDP)		**0.00**	
Precio Venta al Minorista			
	Margen	**Recargo**	
Margen Mayorista	0		
	0.00	0.00	0.00
Total Precio Venta al Minorista		**0.00**	
PVP Previo			
	Margen	**Recargo**	
Margen Detallista			
	0.00	0.00	0.00
Total PVP Previo		**0.00**	
Precio de Venta Final Público			
Ajustes de Competencia			
Margen de Maniobra			
Total Precio de Venta Final Público		**0.00**	

Fuente: www.exporta.gob.sv

✓ **Del destino al origen:**

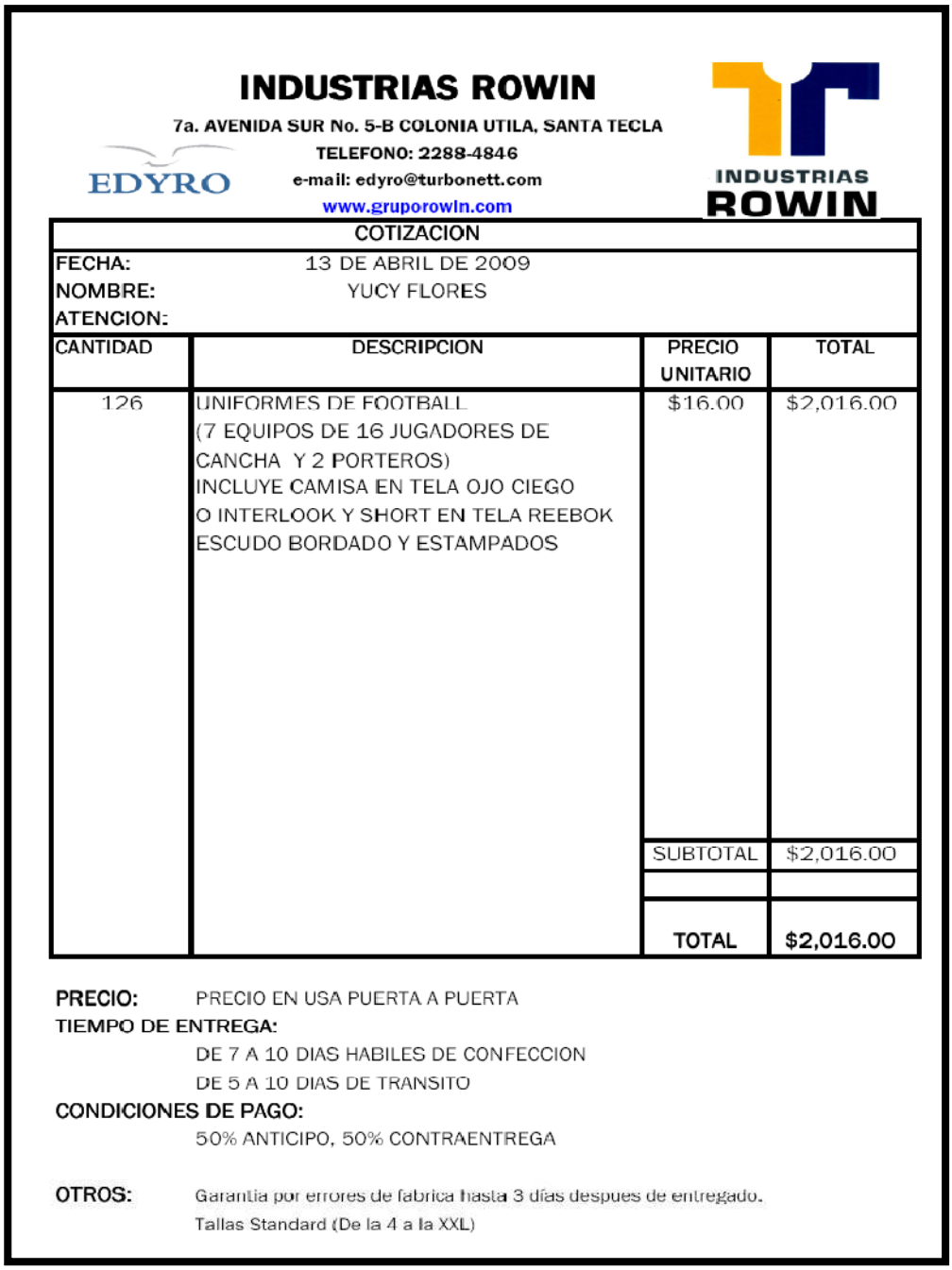
Cálculo Precio Exportación

Destino/Origen

Descripción del elemento		IMPORTE	%
Precio de Venta Final Público			
Ajustes de Competencia			
Margen de Maniobra		0.00	
PVP Previo		**0.00**	
	Margen / **Recargo**		
Margen Detallista/ Minorista			
	0.00 / 0.00	0.00	
Total Precio de Venta al Minorista/Detallista		**0.00**	
Precio Venta al Minorista/Detallista			
	Margen / **Recargo**		
Margen Mayorista/Importador			
	0.00 / 0.00	0.00	
Total Precio Venta al Importador/Mayorista (DDP)		**0.00**	
Previo de Venta al Importador/Mayorista (DDP)			
Aranceles y tasas	0.00%		
Gastos Portuarios			
Gastos Transporte en Destino			
Total Valor CIF (Coste, Seguro y Flete)		**0.00**	
Valor CIF (Coste,Seguro y Flete)			
Coste Transporte Internacional			
Coste Seguro			
Total Valor FOB/FOT/FOR		**0.00**	
Puerto/Lugar de Desembarque			
Valor FOB/FOT/FOR (Franco a bordo Camión/tren)			
Costes carga Mercancía			
Costes Tasa Puerto de Salida			
Total Valor FAS		**0.00**	
Puerto de Origen:			
Valor FAS (Franco al Costado)			
Costes de Manipulación			
Costes Transporte Interno			
Gastos/Trámites Aduaneros Exportación			
Total Valor Ex Works		**0.00**	
Valor Ex - Works (VEW)			
Costes Seguro de Cambio			
Costo Seguro de Crédito			
Gastos Financieros Aplazamiento de Pago			
Coste Comisión de Agente	0.00%		
Coste Embalajes			
Coste Documentación Exportación			
Coste Adecuación Producto al Mercado Destino			
Total Costes de "Puesta de Producto Exportación"		0.00	
Total CVN + MC		**0.00**	
Total CVN +MC			
Coste Materiales			
Coste de Mano de Obra Directa			
Costes Directos de Prducción			
Devolución de Impuestos y tasas (Drawbacks)			
Total Coste Variable		0.00	
Total Margen de Contribución		**0.00**	
Margen Contribución Bruto %			
		0.00%	

Fuente: www.exporta.gob.sv

Una vez establecido el precio se puede enviar una cotización por las vías más comunes (fax, correo electrónico) y un ejemplo puede verse a continuación:



INDUSTRIAS ROWIN

7a. AVENIDA SUR No. 5-B COLONIA UTILA, SANTA TECLA
TELEFONO: 2288-4846
e-mail: edyro@turbonett.com
www.gruporowin.com

EDYRO

INDUSTRIAS ROWIN

COTIZACION

FECHA: 13 DE ABRIL DE 2009
NOMBRE: YUCY FLORES
ATENCION:

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
126	UNIFORMES DE FOOTBALL (7 EQUIPOS DE 16 JUGADORES DE CANCHA Y 2 PORTEROS) INCLUYE CAMISA EN TELA OJO CIEGO O INTERLOOK Y SHORT EN TELA REEBOK ESCUDO BORDADO Y ESTAMPADOS	$16.00	$2,016.00
		SUBTOTAL	$2,016.00
		TOTAL	**$2,016.00**

PRECIO: PRECIO EN USA PUERTA A PUERTA
TIEMPO DE ENTREGA:
DE 7 A 10 DIAS HABILES DE CONFECCION
DE 5 A 10 DIAS DE TRANSITO
CONDICIONES DE PAGO:
50% ANTICIPO, 50% CONTRAENTREGA

OTROS: Garantia por errores de fabrica hasta 3 días despues de entregado.
Tallas Standard (De la 4 a la XXL)

Esto es un ejemplo, al cual pueden incorporarse tantas condiciones como sean posibles toda vez sean aceptadas por el cliente en cualquiera de las formas de distribución que se utilicen.

En general los precios de cotización de los productos, pueden variar, dependiendo de las cantidades, materiales, exigencias, etc. Pero lo importante es que se debe incluir en toda cotización al menos los siguientes puntos:

- Datos del comprador: nombre, dirección, etc.
- Características del producto: claramente mencionado para evitar malos entendidos.
- Acuerdos acerca del embalaje: especificando el tipo de embalaje utilizado.
- Precio y entrega: precio acordado y moneda a utilizar, y referencia del punto de entrega a través de un incoterm.
- Condiciones de pago: lo ideal será ofertar los primeros negocios con el mayor porcentaje por adelantado, o establecer condiciones según el caso evaluando al cliente y sus antecedentes.
- Condiciones de venta: especificar la fecha de entrega o el tiempo definido.
- Plazo de validez
- Datos del vendedor: proporcionar la mayor cantidad de información para que el cliente pueda contactarnos.

2.2.3 Incoterms[10]

El término de “Incoterms” deriva de la abreviación de “International Commerce Terms (Términos de Comercio Internacional). Es posible también encontrarlos como:

- Términos de embarque,
- Términos de entrega,
- Términos de pago, o simplemente
- Cotizaciones.

Sin embargo ninguno de ellos es el más apropiado, ya que los Incoterms no sólo se refieren al transporte, o a la entrega, o al pago de la mercancía. Su ámbito es más amplio.

La denominación más apropiada y reconocida por la ICC (International Chamber of Commerce) CIC (Cámara Internacional de Comercio) es la de “Términos Internacionales de Comercio”.

[10] **http://www.camarasal.com/INCOTERMS.pdf**

Para su mejor entendimiento, los Incoterms se agrupan en cuatro categorías:

- **El grupo de las “E”**

Formado únicamente por EXW (Ex Works) entregado en su fábrica, bodega o almacén.

- **El grupo de las “F”**

Formado por FCA, FAS y FOB en donde el vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía al transportista contratado por el comprador.

- **El grupo de las “C”**

Formado por CFR, CIF, CPT y CIP en donde el vendedor asume la obligación de contratar el transporte internacional y en dos de los Incoterms, se obliga a contratar el seguro de la mercancía.

Bajo estos términos el vendedor asume obligaciones de embarque más no de entrega.

- **El grupo de las “D”**

Formado por DAF, DES, DEQ, DDU y DDP en donde el vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos hasta entregar la mercancía en el lugar de destino convenido.

Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de entrega en destino.

Puede también estudiarse la aplicabilidad de los Incoterms por medio del transporte a usar:

- **Los Incoterms: FAS, FOB, CFR, CIF, DES, y DEQ**

Aplican únicamente para embarques marítimos y por ríos o canales navegables.

- **Los Incoterms: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP**

Aplican para embarques que se realizan utilizando cualquier medio de transporte.

Obligaciones de embarque y de entrega por cuenta del vendedor.

- **Obligación de entrega de la mercancía al transportista contratado por el comprador, son los Incoterms:** EXW, FAS, y FCA
- **Obligación de embarque y entrega de la mercancía al transportista contratado por el comprador. Incoterm**: FOB
- **Obligaciones de embarque y entrega de la mercancía al transportista contratado por el vendedor. Incoterms**: CFR y CIF
- **Obligación de entrega de la mercancía al transportista contratado por el vendedor. Incoterms**: CPT y CIP
- **Obligaciones de entrega en el lugar de destino por cuenta del vendedor: Incoterms**: DES, DEQ, DAF, DDU y DDP

Los Incoterms tiene el propósito primordial de definir obligaciones de entrega de la mercancía y distribución de riesgos para cada una de las partes tales como:

- Responsabilidad del vendedor de poner la mercancía a disposición del comprador en un punto determinado.
- Del transporte.
- Del seguro de la mercancía.
- Del envase y el embalaje.
- De los trámites y gastos de aduana (exportación e importación).
- De las maniobras de carga y descarga.
- De la inspección de la mercancía, y
- Notificación del vendedor al comprador (por escrito) de haber cumplido con sus obligaciones (de entrega y/o de embarque).

Es importante mencionar que la “transferencia de propiedad de la mercancía” es una cuestión que no corresponde definir a los Incoterms.

Esta debe ser previsto en el contrato de venta con base en la ley aplicable. Los Incoterms definen transferencia de riesgos no de propiedad sobre la mercancía.

Existen puntos críticos de transferencia de riesgos y costos en el uso de Incoterms:

- **EXW**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador en su fábrica, bodega, o almacén en cuanto entrega la mercancía al transportista contratado por el comprador.

- **FAS**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento de dejar la mercancía a un costado de buque en el puerto de embarque.

- **FOB:** El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento en que la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque.

- **FCA**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento de que entrega la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido.

- **CFR y CIF**: El vendedor transfiere el riesgo al comprador al momento en que la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque. En cuanto a costos, CFR incluye el flete al puerto de destino y CIF el flete y el seguro de la mercancía.

- **CPT y CIP**: El vendedor transfiere el riesgo al comprador al momento en que entrega la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido. En cuanto a costos, CPT incluye el flete al lugar de destino y CIP el flete y el seguro de la mercancía.

- **DES**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento en que el buque arriba al puerto de destino.

- **DEQ**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento en que la mercancía es bajada del buque y puesta en el muelle del puerto de destino.

- **DAF**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento en que la mercancía es entregada en la frontera terrestre de destino convenida sin bajarla del vehículo que se encargó de su transportación.

- **DDU**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento en que la mercancía es entregada en el lugar de destino convenido sin bajarla del vehículo que se encargó de su transportación.

- **DDP**: El vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento en que la mercancía es entrega en el lugar de destino convenido sin bajarla del vehículo que se encargo de transportación, incluye los costos y tramites de importación de la mercancía.

✓ **Cómo elegir el Incoterm adecuado:**

- Verificar que no existan restricciones o diferente interpretación en su país.
- Valorar las ventajas competitivas que ofrece cada Incoterm.
- Quién está dispuesto a contratar y pagar el transporte internacional.
- En qué momento se va a dar la transferencia de riesgos y responsabilidad por daños de la mercancía. En los Incoterms EXW, FASC, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP, termina en el lugar de embarque acordado. Por el contrario en DAF, DES, DEQ, DDU y DDP termina en el lugar de destino convenido.

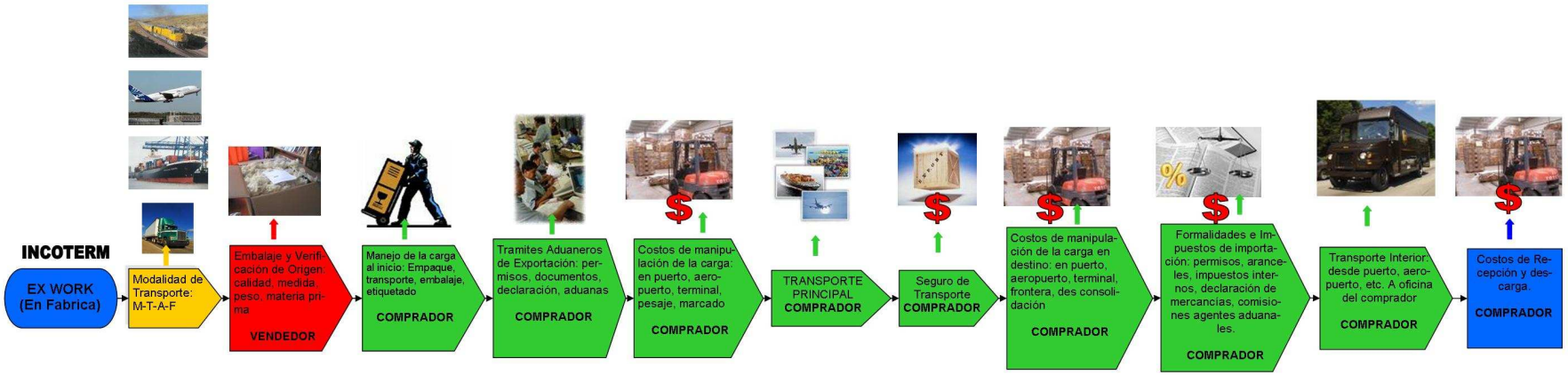
- ✓ **Como vendedor:**

- Sólo está dispuesto a entregar la mercancía en su fábrica sin ningún otro trámite? Elija EXW.
- Está dispuesto a llevar la mercancía de un costado del buque en el puerto de embarque y tramitar el despacho de exportación pero sin contratar el transporte internacional? Elija FAS.
- Está dispuesto a tramitar el despacho de exportación y entregar la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto de embarque? Elija FOB.
- Está dispuesto a entregar la mercancía al transportista-carrier contratado por el comprador en el lugar de embarque convenido, y a tramitar y pagar el despacho de exportación? Elija FCA.
- Está dispuesto a tramitar el despacho de exportación, entregar la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto de embarque y a contratar el transporte marítimo? Elija CFR.
- Está dispuesto a tramitar el despacho de exportación, entregar la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto de embarque, a contratar el transporte marítimo y el seguro de la mercancía? Elija CIF.
- Está dispuesto a entregar la mercancía al transportista-carrier en el lugar de embarque convenido, a tramitar el despacho de exportación y a contratar el transporte internacional? Elija CPT.
- Está dispuesto a entregar la mercancía al transportista-carrier en el lugar de embarque convenido, a tramitar el despacho de exportación, a contratar el trasporte internacional y el seguro de la mercancía? Elija CIP.
- Está dispuesto a tramitar la exportación y a entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino, libre de todo gasto hasta ese lugar? Elija DES.
- Está dispuesto a tramitar el despacho de exportación y a entregar la mercancía a un costado del buque en el puerto de destino libre de todo gastos hasta este lugar? Elija DEQ.
- Está dispuesto a tramitar el despacho de exportación y a entregar la mercancía en una frontera terrestre de destino, sin bajarla del vehículo que la transportó? Elija DAF.
- Está dispuesto a tramitar el despacho de exportación y a entregar la mercancía en el lugar de destino convenido sin bajarla del vehículo que la transportó? Elija DDU.
- Está dispuesto a tramitar el despacho de exportación e importación y a entregar la mercancía en el lugar de destino convenido sin bajarla del vehículo que la transportó? Elija DDP

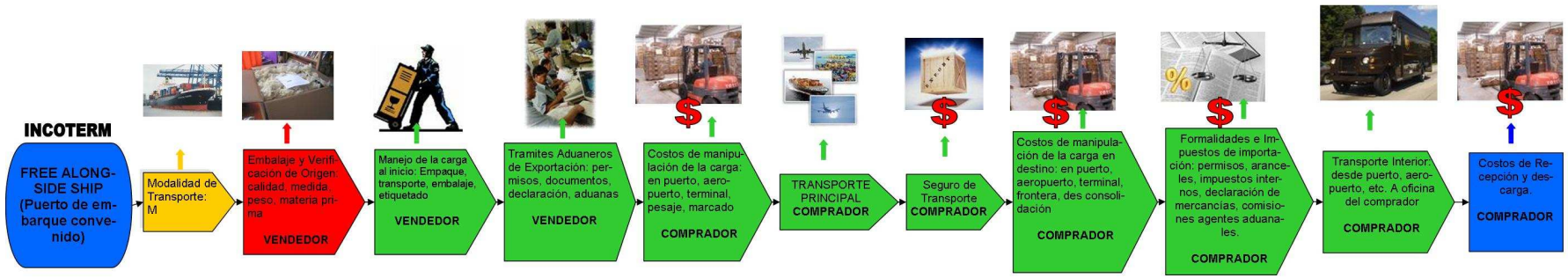
Hay que mencionar que Los **INCOTERMS NO SON NI CONSTITUYEN UN ORDENAMIENTO LEGAL**. Su adopción es voluntaria y aplica sólo cuando el comprador y el vendedor así lo acuerdan y lo estipulan en el contrato de venta. De no incluirse en caso de disputa, aplicará el ordenamiento legal nacional correspondiente.

A continuación se presentan los Incoterms de forma más grafica:

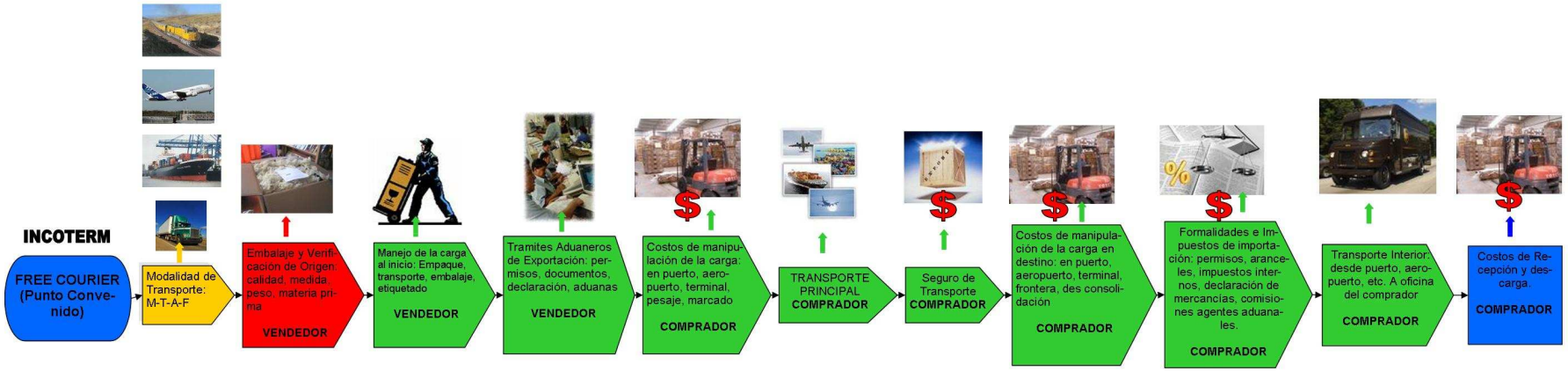
EX – WORK (EXW)



FREE ALONG SIDE SHIP (FAS)

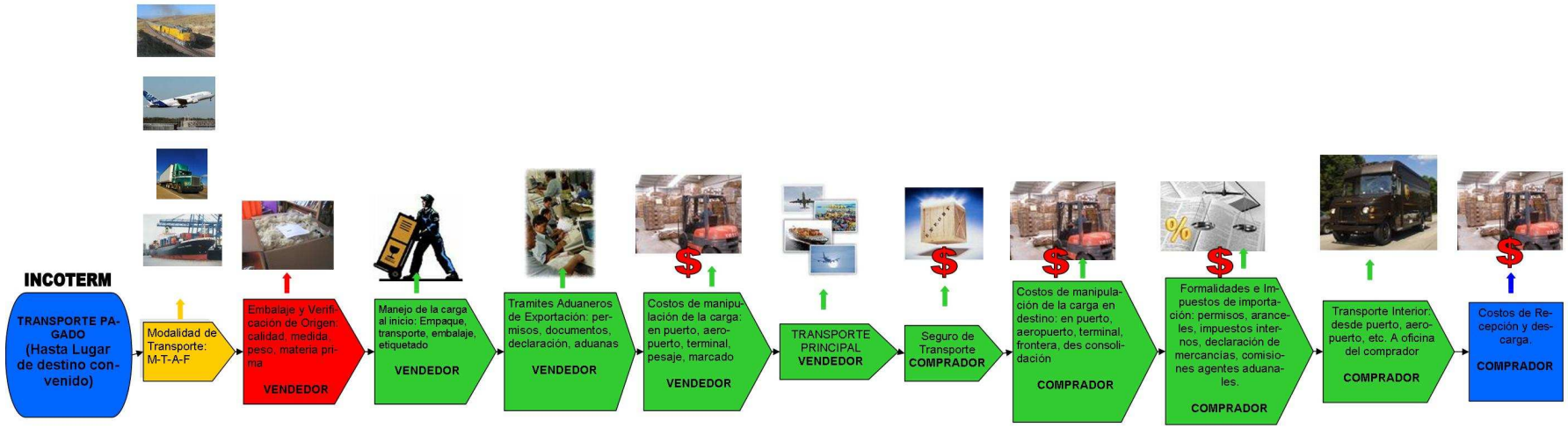


FREE COURIER (FC)

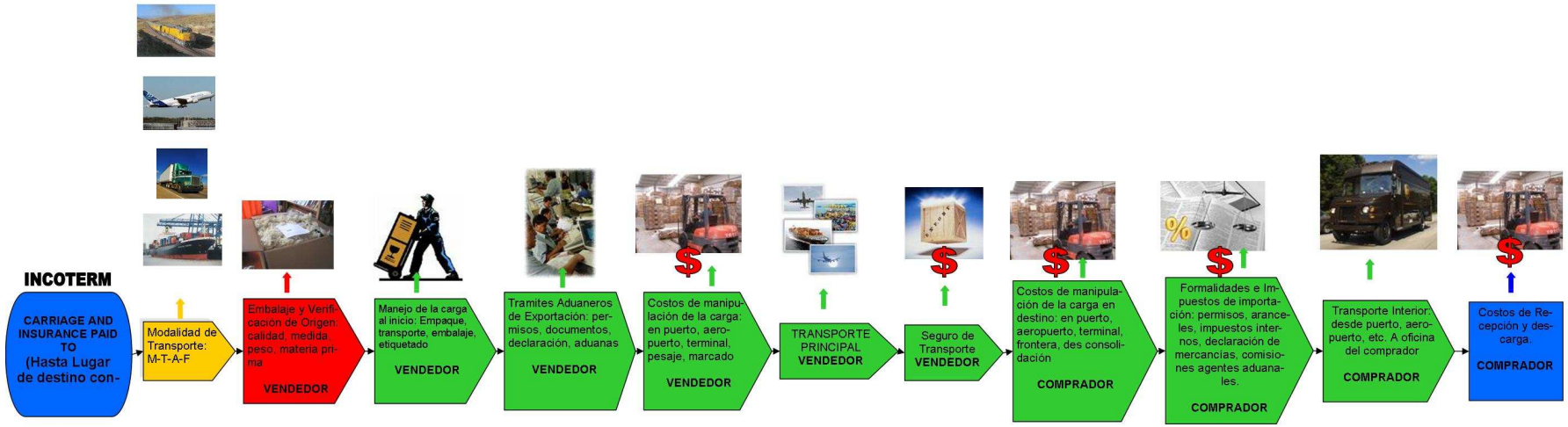


FREE ON BOARD (FOB)

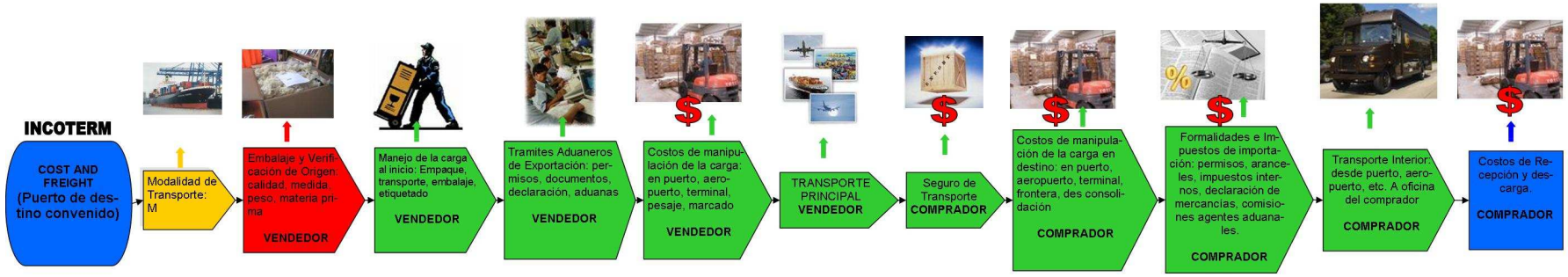
TRANSPORTE PAGADO (CPT)



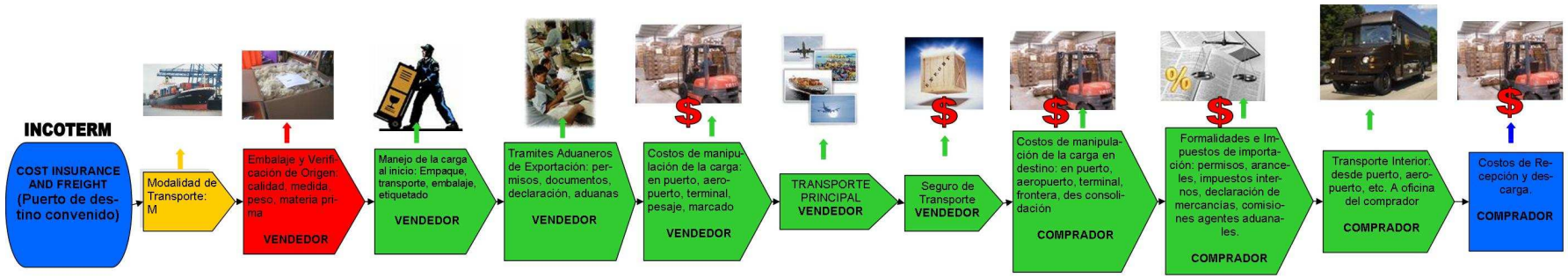
CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (CIP)



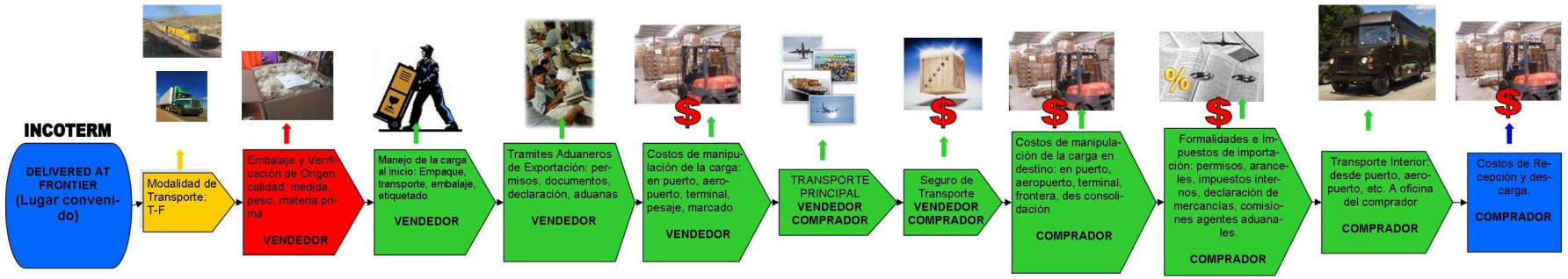
COST AND FREIGHT (CFR)



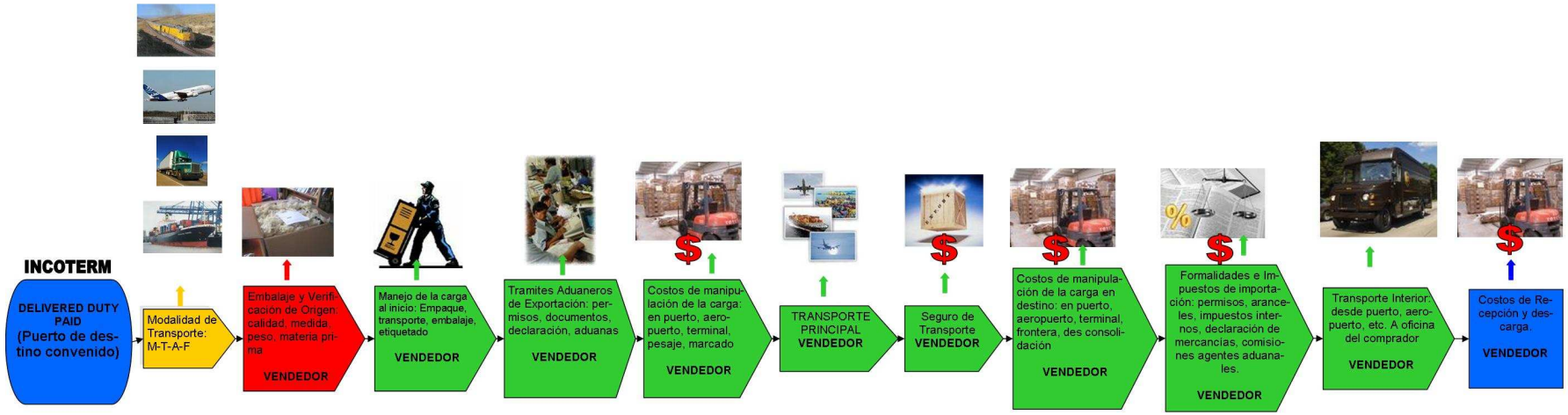
COST INSURANCE AND FREIGHT (CIF)



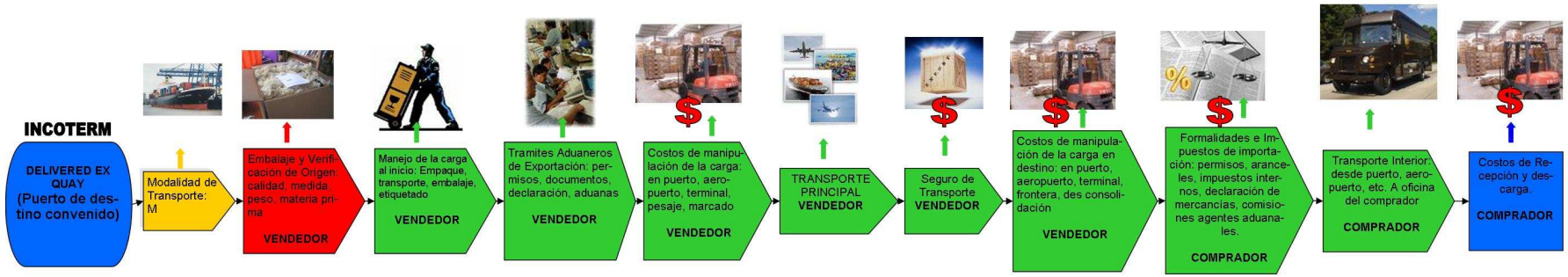
DELIVERED AT FRONTIER (DAF)



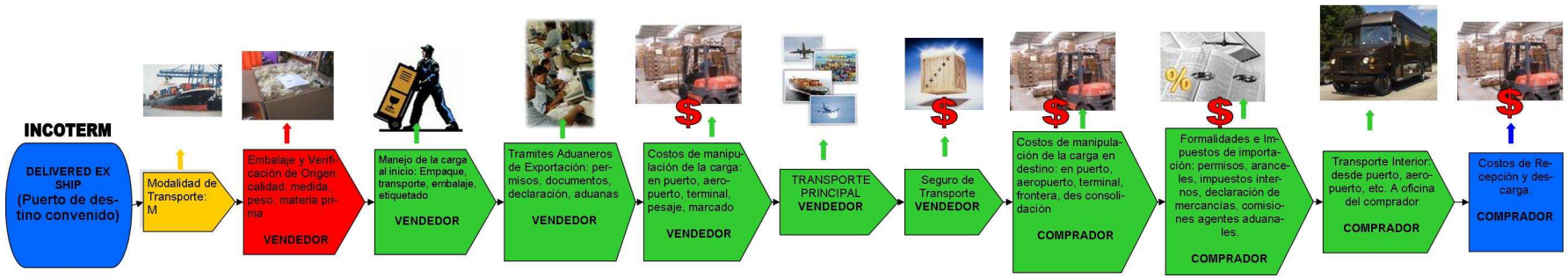
DELIVERED DUTY PAID (DDP)



DELIVERED EX QUAY (DEQ)



DELIVERED EX SHIP (DES)



2.2.4 Entorno Económico, politico y legal

Estos son aspectos que incluyen todo aquello propio del mercado a donde se quiere introducir un producto o servicio a través de un proceso de internacionalización, donde se deben tener en cuenta la religión, el lenguaje, nivel de educación, el sistema político, sistemas legales, acuerdos comerciales, así como los derechos y deberes de consumidores y productores en el mercado destino. Y todos aquellos factores que permiten medir la capacidad adquisitiva de las personas y el ambiente de negocios.

Para el caso de Estados Unidos se puede profundizar a través de una investigación de mercado más específica y junto con un plan de exportación donde se estudie más en detalle la zona geográfica y el segmento donde se quiere llegar con un producto.

2.2.5 Investigación de Mercado

Su importancia radica en la identificación del mercado destino, donde puedan encontrarse beneficios altos con riesgos bajos y que se ajusten a la capacidad, objetivos y filosofía de la empresa.

Además determinara la adecuación del producto al mercado, la identificación de clientes potenciales, el análisis de la competencia.

Esta investigación puede hacerse desde dos fuentes:

1. Una primaria, donde la información es recopilada directamente por la empresa, y que pueden adaptarse a los requerimientos de la misma, aquí puede ser útil la retroalimentación de misiones comerciales, visitas al mercado destino, así como datos recopilados en ferias comerciales.
2. Otra secundaria, donde la información es recopilada por otros investigadores pero que tienen igual importancia, entre estos encontramos las bases de datos gubernamentales y fuentes de información de asociaciones de negocios y comercio, revistas de comercio y sitios web, instituciones financieras y publicaciones de comercio.

Actualmente la internet juega un papel importante en la búsqueda de información y puede ser una herramienta útil. De donde puede obtenerse información de todo tipo como:

- ✓ Productos similares vendidos por otros fabricantes (e-commerce)
- ✓ Compañías de investigación de mercados que venden servicios y publicaciones.
- ✓ Sitios web de cámaras de comercio, secretarias de comercio, asociaciones
- ✓ Agencias de noticias, publicidad y comercio con publicaciones importantes.

2.2.6 Diseño de Plan de Exportación

Antes de elaborar un plan de exportación es importante tomar en cuenta todo aquello que causara un impacto en la empresa, donde el empresario debe estar listo a cambiar a medida el mercado se lo exige, y hacerse preguntas como:

Que se desea lograr?

Cuáles son mis capacidades?

Cuáles son las principales restricciones?

Un plan de exportación deberá ser sencillo y claro para que su puesta en marcha sea más rápida, se deben establecer metas alcanzables, incluyendo una agenda de implementación y un registro de los logros alcanzados para poder medirlos y tomar decisiones.

Un plan debe incorporar también un presupuesto de acción, deberá contar con un compromiso general de todas las áreas de la empresa, se deberá evaluar la capacidad financiera y de producción.

2.2.7 Inscripción en el CENTREX

Una vez la empresa está constituida de forma legal, el siguiente paso para convertirse en un exportador es la inscripción en el Centro de Trámites de Exportación, conocido como CENTREX.

Esta oficina está ubicada dentro de las instalaciones del edificio del Banco Central de Reserva y su acceso es libre para cualquier persona.

El objetivo principal de esta oficina es proporcionar al empresario de las herramientas para realizar los trámites de exportación con su respectiva documentación, y lo hace a través de un sistema conocido como SICEX.

El Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX), es un sistema basado en el concepto de gobierno electrónico que interconecta a los exportadores, Instituciones del Estado vinculadas al comercio exterior y al Centro de Trámites de Exportación - CENTREX, del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Su objetivo es permitir que las empresas exportadoras obtengan a través de un trámite único e integrando los documentos aduaneros respectivos para el despacho de sus mercancías, reduciendo los costos al sector privado y al Estado mediante una real y efectiva simplificación de los trámites de exportación, utilizando sistemas informáticos de alta tecnología.[11]

[11] www.centrex.gob.sv

Este sistema ofrece una serie de ventajas a sus usuarios entre las cuales tenemos:

- La realización de transacciones seguras con un servicio las 24 horas del día, y 365 días al año. A excepción de las fechas que con anticipación se determinan para efectos de mantenimiento o días feriados.
- La emisión de documentos de exportación en la empresa misma, sin necesidad de acudir a los lugares de trámite, entre estos están las declaraciones de mercancía, Formulario Aduanero Único Centroamericano, Certificados de origen y Certificados Sanitarios.
- Consultas interactivas en línea sobre sus propias operaciones, sistema arancelario y disposiciones para el usuario.
- No se requiere de un pago por instalación o uso de software, solo se requiere acceso a internet y un navegador para la web.
- Se reducen los costos y tiempos de espera, por mecanografía de solicitudes, fotocopias, mensajería, transporte, gasolina, rechazos, etc.
- Facilidad de conectividad a nivel mundial. Desde cualquier parte del mundo se podrá consultar información y realizar transacciones.
- Genera mayor productividad con entregas de mercancías en forma oportuna a los clientes[12].

Este sistema de operación requiere ciertos mínimos en su computadora para funcionar adecuadamente:

1. Características computadora:

a. Procesador de 800 Mhz

b. Memoria RAM de 256 MB

c. Espacio disponible en disco duro de 500 MB.

2. Software

a. Navegador de Internet: Internet Explorer 6.0 ó 7.0

b. **Adobe Reader 6.0**

3. Conexión a Internet

a. Enlace vía modem de 56Kbps o enlace dedicado de 64kbps.

4. Impresor

a. Lasser o Injek

[12] www.centrex.gob.sv

5. Habilidades del personal.

a. Capacitado en el uso de Internet

b. Capacitado en el uso de SICEX

Si bien es cierto los anteriores son requerimientos mínimos, la oficina del CENTREX recomienda lo siguiente:

1. Características computadora

a. Procesador de 1.5 Ghz o superior

b. Memoria RAM de 512 MB o superior

c. Espacio disponible en disco duro de 1G o superior.

2. Software

a. Navegador de Internet: Internet Explorer 6.0 ó 7.0

b. **Adobe Reader 6.0 o 7.0**

c. Software de oficina que incluya procesador de texto, hoja electrónica para visualizar ejemplos de documentos publicados

3. Conexión a Internet

a. Enlace dedicado de 512 kbps o superior.

b. Conexión alterna de contingencia.

4. Impresor

a. Lasser o Injek

5. Habilidades del personal.

a. Capacitado en el uso de Internet

b. Capacitado en el uso de SICEX

El siguiente paso será el registro de la empresa como exportador y por tanto el uso del sistema bajo las personas autorizadas para tal efecto.

El registro no tiene costo, aunque para cualquier consulta el interesado puede llamar al (503) 2281-8087 al 90 y 2281-8131, 8287, escribir al correo: centrex@bcr.gob.sv o acudir de forma personal a las oficinas.

El horario de atención de la oficina es De Lunes a Viernes, de las 09:00 a.m. a 12:30 p.m. y de la 01:15 a 04:00 p.m.

Para poder registrarse existen una serie de requisitos que deben cumplirse para terminar el trámite:

a. Para persona natural:

1. Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como "importador" (Debe solicitar previamente el NIT de importador en el Ministerio de hacienda).
2. Carné de Contribuyente del IVA.
3. Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del exportador y de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre del exportador.
4. Carné de la Dirección General de la Pesca y Acuicultura (CENDEPESCA), si exporta productos pesqueros.
5. Diario Oficial de la autorización del Ministerio de Economía, si la empresa está calificada como Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.

Toda documentación deberá presentarse en original y fotocopia.

b. Si es persona jurídica:

1. Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como "importador" (Debe solicitar previamente el NIT de importador en el Ministerio de hacienda).
2. Carné de Contribuyente del IVA.
3. Escritura de Constitución de la empresa (Debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registros).
4. Punto de Acta y/o Poder vigente de la representación legal de la empresa (si de acuerdo a la Escritura de Constitución está vencida u otros).
5. Para el caso de sucursales extranjeras, no inscritas en el Registro de Comercio, no aplican los numerales 3 y 4, sin embargo, debe presentar el Poder del Representante Legal, en idioma español y en el idioma extranjero que corresponda, autenticado por el Cónsul de El Salvador, en el país de origen de la empresa y del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador; o en su defecto, con la APOSTILLE, según el Convenio de Corte Internacional de Justicia, de la Haya, de 1961, sobre "Eliminación del Requisito de Legalización de Documentos Públicos Extranjeros".
6. Para el caso de Cooperativas, no aplica el numeral 3; sin embargo, debe presentar el Acuerdo del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), publicado en el Diario Oficial.

7. Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del Representante Legal y de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.

8. Carné de la Dirección General de la Pesca y Acuicultura (CENDEPESCA), si exporta productos pesqueros.

9. Diario Oficial de la autorización del Ministerio de Economía, si la empresa está calificada como Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.

10. Contratos de Arrendamiento y de Cesión de Beneficios vigente celebrado entre el administrador de la Zona Franca privada y el exportador, cuando éste último opere en Zona Franca.

Todo documento deberá ser presentado en original y fotocopia.

Una vez el empresario se ha registrado con éxito, si ha cumplido con todos los requisitos previamente mencionado estará autorizado para registrarse en el sistema integrado de comercio exterior SICEX. Y se deben cumplir también otros requisitos:

1. La persona natural o jurídica que solicite acceso al SICEX debe estar registrada como exportador en el CENTREX.

2. Los funcionarios a quienes se les solicite acceso al sistema, deben estar previamente autorizados por el exportador para tramitar documentos de exportación en el CENTREX.

3. Llenar la Solicitud de Afiliación al Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) y presentarla al CENTREX debidamente firmada por el interesado si es una persona natural o por el representante legal y con el sello cuando lo solicite una empresa. La solicitud se verá como la siguiente:

CENTREX
Centro de Trámites de Exportación

BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR
Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte, San Salvador
Teléfonos: 2281-8087 al 90, 8131, 8287, 8435; Fax: 2281-8086
http://www.centrex.gob.sv , correo centrex@bcr.gob.sv

SOLICITUD DE ACCESO AL SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR (SICEX)

Yo, _____, Representante Legal de la Empresa/Persona Natural _____
RAZON SOCIAL O NATURAL
registrada(o) con el N.I.T. No. _____, ubicada(o) en: _____
_____
DETALLAR DIRECCION COMPLETA

Autorizo a las siguientes personas* para que tengan usuario del Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX):

	Nombre	Correo electrónico	Teléfono
1			
2			
3			
4			
5			

Y nos comprometemos a acatar todas las Normas y Disposiciones que el Banco Central de Reserv indique al respecto.

_____ de _____ de _____.

SELLO

_____
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

REQUERIMIENTOS MINIMOS DE OPERACIÓN

1. Personal capacitado en el uso de Internet.
2 Internet Explorer 6.0 ó 7.0 y Adobe Reader 6.0
3. Procesador 800 MHZ.
4. Memoria RAM de 256 MB y espacio disponible en disco duro de 500MB.
5. Enlace vía modem de 56Kbps o enlace dedicado de 64Kbps
6. Impresor Lasser o Injek

PARA USO OFICIAL DEL CENTREX

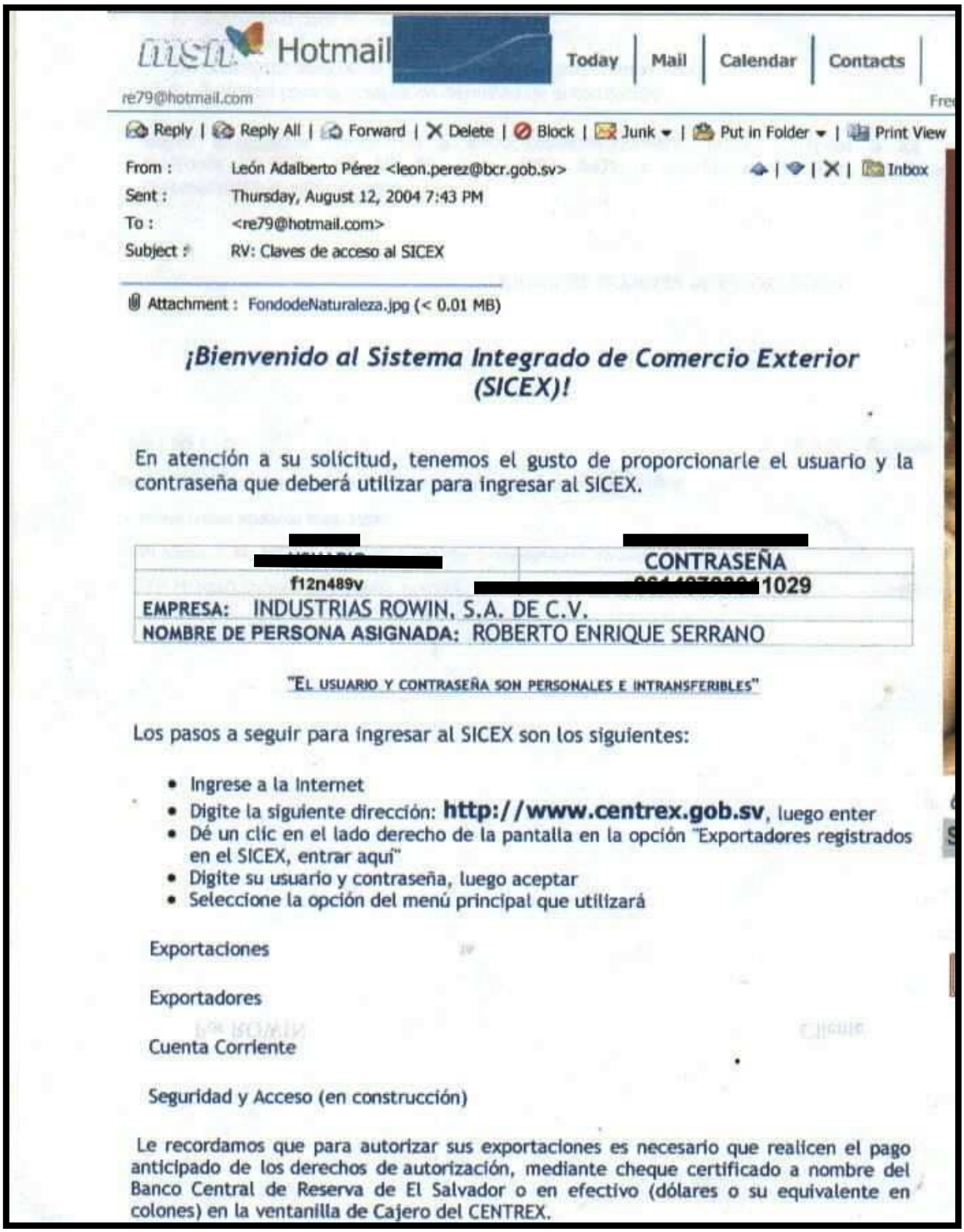
Aprobado por: _____ Fecha: _____

OBSERVACIONES: _____

(*) Las personas solicitantes, deben tener firma registrada en la Solicitud de Inscripción de Exportador.

Fuente: www.centrex.gob.sv

Una vez registrado en el sistema, la oficina le enviara correo otorgando una clave de usuario y un password, el cual servirá para ingresar al área de usuarios registrados donde se realizaran todas las actividades y trámites de exportación:



Hotmail [redacted] Today | Mail | Calendar | Contacts

re79@hotmail.com

Reply | Reply All | Forward | Delete | Block | Junk | Put in Folder | Print View

From : León Adalberto Pérez <leon.perez@bcr.gob.sv>

Sent : Thursday, August 12, 2004 7:43 PM

To : <re79@hotmail.com>

Subject : RV: Claves de acceso al SICEX

Attachment : FondodeNaturaleza.jpg (< 0.01 MB)

¡Bienvenido al Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX)!

En atención a su solicitud, tenemos el gusto de proporcionarle el usuario y la contraseña que deberá utilizar para ingresar al SICEX.

[redacted]	CONTRASEÑA
f12n489v	[redacted]1029
EMPRESA: INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.	
NOMBRE DE PERSONA ASIGNADA: ROBERTO ENRIQUE SERRANO	

"EL USUARIO Y CONTRASEÑA SON PERSONALES E INTRANSFERIBLES"

Los pasos a seguir para ingresar al SICEX son los siguientes:

- Ingrese a la Internet
- Digite la siguiente dirección: **http://www.centrex.gob.sv**, luego enter
- Dé un clic en el lado derecho de la pantalla en la opción "Exportadores registrados en el SICEX, entrar aquí"
- Digite su usuario y contraseña, luego aceptar
- Seleccione la opción del menú principal que utilizará

Exportaciones

Exportadores

Cuenta Corriente

Seguridad y Acceso (en construcción)

Le recordamos que para autorizar sus exportaciones es necesario que realicen el pago anticipado de los derechos de autorización, mediante cheque certificado a nombre del Banco Central de Reserva de El Salvador o en efectivo (dólares o su equivalente en colones) en la ventanilla de Cajero del CENTREX.

2.3 CONOCIENDO EL CAFTA DR[13]

2.3.1 Que es? Y cuáles son sus objetivos?

Es un acuerdo por escrito entre dos o más países que busca facilitar el comercio de bienes y servicios, a través de normas claras y permanentes.

El DR-CAFTA es un acuerdo comercial establecido entre Estados Unidos y cada uno de los países de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana. A pesar de este acuerdo, también existen otros acuerdos con diferentes países.

Con este acuerdo, los empresarios de la región y Estados Unidos pueden comercializar en mejores condiciones, creando una serie de beneficios:

- **Comercio con Menos Restricciones:**

Los bienes y servicios entran a Estados Unidos sin que se apliquen medidas arbitrarias que, muchas veces, generan costos adicionales y obstaculizan el comercio. Así, la mayoría de productos que se elaboran en la región gozan del 0% de arancel en el mercado estadounidense.

- **Trato nacional y acceso de mercancías justo, equitativo y no discriminatorio:**

Cuando el exportador o inversionista de la región llega al territorio estadounidense, así también cuando las empresas exportadoras de Estados Unidos entran a Centroamérica y República Dominicana.

En la práctica la discriminación hacia los exportadores nacionales puede darse de una forma no tan clara o evidente. Por ejemplo, si por el hecho de ser centroamericano dominicano, las autoridades de Estados Unidos nos exigen requisitos más difíciles de cumplir, que los solicitados a otro país del mundo, estaríamos ante una violación de uno de los derechos que otorga la OMC, que es prohibir la discriminación, porque genera condiciones desfavorables o desventajas para exportar.

- **Base jurídica, certeza y oportunidades de negocio:**

Debido a que el tratado es una ley de cumplimiento obligatorio para los países firmantes. En el se establecen los derechos y obligaciones de mutuo beneficio, lo cual constituye una garantía y protección para los exportadores e inversionistas de la región que desean hacer negocios en los Estados Unidos.

[13] Guia de Aspectos Basicos sobre el Tratado de Libre Comercio entre Republica Dominacana, Centroamerica y Estados Unidos (CAFTA-DR). Coexport, San Salvador, Enero 2009

- **Normativa comercial para solucionar problemas:**

El tratado define un procedimiento más rápido y barato para imponer medidas que corrijan un daño, amenaza de daño o comercio desleal que pudiese afectar a la industria local, así como la protección de marcas de productos nacionales, entre otros aspectos.

2.3.2 Contenido y Ordenamiento

La versión oficial del CAFTA-DR es extensa, y un tanto difícil de entender en un primer momento, debido a que requiere algunos conocimientos técnicos sobre leyes laborales, de medio ambiente, economía, finanzas, comercio internacional y más. Lleno de lenguaje técnico que pueda resultar complicado.

Por tanto los aspectos mas relevantes para conocer el CAFTA-DR son:

- **División:**

El CAFTA-DR está dividido en textos y anexos.

Los textos constituyen la parte normativa, es decir, las reglas, requisitos y procedimientos generales, derechos y obligaciones que los países miembros deben cumplir para comercializar entre sí. Esta parte general es igual para todos los países.

Los anexos presentan el tratamiento comercial específico que recibirán los productos y servicios de cada país en el mercado estadounidense. Por ejemplo, cada país acordó con Estados Unidos su propio programa de desgravación arancelaria, reglas de origen de la materia prima y otros temas.

- **Estructura:**

La estructura del tratado puede verse en detalle en el siguiente cuadro:

CUADRO 1

ESTRUCTURA DEL DOCUMENTO CAFTA-DR

Capitulo 1	Disposiciones Iniciales	Capitulo 12	Servicios Financieros
Capitulo 2	Definiciones Generales	Capitulo 13	Telecomunicaciones
Capitulo 3	Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	Capitulo 14	Comercio Electrónico
Capitulo 4	Reglas de Origen y Procedimientos de Origen	Capitulo 15	Derechos de Propiedad Intelectual
Capitulo 5	Administración Aduaneras	Capitulo 16	Laboral
Capitulo 6	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Capitulo 17	Ambiente
Capitulo 7	Obstáculos Técnicos al Comercio	Capitulo 18	Transparencia
Capitulo 8	Defensa Comercial	Capitulo 19	Administración del Tratado
Capitulo 9	Contratación Publica	Capitulo 20	Solución de Controversias
Capitulo 10	Inversión	Capitulo 21	Excepciones
Capitulo 11	Comercio Transfronterizo de Servicios	Capitulo 22	Disposiciones Finales

Fuente: Guía de Aspectos básicos sobre el CAFTA-DR. Coexport 2009

2.3.3 Requisitos para Exportar a Estados Unidos establecidos en el CAFTA-DR

- **Medidas Arancelarias y no arancelarias:**

La región y Estados Unidos acordaron medidas para garantizar que los productos a importar no afecten la salud de sus habitantes, que su producción no contamine el medio ambiente y que los trabajadores reciban un trato justo, entre otras garantías importantes.

Todos los países miembros del tratado tienen normas nacionales similares y procedimientos para la verificación de su cumplimientos, algunos mas avanzados que otros.

Existen dos tipos de barreras u obstáculos a superar para exportar a Estados Unidos:

a. Medidas arancelarias: se refieren al arancel o impuesto de importación del producto. Para reducir y en la mayoría de casos eliminar el arancel, cada país de la región acordó un programa de desgravación (reducción) arancelaria con Estados Unidos.

b. Medidas no arancelarias: son los requerimientos que cada producto o servicio debe cumplir de forma integral entre los cuales están las Reglas de origen y procedimientos de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, requerimientos técnicos (etiquetado, embalaje, etc), leyes propias de un país en los temas laboral, ambiental, propiedad intelectual, compras al gobierno, etc.

Todos estos requerimientos se verán más a detalle en cada parte del manual, y son diferentes para cada tipo de producto.

- **Desgravación Arancelaria:**

Es un programa que contiene una lista de productos negociados y el plan de reducción gradual o eliminación del impuesto de importación que en ocasiones debe pagar un producto para ingresar al país de destino.

Desde el primer día de vigencia del tratado se elimina el arancel a la mayoría de productos, sin embargo, lo mejor es investigar y asegurarse de que el producto debe pagar o no algún derecho arancelario de importación.

Hay diferentes formas de aplicar estas reducciones entre las cuales tenemos:

a. Reducción inmediata de la tasa base del arancel a 0%, desde el primer día en que entra en vigencia el tratado. La tasa base es el valor del arancel que pagaba el producto antes de disponer del tratado.
b. Reducción gradual de la tasa base del arancel hasta no pagar nada, por lo general se realiza de forma anual.
c. Reducción gradual de la tasa base del arancel hasta llegar a una tasa menor, si por ejemplo un producto paga un 10% y empieza a bajar hasta llegar a 5%, al llegar a este procentaje de arancel se detiene la reducción.

- **Tipos de Arancel:**

Existen dos tipos de arancel:

a. Ad Valorem: que es un impuesto por importación que se paga sobre el valor del producto. Por ejemplo: un producto vale $100.00 y el arancel es 5%, se deberán pagar $5.00 en concepto de impuesto de importación de ese producto.
b. Especifico: impuesto por importación que se paga según la cantidad de producto, se puede calcular en litros, libras, kilogramos, etc. Por ejemplo: $0.05 en concepto de impuesto de importación, por cada litro de jugo.

- **Clasificación Arancelaria:**

Cada país acuerda un programa de desgravación con Estados Unidos y la lista de bienes a comercializar, para lo cual se reviso la partida arancelaria de identificación de cada producto.

La partida arancelaria asignada a un producto puede estar compuesta por 6,8,10 o mas dígitos. Lo importante es que la partida se refiera al mismo producto, tanto para el exportador como para el importador. Entre los países de Centroamérica se importa y exporta bajo el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), el cual esta armonizado a nivel de 6 y 8 dígitos.

En el mercado mundial están armonizados los códigos a nivel de 6 dígitos, es decir que esos 6 dígitos representan al mismo producto aquí y en China o cualquier otra parte del planeta. Sin embargo, la región y Estados Unidos no tiene estandarizadas algunas partidas a nivel de 8,10 o mas dígitos, por lo que antes de exportar al mercado estadounidense se debe revisar el sistema HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of the United States), para verificar cual es la clasificación del producto de acuerdo a la descripción que presenta.

En el tratado los productos identificados por su partida arancelaria, se agruparon y clasificaron en 21 categorías definidas por las siguientes letras: A,B,C,D,E,F,G,H,I,J,K,L,M,N,O,P,Q,R,T,U y V.

Cada categoría describe el tratamiento arancelario que recibirá cada grupo de productos y significan lo mismo para todos los países miembros del tratado, pero los programas de desgravación negociados con Estados Unidos son diferentes para cada país.

- **Reglas de Origen y Procedimiento de Origen:**

Esto se refiere a la procedencia de las materias primas que se usan en la elaboración de un producto. De igual forma cuanta materia prima es originaria de los países miembros del tratado y cuanta es de otro país que no lo es.

Se definen aspectos como los siguientes:

a. Criterios para calificar un producto como originario
b. Requisitos de valor de contenido regional
c. Sobre los envases y materiales de empaque para la venta al por menor
d. Contenedores y materiales de embalaje para el embarque
e. Juegos o surtidos de las mercancías, entre otros.

En el capítulo 4 del tratado se establecen las normas de origen que debe tener un producto para que pueda gozar o tener derecho a los beneficios del trato arancelario preferencial que da el CAFTA-DR. Es decir, que las reglas sirven para determinar si un producto o servicio es total o parcialmente originario de un país miembro del tratado.

También nos brinda el capitulo los procedimientos aduaneros que se aplicaran entre los países miembros para determinar el origen de los productos. Con los procedimientos se asegura que las empresas cumplan con las reglas de origen y que las autoridades de aduana y de comercio exterior puedan certificar adecuadamente el origen de la mercancía.

Según el tratado, la responsabilidad de extender la certificación del origen es del importador, y adicionalmente puede ser del exportador. Cuando se exporta a Estados Unidos serán las autoridades aduaneras y de comercio quienes determinaran y certificaran que el origen del producto, indicado por el exportador o importador en el certificado de origen que emite, es el correcto, para que pueda ser objeto de los beneficios del tratado.

Por tanto será importante brindar toda la información sobre el producto de forma completa y correcta, para evitar sanciones que se aplican cuando se quiere beneficiar del tratado a productos que nos son originarios.

Para determinar el origen de los productos se debe primero conocer:

a. Si la mercancía es 100% originaria o producida en uno o más países miembros del tratado.
b. Si la mercancía no es totalmente originaria y producida en uno o más países miembros del tratado, los materiales no originarios empleados sufren en el proceso de producción, un cambio de clasificación arancelaria y por lo tanto cumplen con el valor de contenido regional.

Gracias al tratado los países miembros pueden complementar los productos, agregando insumos, materias primas, procesos y servicios para terminar un producto que se venderá en Estados Unidos, lo que se conoce como Acumulación Regional y se refleja en el valor de contenido regional.

Los métodos para establecer el origen de un producto son los siguientes:

a. Cambio de Clasificación Arancelaria o Partida: que consiste en que el producto terminado debe estar clasificado en una partida arancelaria diferente a la de las materias primas o insumos principales.

Ejemplo:

La carne de res (fresca o congelada) tiene la partida 02.01 aunque su materia prima (res) es importada de un tercer país con una partida diferente 01.02 la cual proviene de la 0102.90.00 que significa: “los demás animales vivos de la especie bovina”.

La regla de origen de la carne de res 02.01 indica un cambio en relación a la materia prima 01.02 de la cual deriva. Esto quiere decir que la materia prima entro con una partida, pero con el proceso de producción implementado llego a convertirse en un producto que clasifica en otra partida, con la cual se puede exportar hacia Estados Unidos como un producto originario.

b. Valor de Contenido Regional: cuando los productos a exportar han sufrido una transformación sustancial realizada en un país, resultado del valor agregado al bien mediante procesos productivos, incorporación de insumos y otros elementos nacionales y/o regionales. Dicho porcentaje de valor agregado debe ser superior o igual al establecido en la regla de origen especifica.

Ejemplo:

La materia prima es el maíz y el producto final a exportar son tortillas para tacos. El maíz en este caso ha sufrido una transformación sustancial y no puede identificarse al ver la tortilla.

En cuanto al proceso el maíz es seleccionado, limpiado, desganado, cocido, molido y transformado en tortillas. Este puede provenir de Nicaragua, Honduras, Estados Unidos y otro país firmante del tratado. El proceso de cocido y molido puede hacerse en Guatemala y la elaboración de las tortillas y proceso de exportación en El Salvador.

- **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

Son medidas encaminadas a proteger la vida humana, la salud de los animales y las plantas de los países que comparte el tratado.

Todos los países tenemos derecho a prohibir y evitar el ingreso de un producto, si se considera una amenaza justificada contra la vida. Por ejemplo: se puede cerrar el paso fronterizo a un producto animal que este asociado al brote de una enfermedad, contaminado con heces fecales o contenga residuos químicos, entre otros.

Tanto los productos de consumo (agrícolas, vegetales, carnes, frutas, lacteos, porcinos, etc) como los inertes o no aptos para el consumo humano (industriales, textiles, de madera, etc) deben producirse bajo medidas que garanticen la inocuidad, sanidad y fitosanidad.

Los empresarios y exportadores, dependiendo de la naturaleza del producto se deberán considerar estos requerimientos:

- Niveles y susos de aditivos permitidos en los alimentos
- Buenas practicas agrícolas (BPA)
- Buenas practias de Manufactura (BPM)
- Procedimientos estándares de sanitizacion (POES)
- Puntos críticos de control y análisis de riesgo (HACCP)
- Uso permitido de plagicidas, residuos toxicos, productos organicos, alimentos acidificados y de baja acidez, entre otros.
- Directrices para la reglamentación del comercio internacional de materia para el embalaje de madera NIMF #15 (Obligatoria para todos los sectores).

- **Administración del CAFTA-DR**

El capitulo 19 define las instituciones responsables de vigilar por el cumplimiento de los acuerdos establecidos en el tratado, es decir, que a las empresas e inversionistas se les respete sus derechos y que ellos cumplan con sus obligaciones. Estas instituciones pueden implementar las medidas correctivas que sean necesarias, mediante los mecanismos definidos en el tratado.

En El Salvador la oficina encargada es la “DIRECCION DE ADMINISTRACION DE TRATADOS COMERCIALES DEL MINISTERIO DE ECONOMIA DE EL SALVADOR (DATCO)”.

Adicionalmente existe una oficina especifica que mira todas actividades relacionadas con el tratado y le da seguimiento a los sectores involucrados.[14]

En el país se ha incorporado un programa conocido como AGROCAFTA que brinda asesoría técnica a las empresas exportadoras, sobre requerimientos técnicos.

[14] www.cafta.gob.sv

CAPITULO 3

FASE DE EXPORTACION

3.1 PRODUCTOS DE CONFECCION

3.1.1 Partidas Arancelarias y Aranceles

Una partida arancelaria es un elemento básico en el comercio exterior y se define como la identificación de cada mercadería a través de un sistema numérico armonizado de entendimiento internacional. Sobre lo cual se establecen los requisitos de importación así como la asignación de aranceles y gravámenes.

El arancel es una tarifa oficial que el país importador establece como derechos de aduana y que se agrega al valor del bien para su ingreso. Usualmente se le entiende como parte de un sistema de protección, y puede ser objeto de trato preferencial entre dos países o grupos de países.

Se reconocen dos tipos principales de aranceles.

Ad valorem: Es el más empleado, y se expresa como un porcentaje sobre el valor de la mercadería, según es consignado en la factura respectiva.

Específico: El valor del arancel específico corresponde a un monto por unidad de medida de la mercadería (por peso, longitud, volumen), independientemente del valor facturado

El sistema arancelario es un sistema que permite la identificación de las mercaderías que se comercializan. Facilita el que las aduanas apliquen las medidas arancelarias y no arancelarias. Se le conoce como un Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, de aceptación internacional, cuya estructura obedece a la siguiente jerarquía: secciones, capítulos, sub-capítulos, partidas y sub-partidas. Como complemento a la identificación puede tener notas legales y reglas generales.

- **Secciones**. Son los grandes grupos en los que se realiza el comercio internacional. Se organizan en la numeración romana del I al XXI.
- **Capítulos**. Son las divisiones de las secciones, se reconocen 97 identificadas progresivamente.
- **Partidas**. Corresponden a más de 1,200 subdivisiones en que se detallan los capítulos. Igualmente pueden dividirse en sub-partidas.

Las partidas arancelarias de estos productos se pueden revisar en la sección XI del SAC, establecida como Materias textiles y sus manufacturas. Se incluyen los siguientes capítulos de partidas arancelarias:

- ✓ 50 Seda.
- ✓ 51 Lana Y Pelo Fino U Ordinario; Hilados Y Tejidos De Crin.
- ✓ 52 Algodón
- ✓ 53 Las Demás Fibras Textiles Vegetales; Hilados De Papel Y Tejidos De Hilados De Papel.
- ✓ 54 Filamentos Sintéticos O Artificiales
- ✓ 55 Fibras Sintéticas O Artificiales Discontinuas.
- ✓ 56 Guata, Fieltro Y Tela Sin Tejer; Hilados Especiales; Cordeles, Cuerdas Y Cordajes; Artículos De Cordelería.
- ✓ 57 Alfombras Y Demás Revestimientos Para El Suelo, De Materia Textil.
- ✓ 58 Tejidos, Especiales; Superficies Textiles Con Mechón Insertado; Encajes; Tapicería; Pasamanería; Bordados.
- ✓ 59 Telas Impregnadas, Recubiertas, Revestidas O Estratificadas; Artículos Técnicos De Materia Textil.
- ✓ 60 Tejidos De Punto
- ✓ 61 Prendas Y Complementos (accesorios),de Vestir, De Punto.
- ✓ 62 Prendas Y Complementos (accesorios), De Vestir, Excepto Los De Punto.
- ✓ 63 Los Demás Artículos Textiles Confeccionados; Juegos; Prendería Y Trapos.[15]

Todos estos grupos contienen la gran variedad de productos que se pueden exportar, los cuales veremos cómo encontrar más adelante en el manual.

Un ejemplo de una partida arancelaria es:

Código Arancelario: 61121200 - - - DE FIBRAS SINTÉTICAS

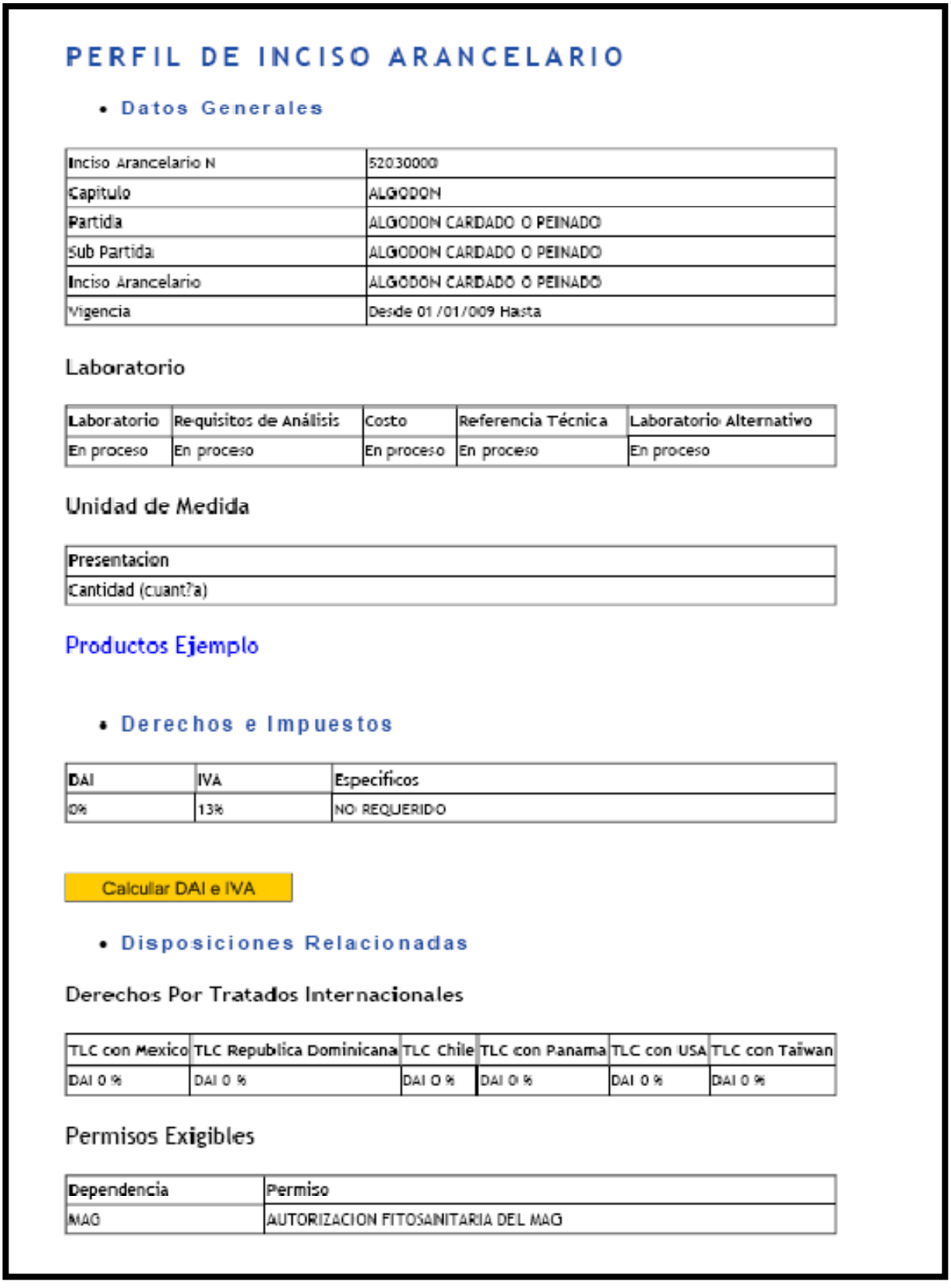
61121200 01001 - CAMISAS DEPORTIVAS DE FIBRAS SINTETICA

Se puede obtener mayor información sobre las partidas arancelarias y toda la información relacionada con cada una al ingresar en la página de la Dirección General de Aduanas[16], a través de un formato de perfil de partida arancelaria, como lo muestra la siguiente imagen:

[15] http://www.elsalvadortrade.com.sv/?cat=8&typ=0&res=1&sec=11&yr[]=2009

[16] http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/capitulosSac.aspx

IMAGEN 26. MODELO DE INFORMACION DE PARTIDAS ARANCELARIAS



PERFIL DE INCISO ARANCELARIO

- Datos Generales

Inciso Arancelario N	52030000
Capitulo	ALGODON
Partida	ALGODON CARDADO O PEINADO
Sub Partida	ALGODON CARDADO O PEINADO
Inciso Arancelario	ALGODON CARDADO O PEINADO
Vigencia	Desde 01 /01/009 Hasta

Laboratorio

Laboratorio	Requisitos de Análisis	Costo	Referencia Técnica	Laboratorio Alternativo
En proceso	En proceso	En proceso	En proceso	En proceso

Unidad de Medida

Presentacion
Cantidad (cuant?a)

Productos Ejemplo

- Derechos e Impuestos

DAI	IVA	Especificos
0%	13%	NO REQUERIDO

Calcular DAI e IVA

- Disposiciones Relacionadas

Derechos Por Tratados Internacionales

TLC con Mexico	TLC Republica Dominicana	TLC Chile	TLC con Panama	TLC con USA	TLC con Taiwan
DAI 0 %	DAI 0 %	DAI 0 %	DAI 0 %	DAI 0 %	DAI 0 %

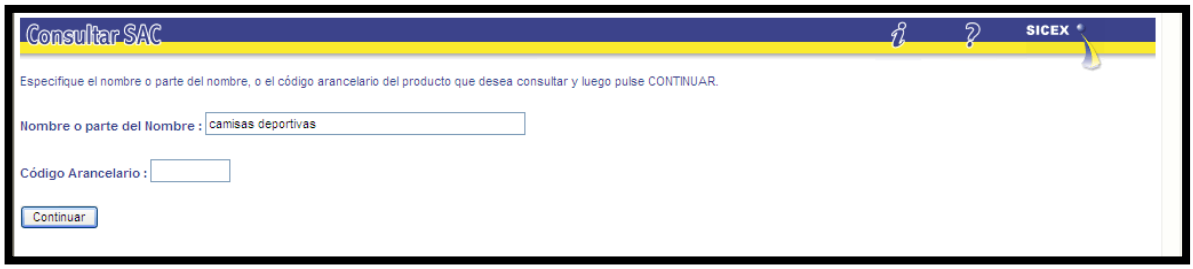
Permisos Exigibles

Dependencia	Permiso
MAG	AUTORIZACION FITOSANITARIA DEL MAG

Fuente:http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/ShowPartDetails.aspx?Codigo=52030000

Puede conocerse más exactamente cuál es la partida arancelaria de mi producto, una vez registrado en la oficina del Centrex, escribiendo palabras que identifiquen el producto, para luego conocer la información referente a esa partida como vimos en la imagen anterior. Al evaluar los procedimientos veremos en qué parte del proceso es necesario introducirla, pero se puede consultar una partida arancelaria como usuario registrado, del cual ponemos el siguiente ejemplo:

1. Se introducen las palabras que describen al producto:



2. El sistema nos da las opciones:

Por tanto puedo conocer primero cual es la partida que utilizare para mi producto en la pagina del Centrex y luego puedo ingresar la partida en la sección de la Dirección de Aduanas y conocer toda la información relacionada con esa partida que me permitirá conocer, aranceles, permisos y toda aquella información que me de indicios de que se requerirá en términos de documentación.

3.1.2 Procedimientos y Documentación

El procedimiento para una exportación promedio requiere de los siguientes pasos (cabe destacar que algunos productos pueden tener elementos particulares no incluidos en este manual pero que pueden consultarse en las respectivas oficinas donde se realizan los diferentes trámites):

PASO 1

El primer paso se origina del empaque de los productos, los cuales dependiendo del mismo tendrán sus características propias las cuales veremos más adelante en la sección del empaque.

Este paso requerirá el peso exacto de los productos a enviar, información de servirá para el llenado de los respectivos formularios.

Se recomienda utilizar una bascula electrónica para ser más exactos en el peso, algunas empresas de transporte proporcionan este servicio (a un costo o gratis) si se les consulta, pero lo ideal es contar con esta herramienta pues ahorra tiempo para poder realizar todo el proceso de la documentación en su propia oficina.

El peso deberá registrarse en Kilogramos, pues la documentación se llena en Kilogramos y las empresas de carga toman esta medida como referencia para cotizar la carga de los productos en sus diferentes modalidades.

PASO 2

En esta etapa se deberán preparar todos los documentos necesarios para realizar el trámite de exportación, estos documentos son los siguientes:

- ***Lista de empaque***: la cual especifica con detalle las características del envío a realizar, cantidades, descripción, etc. Existen muchas formas de elaborar una lista de empaque pero la experiencia nos indica que mientras más completa se encuentre menos probabilidades tiene de ser objeto de cuestionamientos o trabas ante algún requerimiento de la Aduana de destino. Un ejemplo de lista de empaque puede ser el siguiente:

PACKING LIST

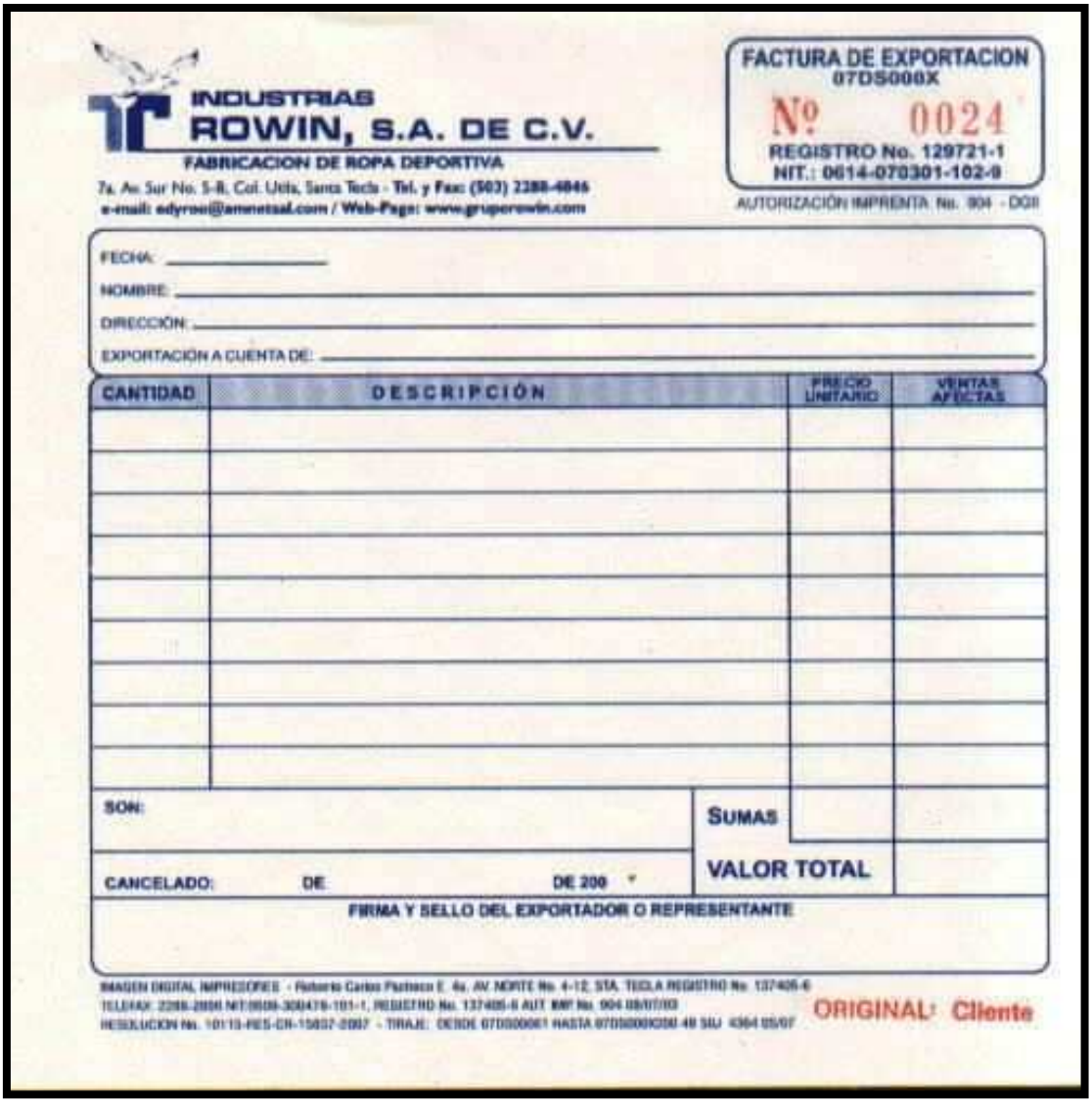
INDUSTRIAS ROWIN S.A. DE C.V.
7 AV. SUR #5-B COLONIA UTILA
SANTA TECLA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR
TEL: 2288-4846

BOX No.	DESCRIPTION	DESCRIPCION	EMPAQUE	PARTIDA	CODIGO	TALLA	Q	PESO
1	EL SALVADOR MEN´S BLUE POLO SHIRT	CAMISA POLO AZUL P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCPA001L	L	3	1
	EL SALVADOR MEN´S BLUE POLO SHIRT	CAMISA POLO AZUL P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCPA001S	S	3	1
	EL SALVADOR MEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCPB002S	S	3	1
	EL SALVADOR MEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCPB002M	M	3	1
	EL SALVADOR MEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCPB002L	L	3	1
	EL SALVADOR MEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCPB002XL	XL	3	1
	EL SALVADOR WOMEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/MUJER	CAJA CARTON/BOX	61061000 03001	EBCPB004S	S	3	0.69
	EL SALVADOR WOMEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/MUJER	CAJA CARTON/BOX	61061000 03001	EBCPB004XL	XL	3	0.69
	NAVY BLUE EMBROIDERED CAP	GORRA AZUL NEGRO	CAJA CARTON/BOX	65059090 03001	EBCPAN0016		2	0.31
2	EL SALVADOR WOMEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/MUJER	CAJA CARTON/BOX	61061000 03001	EBCPB004M	M	3	0.69
	EL SALVADOR WOMEN´S WHITE POLO SHIRT	CAMISA POLO BLANCA P/MUJER	CAJA CARTON/BOX	61061000 03001	EBCPB004L	L	3	0.69
	EL SALVADOR WOMEN´S BLUE POLO SHIRT	CAMISA POLO AZUL P/MUJER	CAJA CARTON/BOX	61061000 03001	EBCPA003M	M	3	0.69
	EL SALVADOR WOMEN´S BLUE POLO SHIRT	CAMISA POLO AZUL P/MUJER	CAJA CARTON/BOX	61061000 03001	EBCPA003L	L	3	0.69
	EL SALVADOR WOMEN´S BLUE POLO SHIRT	CAMISA POLO AZUL P/MUJER	CAJA CARTON/BOX	61061000 03001	EBCPA003XL	XL	3	0.69
	EL SALVADOR MEN´S BLUE T SHIRT	CAMISETA AZUL P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCA005S	S	3	0.69
	EL SALVADOR MEN´S BLUE T SHIRT	CAMISETA AZUL P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCA005L	L	3	0.69
	EL SALVADOR MEN´S BLUE T SHIRT	CAMISETA AZUL P/HOMBRE	CAJA CARTON/BOX	61051000 01001	EBCA005XL	XL	3	0.69
	BEIGE EMBROIDERED CAP	GORRA BEIGE	CAJA CARTON/BOX	65059090 03001	EBCPCK0018		1	0.31
	BLUE EMBROIDERED CAP	GORRA AZUL	CAJA CARTON/BOX	65059090 03001	EBCPAB0019		1	0.31

Es recomendable también que la lista de empaque se encuentre en ingles o en ambos idiomas, pues será más fácil para el agente aduanero en la entrada de los productos a Estados Unidos.

- ***Factura de Exportación***: este es el principal documento que ampara el contenido de la declaración de mercancías y que legaliza el transporte de los productos. Es importante mencionar que no puede usarse una factura de consumidor final o una factura comercial impresa en papel membretado pues carecen de valides. Todas las imprentas tienen formatos de facturas de exportación los cuales pueden ser usados dependiendo de las necesidades de la empresa, pero deberán hacerse previa autorización de la emisión de estas facturas por el Ministerio de Hacienda como vimos en la fase de preparación. Un ejemplo de factura de exportación puede ser:

IMAGEN 27. MODELO DE FACTURA DE EXPORTACION



INDUSTRIAS
ROWIN, S.A. DE C.V.
FABRICACION DE ROPA DEPORTIVA
7a. Av. Sur No. 5-B, Col. Utila, Santa Tecla - Tel. y Fax: (503) 2288-4846
e-mail: edyroo@amnetsal.com / Web-Page: www.gruperowin.com

FACTURA DE EXPORTACION
07DS000X
Nº 0024
REGISTRO No. 129721-1
NIT.: 0614-070301-102-9
AUTORIZACIÓN IMPRENTA No. 904 - DGII

FECHA: _____
NOMBRE: _____
DIRECCIÓN: _____
EXPORTACIÓN A CUENTA DE: _____

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VENTAS AFECTAS

SON:

SUMAS

VALOR TOTAL

CANCELADO: DE DE 200

FIRMA Y SELLO DEL EXPORTADOR O REPRESENTANTE

IMAGEN DIGITAL IMPRESORES - Roberto Carlos Pacheco E. 4a. AV. NORTE No. 4-12, STA. TECLA REGISTRO No. 137405-6
TELEFAX: 2288-2858 NIT:0509-300479-101-1, REGISTRO No. 137405-6 AUT. IMP. No. 904 09/07/03
RESOLUCION No. 10113-RES-CR-15832-2007 - TIRAJE: DESDE 07DS000001 HASTA 07DS000X200 48 SIU 4364 05/07

ORIGINAL: Cliente

Existen modelos de facturas más detallados pero que de igual forma cumplen su objetivo, y las facturas por formalidad pueden ser llenadas a máquina o con un pequeño programa en Excel, pero pueden llenarse a mano con letra de molde legible.

La factura deberá tener la misma cantidad de prendas que la lista de empaque y deben coincidir en la información general.

- ***Declaración de Mercancía***: Es el documento único que ampara la exportación y que se utiliza para realizar el trámite aduanal en el país de destino. La declaración de mercancía se obtiene a través del SICEX y el llenado de la misma puede resumirse de la siguiente forma:

El primer paso consiste en ingresar a la página www.centrex.gob.sv e ir a la sección de exportadores registrados:

Al ingresar el nombre de usuario y la clave recibidas previamente se procede a escoger el tipo de actividad que se desea realizar una vez ingresado al sistema:

En esta sección el exportador deberá dirigirse al área de exportaciones, para comenzar el proceso de registro de la operación.

El siguiente paso nos mostrara una serie de opciones para el registro de la operación:

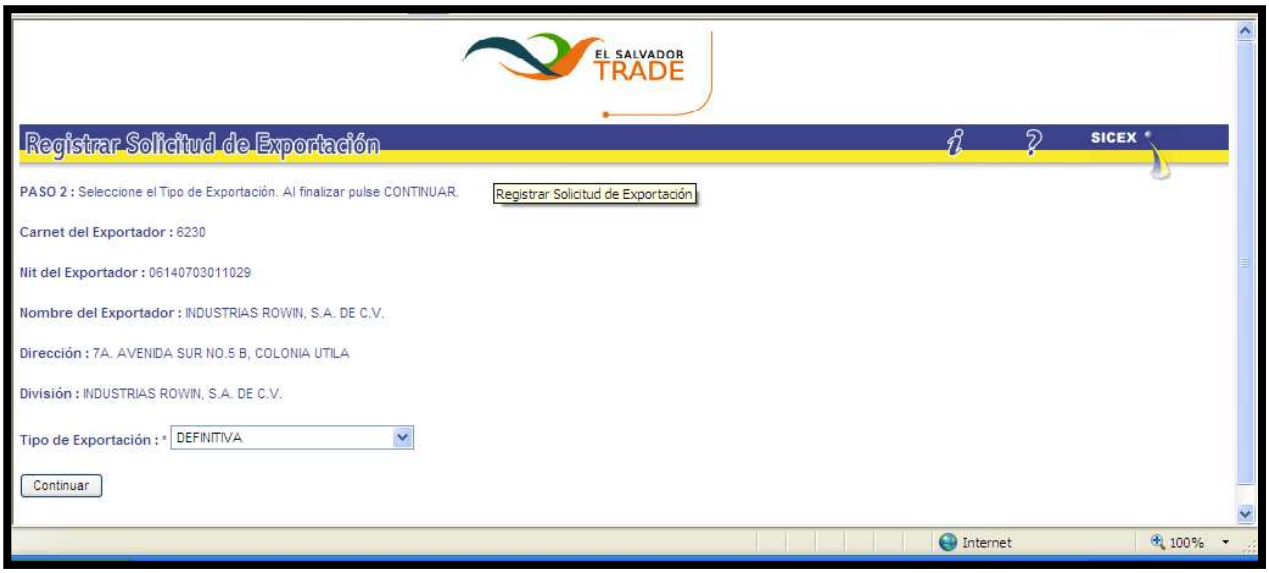
En este listado podemos escoger la actividad siguiente, para el caso de una nueva exportación nos dirigimos a la sección de Registrar Operación de Exportación. Consideramos importante mencionar que antes de iniciar la etapa del llenado del formulario se deberá cerciorar el empresario de que cuenta con dinero disponible en su cuenta corriente, la cual se utiliza para los pagos respectivos de cada documento, tal y como se muestran a continuación:

TABLA 2. COSTOS PARA TRAMITES CENTREX

Tipo de Trámite	Precio en Dólares
Registro de Exportador	El exportador no paga por este trámite.
Declaración de Mercancías o Formulario Aduanero Centroamericano	$4.00 + 13% IVA* por cada operación.
Certificacos Fitosanitarios	$5.71 + 13% IVA por cada operación.**
Certificacos Zoosanitarios	$32.29 + 13% IVA por cada operación **
Certificaco de Exportación o Reexportación de Animales, Malerial Biologico y Reproductivo (a partir del 15 de octubre de 2008)	$15.00 + 13% IVA por cada operación **
Visas agroquímicas y de productos de uso veterinario	No tienen costo adicional para el exportacor.
Precertificación de Productos Agropecuarios	$22.83 + 13% de IVA, por cada operación.**

Fuente: www.centrex.gob.sv

Una vez se ha ingresado al sistema se procede al registro de la solicitud, comenzando con la información referente al tipo de exportación y la información general del exportador:

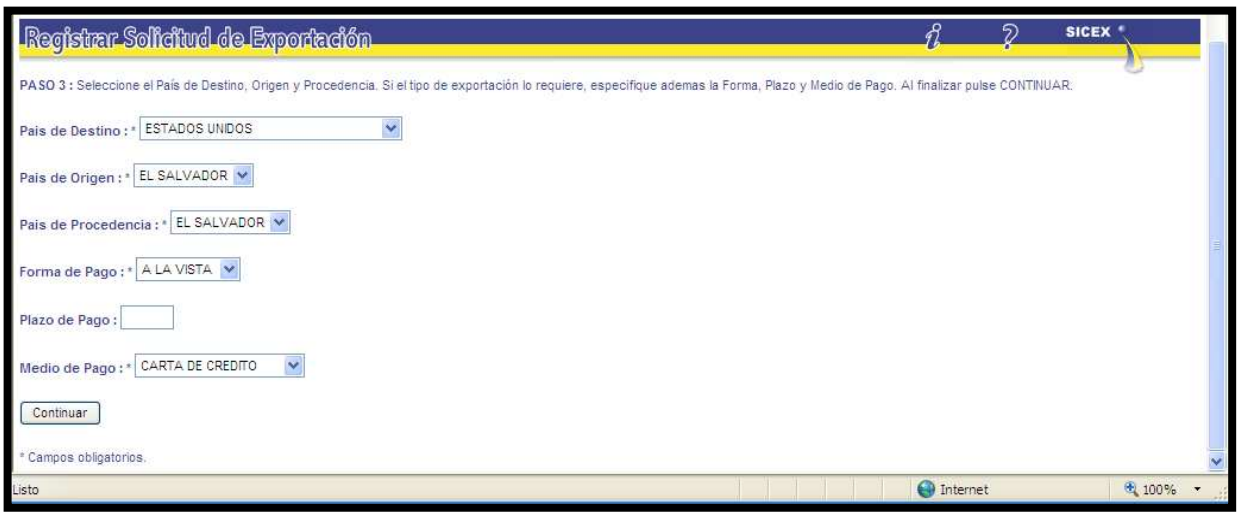


Las opciones más comunes para los productos de confección son la exportación definitiva y para algunos productos textiles la exportación temporal, las cuales se explican a continuación:

Exportación definitiva o corriente es la venta definitiva a otro país, de bienes originarios de El Salvador.

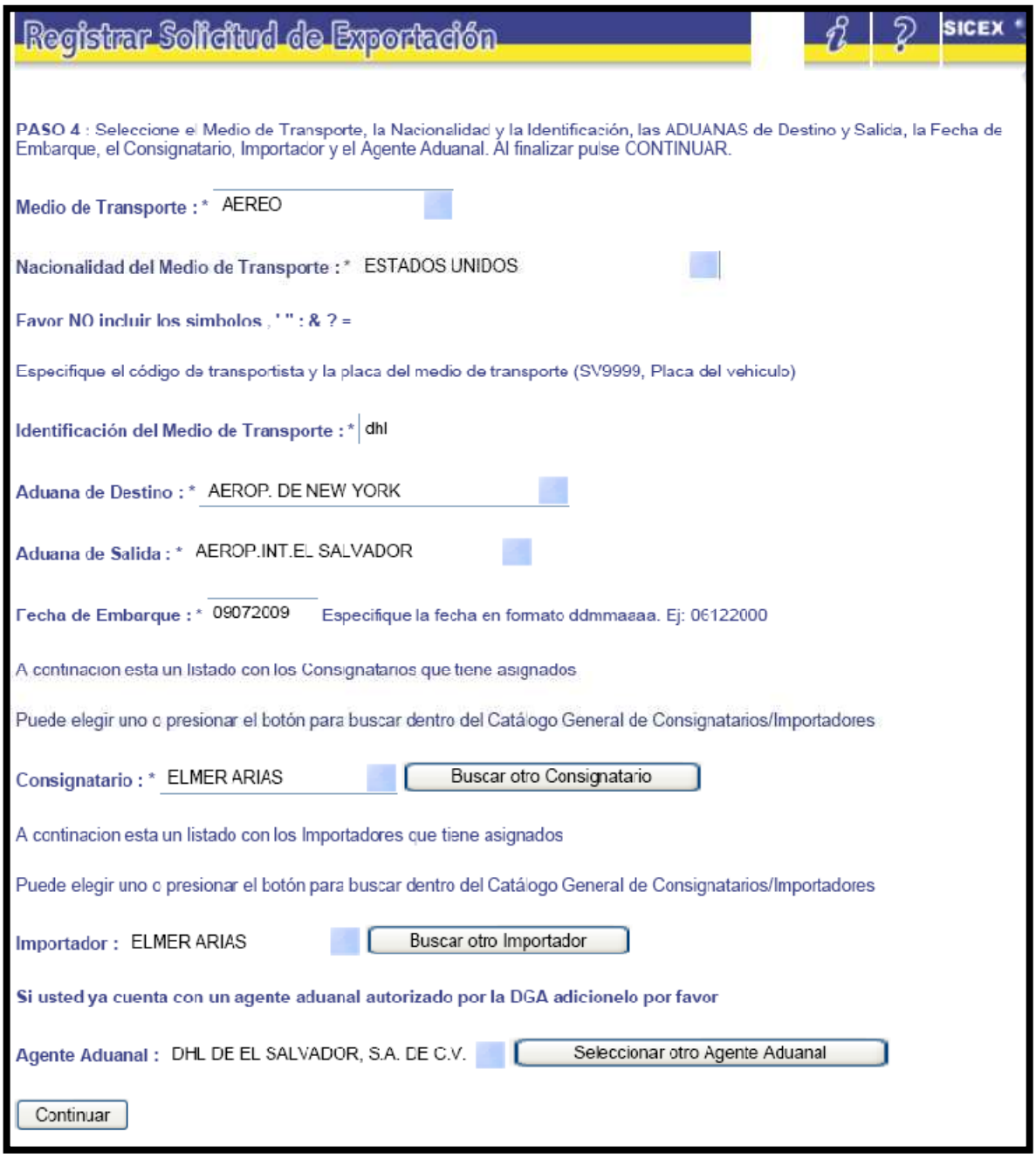
Exportación temporal, son los bienes que salen del país, por un tiempo limitado, con la obligación de retornarlos al término del plazo estipulado.

Toda la información contenida en esta primera etapa de registro esta predeterminada por el sistema con la información que se proporciono para tener acceso al mismo como usuario registrado.



En el siguiente paso se incorpora la información del país originario de la mercadería y el país destino, para nuestro caso Estados Unidos, de igual forma se deja constancia de la forma y plazo del pago. Así como el medio de pago, los cuales presentan diferentes opciones pero lo más común es establecer la opción de convenio de pago.

Luego se continúa el proceso con la descripción del medio de transporte la Nacionalidad y la Identificación, las ADUANAS de Destino y Salida, la Fecha de Embarque, el Consignatario, Importador y el Agente Aduanal.



El medio de transporte presenta opciones para diferentes tipos, se escogerá de acuerdo al medio utilizado para cada exportación (marítimo, aéreo, etc).

La nacionalidad del medio de transporte será proporcionada por la empresa que provee el servicio.

En cuanto a la identificación del medio de transporte se refiere a la forma en que el transporte es identificado, y aunque es difícil conocer la placa de un camión, o la matricula de un avión o un barco, generalmente se completa con el nombre de la empresa de carga, como por ejemplo: DHL, UPS, etc.

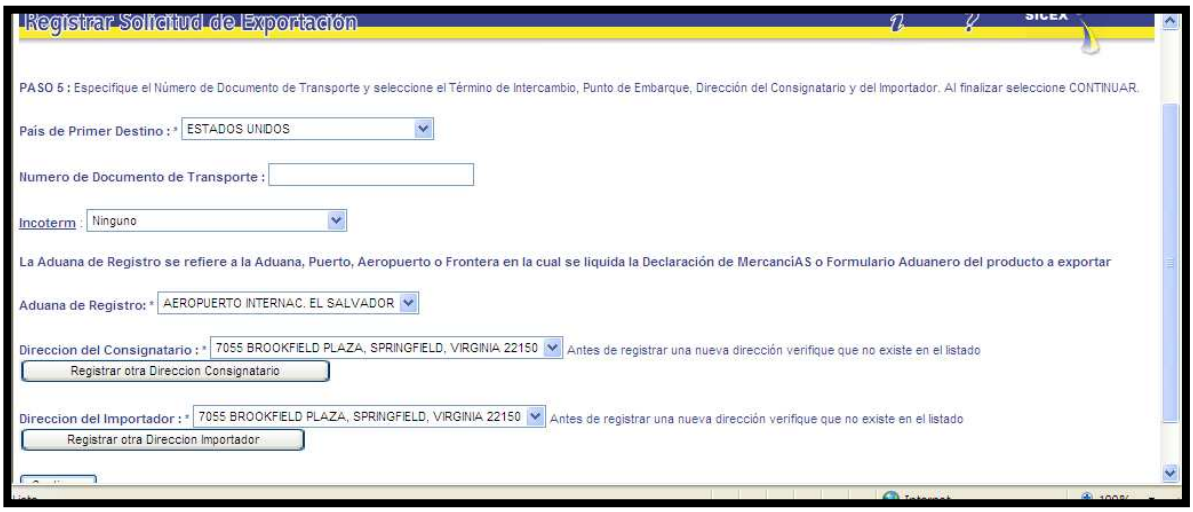
La aduana de destino será proporcionada por la empresa de transporte dependiendo de la ruta utilizada por ellos para arribar a Estados Unidos, la mayoría ingresan por Miami o Los Angeles, pero será conveniente consultarlo con la empresa de transporte para mayor seguridad.

La aduana de salida variara en sus opciones en relación al medio de transporte usado, si es carga aérea será Aeropuerto internacional de Comalapa, si es por barco será Acajutla y así sucesivamente.

Deberá completarse además la información referente al importador que es la persona o empresa que en el país de destino recibe la mercadería y es el responsable de la misma. El sistema otorga la facilidad para crear cada perfil y una vez creado este queda grabado para posteriores operaciones sin necesidad de llenarlo de nuevo.

En cuanto al agente aduanal, dependiendo del tipo de transporte y la empresa, algunos proporcionan el servicio de trámites aduanales, de lo contrario si se desconoce el agente aduanal a usarse puede utilizarse la opción de representante legal pues cubre todos los aspectos para el trámite.

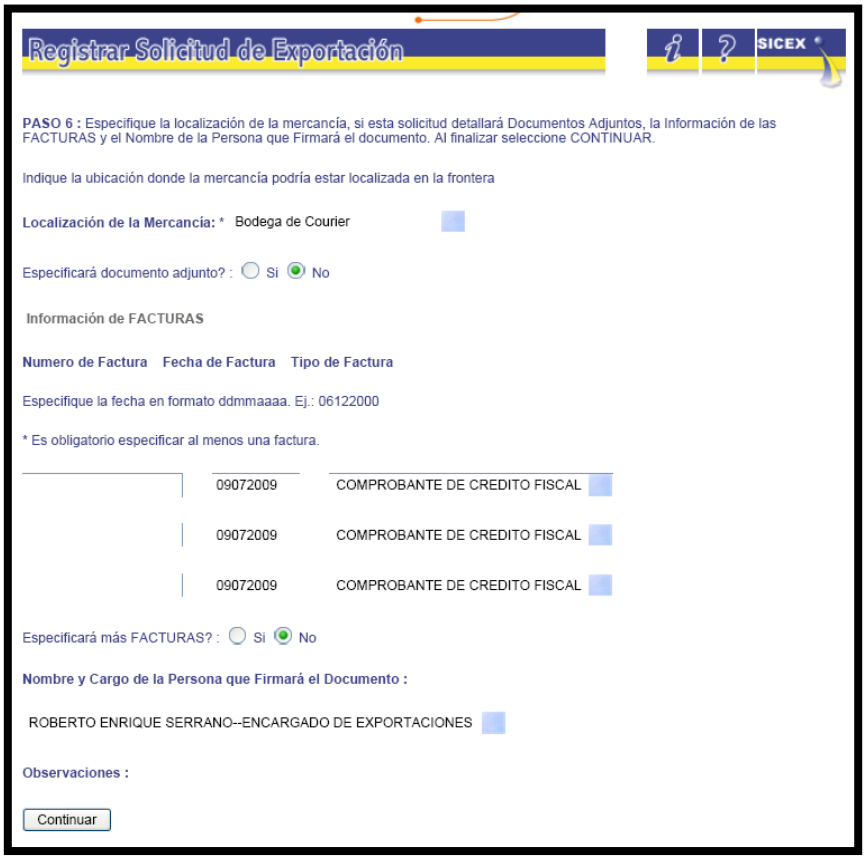
El siguiente paso incluye el documento de transporte, términos de la venta, así como información adicional de importador, el incoterm puede escogerse de un listado, pero de no conocerlo o no utilizarlo hay opción para dejar como ninguno y no altera el proceso de desaduanaje.



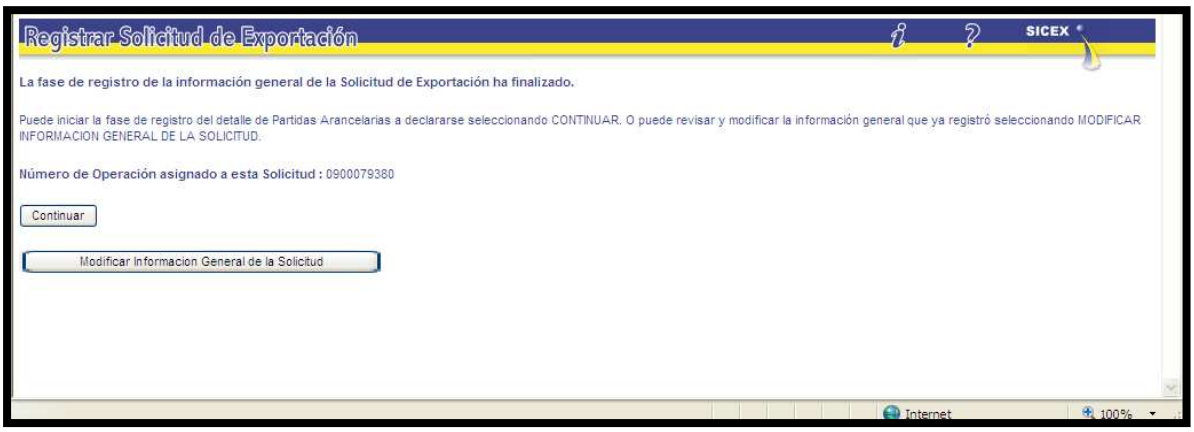
Luego la información del importador esta predeterminada desde la pantalla anterior, pero se puede incorporar una nueva o cambiar la existente.

El siguiente paso muestra el ingreso de la información sobre la ubicación de la mercadería previo al embarque y se especifica la información de factura(s) a presentar.

Se especifica además el nombre y el cargo de la persona encargada de realizar el registro de la información, quien posteriormente firmara la declaración.



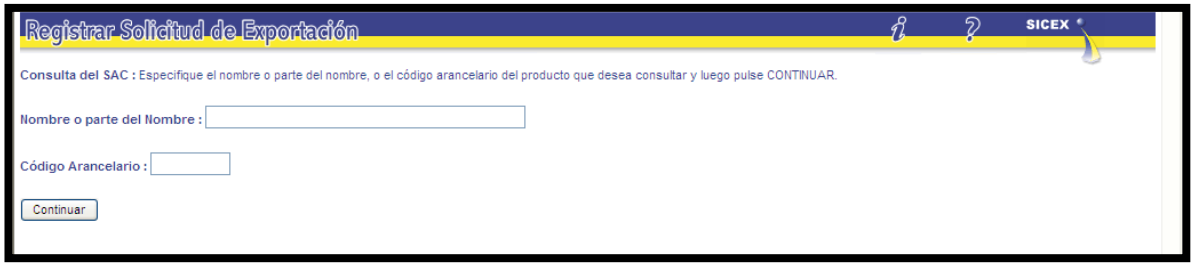
Con esto se finaliza la primera fase de registro llegando a la pantalla final donde se otorga un numero de referencia que servirá para revisar, autorizar e imprimir la operación de exportación.



Luego comienza el registro de las partidas arancelarias, donde el procedimiento es el mismo para registrar una o varias partidas arancelarias.

Si no se conoce la partida arancelaria el sistema mismo proporciona una guía para encontrar la partida arancelaria, como ejemplo pondremos la búsqueda para una camisa tipo polo de algodón.

Primero se da un click en “Consultar SAC”, lo que nos llevara a la búsqueda:



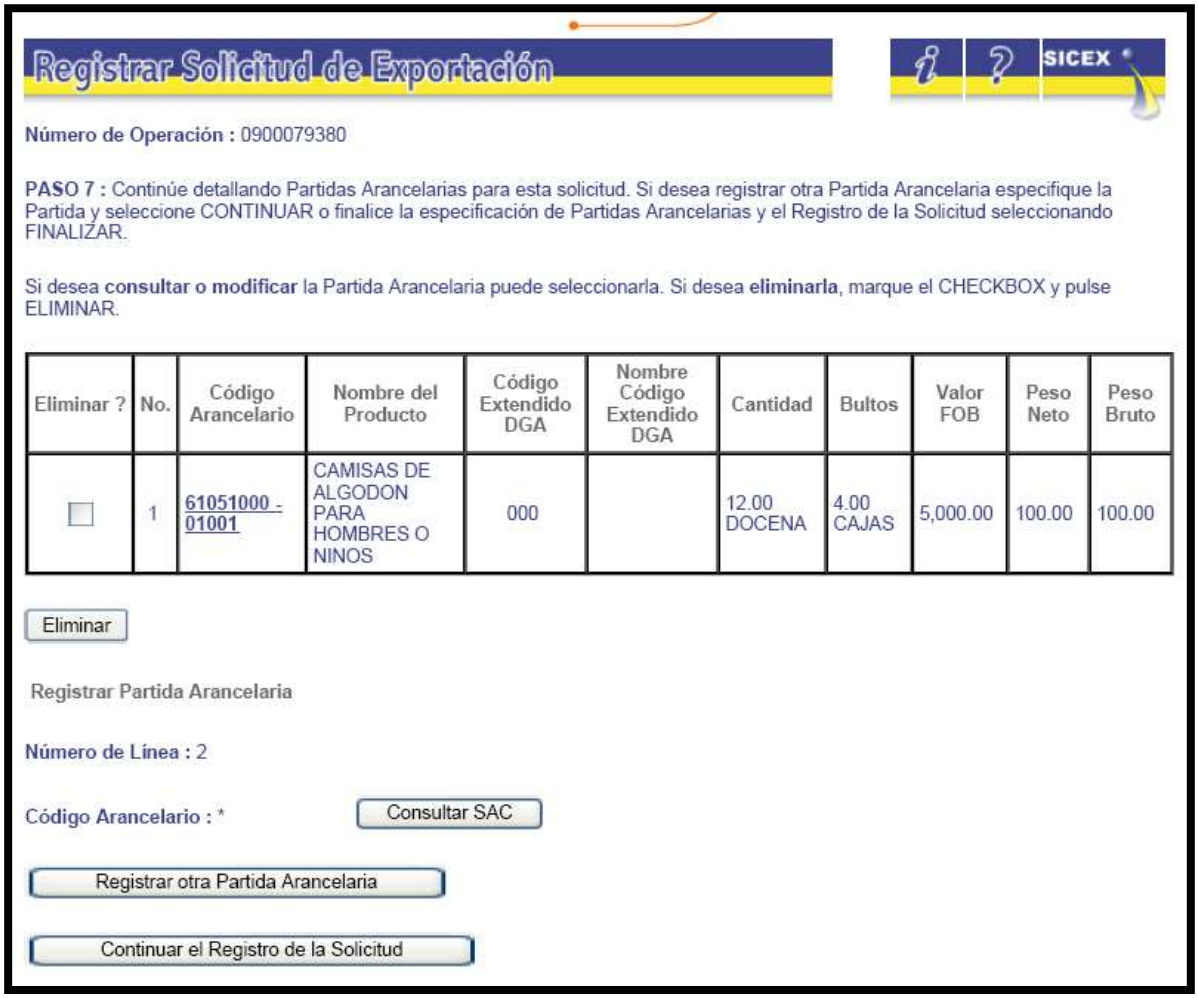
Se puede buscar por números en la partida arancelaria, pero podemos escribir en la casilla “Camisa” y obtendremos los siguientes resultados:

Para nuestro ejemplo la composición de la camisa es 100% algodón por lo que se escogerá la opción de la camisa de algodón para hombres y niños. Aunque dependerá de las propiedades de cada prenda.

Una vez escogida la partida arancelaria, se procedo al registro de la misma:

Si el producto posee su marca se puede incluir, se debe indicar el peso exacto en kilogramos así como su valor sin incluir costos adicionales que refleje la factura de exportación.

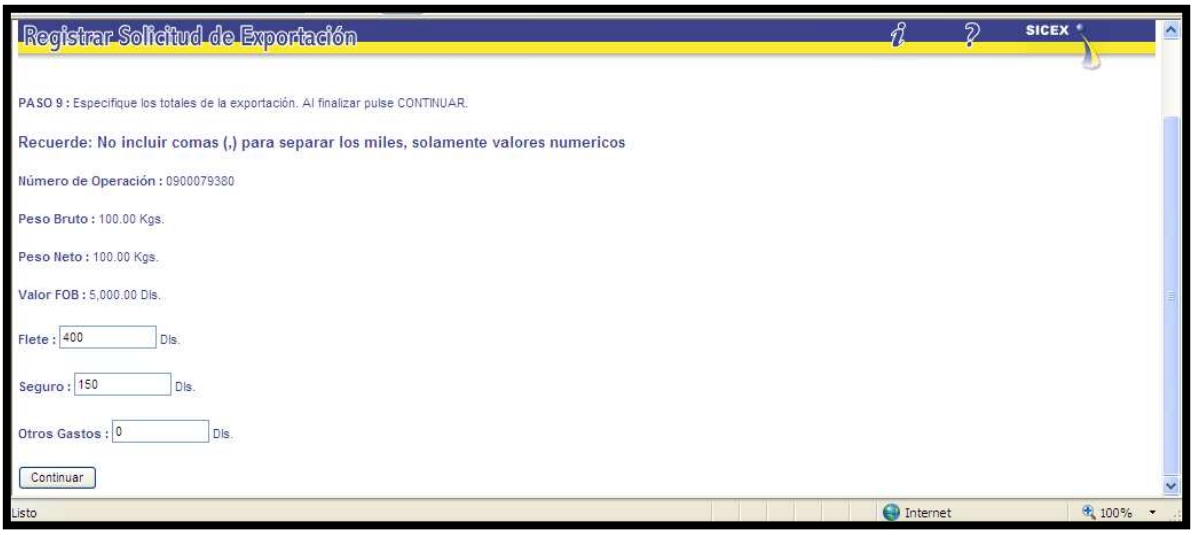
El número de bultos se refiere a la cantidad de paquetes que se envían, cajas, bultos, bolsas, etc. Pero el detalle de prendas se establece en la cantidad a exportar. Este es un punto donde a veces se genera confusión, una se refiere al empaque general de los productos y la otra se refiere a la cantidad de productos dentro de ese empaque general.



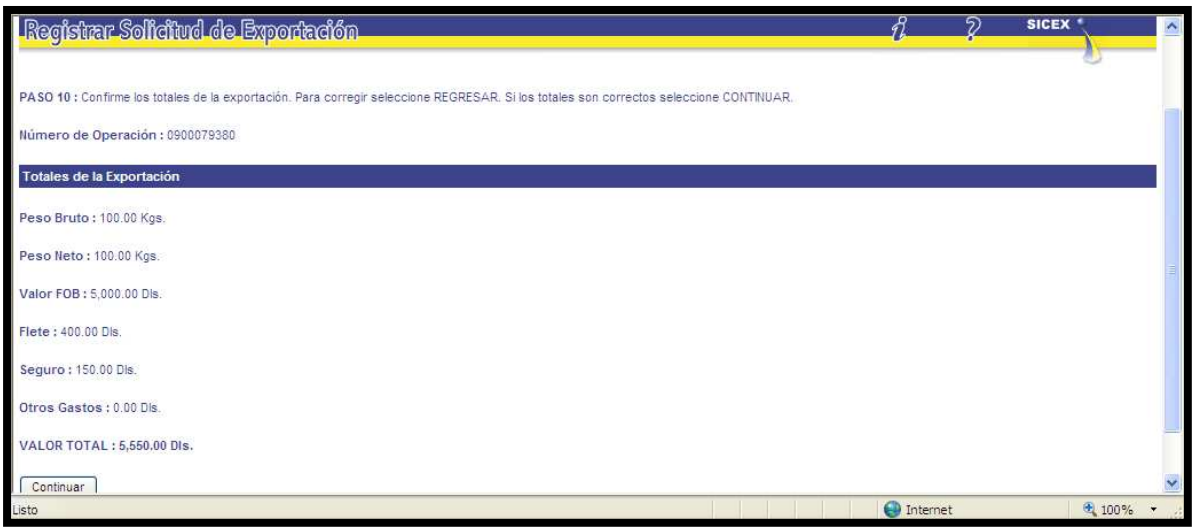
El siguiente paso nos muestra el resumen de la partida registrada junto con la información respectiva. Y se incorporan tantas partidas como productos se envíen, solo repitiendo el mismo proceso hasta haber cubierto todos los productos, dando clic en la opción de registrar otra partida.

La información de cada partida puede modificarse antes de continuar dando click sobre el código arancelario.

El siguiente paso mostrara el detalle de las partidas con el peso total y el valor adicional por flete seguro y otros gastos, los cuales deberán ir especificados en la factura de exportación, porque como mencionamos anteriormente, los montos deberán ser exactamente iguales en la declaración de mercancía como en la factura.

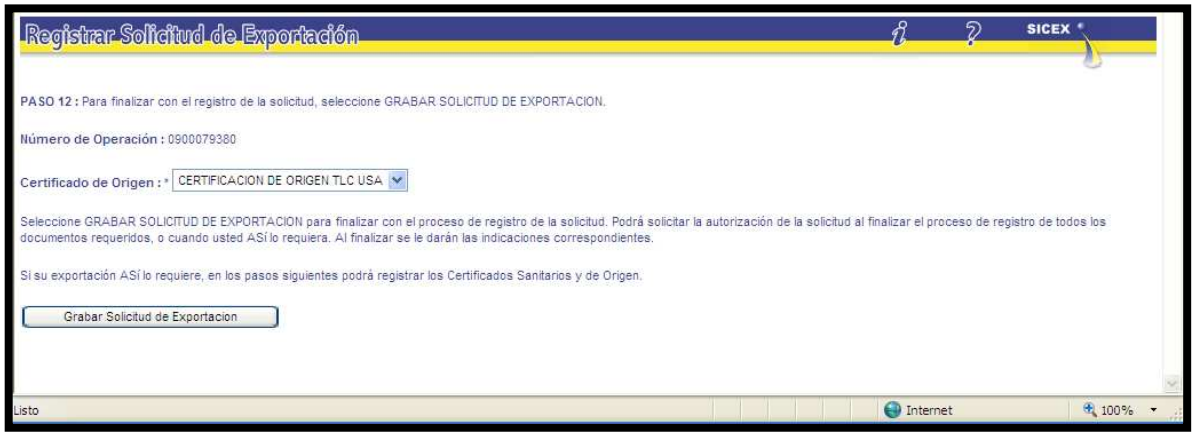


Luego el sistema muestra una última confirmación de la información:



En el siguiente paso el sistema proporciona las opciones de acuerdos comerciales disponibles para el tipo de producto a exportar, para nuestro caso aplicamos la opción del CAFTA.

Para finalizar el proceso de registro de la operación se procede al último paso donde se graba la solicitud y se confirma el número de referencia de la misma, junto con el certificado para el caso de TLC o el documento requerido según el producto:



Una vez grabada la solicitud se procede al registro del certificado respectivo:

El siguiente paso inicia el registro del certificado. Donde se muestra la información general de las partes que intervienen en la transacción.

Muestra el periodo de vigencia del certificado el cual será de hasta un año estableciendo la fecha de inicio y final del mismo.

Se detalla además la descripción del producto o productos y la información de productor, para el caso de ser el mismo productor o ser un intermediario, etc.

Certificado TLC CA-RD-USA (CAFTA)

SICEX

PASO 1 : Registrar el Certificado de Origen para la operación de exportación. Al finalizar pulse CONTINUAR.

Datos Generales del Certificado Origen

Número de Operación :	0900079380	**Fecha de Registro :**	09/07/2009
Carnet del Exportador:	6230	**Nit del Exportador :**	06140703011029
Nombre del Exportador :	INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.	**División :**	INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.
Nombre del Consignatario :	ELMER ARIAS	**Dirección del Consignatario :**	7055 BROOKFIELD PLAZA, SPRINGFIELD, VIRGINIA 22150
Pais de Origen :	EL SALVADOR	**Pais de Destino :**	ESTADOS UNIDOS
FACTURAS :	1002 (09/07/2009)		

Datos Específicos del Certificado Origen

Periodo que cubre :

Estos campos se complementarán si la Certificación ampara varios embarques de mercancíAS idénticas, que son importadas a los países parte del Tratado dentro de un período no mayor de 12 meses. Especifique la fecha en formato ddmmaaaa. Ej. 01062001.

Desde : 09072009 **Hasta :** 09072010

Productor(es) : *

(•) Es el mismo Exportador ( ) Confidencial ( ) Desconocido ( ) Detallará PRODUCTORES

Nombre de quien firma el certificado: ROBERTO ENRIQUE SERRANO / ENCARGADO DE EXPORTACIONES

Detalle de los PRODUCTOS que Califican para el Certificado

Incluir ?	No.	Código Arancelario	Descripción del Producto	Marca Comercial	Clase de Bulto	Número de Bultos	Cantidad	Valor FOB (Dls.)	Peso Neto (Kgs.)	Peso Bruto (Kgs.)
☑	1	61051000	CAMISAS DE ALGODON PARA HOMBRES O NINOS	S/M	CAJA	4.00	12.00 DOCENA	5.000.00	100.00	100.00

Continuar

* Campos obligatorios.

El paso 2 del registro del certificado implica la información relacionada al producto o productos según las condiciones para aplicar al mismo:

Certificado TLC CA-RD-USA (CAFTA)

SICEX

PASO 2 : Seleccione cada producto y especifique el Criterio de Origen. Cuando haya finalizado seleccione GRABAR CERTIFICADO DE ORIGEN para terminar con el registro del Certificado de Origen.

No.	Código Arancelario	Descripción del Producto	Cantidad	Criterio para trato Preferencial	Conocimiento de origen del producto	Metodos para determinar origen
1	61051000	CAMISAS DE ALGODON PARA HOMBRES O NINOS	12.00 DOCENA	-	-	-

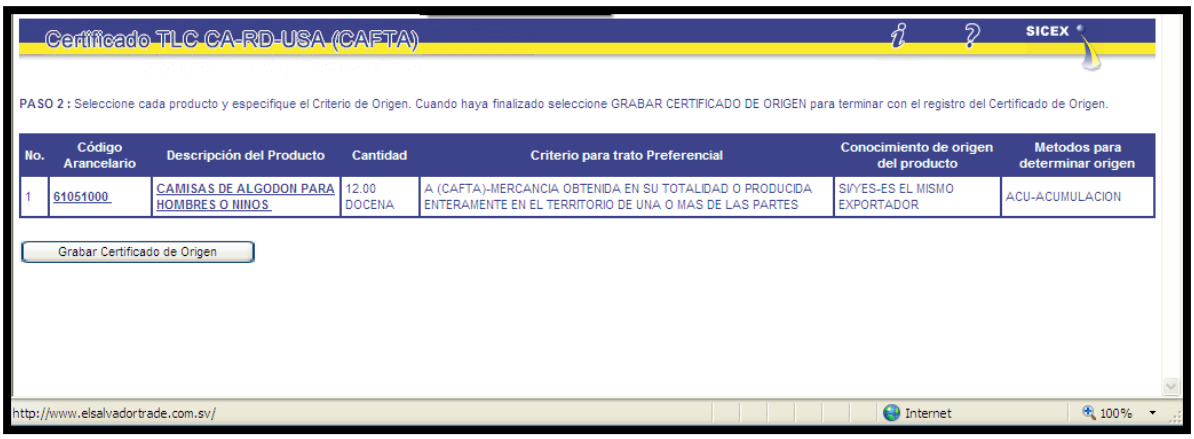
Grabar Certificado de Origen

Listo Internet 100%

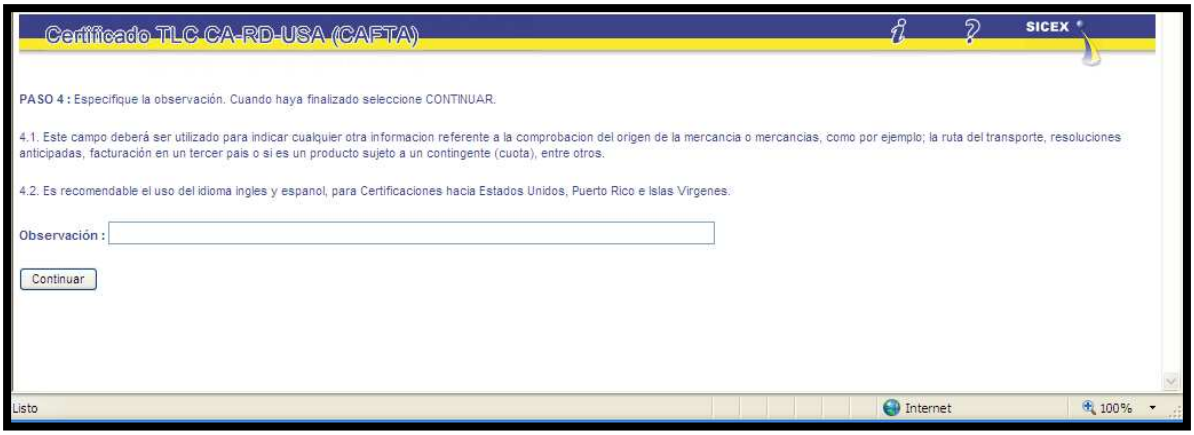
Dando click en la descripción del producto se completa el certificado:

La traducción de los productos de español a ingles puede consultarse en la oficina del Centrex. De igual forma los criterios de determinación del origen de los productos pueden ser consultados en la oficina o pueden ser consultados a una empresa o consultor en logística para tal efecto.

Una vez concluido el proceso para todos los productos y una vez grabados en el sistema, llegaremos a la siguiente ventana:

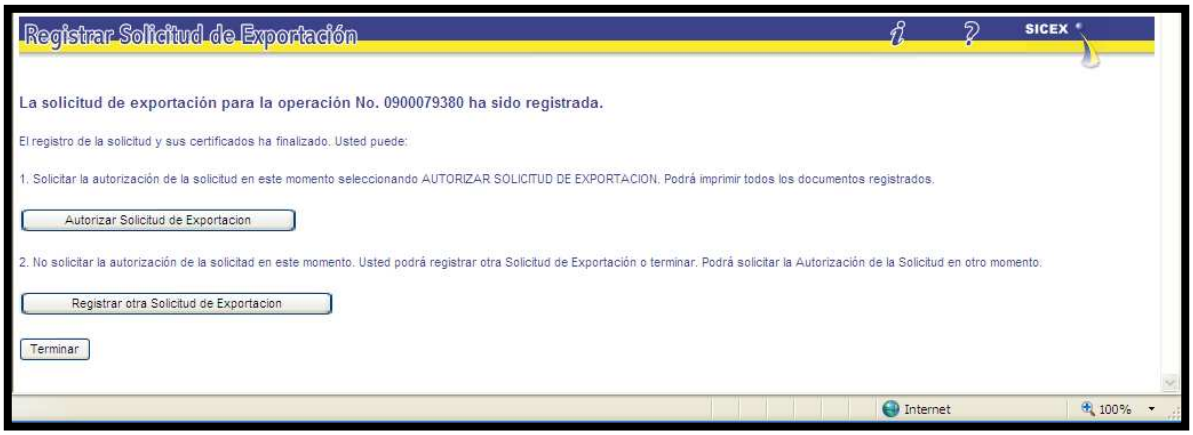


Desde aquí pueden hacerse correcciones dando clic en la descripción de cada producto, si ya se tiene listo, se procede a grabar el certificado de origen.



El sistema proporciona una última opción para registrar aquella información adicional que pueda ser requerida para incluir en el certificado de origen de la mercancía con el objetivo de cumplir de mejor manera los requerimientos.

Luego se procede a la autorización de la operación de exportación o si se tienen diferentes envíos puede registrarse otra con un nuevo número de operación y autorizarlas posteriormente.



El sistema procederá a autorizar de forma casi automática la operación, es importante recordar o anotar el número de la operación para futuras referencias.

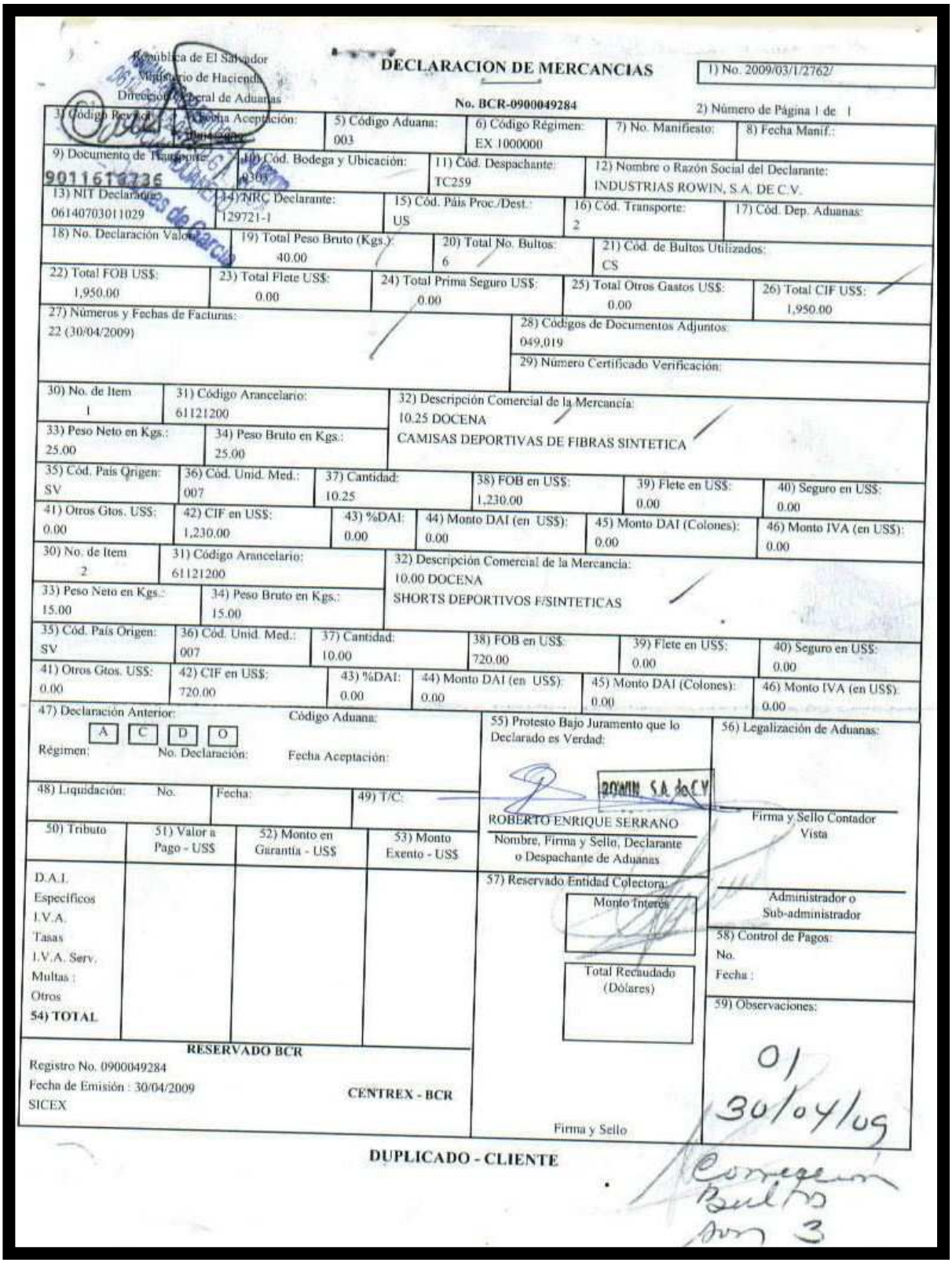
Es importante también tomar en cuenta que la cuenta corriente en el Centrex debe contar al menos con $4.50 más IVA para la autorización de la operación para el caso de las prendas o textiles. Y que debe asegurarse que la elaboración de la declaración de mercancía y su respectivo certificado de origen este correctamente llenados para evitar atrasos y costos adicionales en la Aduana al momento del embarque de los productos.

El sistema proporcionara finalmente la opción de imprimir los documentos o pueden imprimirse desde cualquier computadora con acceso a internet, ingresando a la sección de usuarios autorizados y buscando la operación de exportación con el numero de referencia.

Dichos documentos deberán ir firmados y sellados por la persona encargada para tal efecto.

La declaración de mercancía se verá como la siguiente:

IMAGEN 28. MODELO DE DECLARACION DE MERCANCIAS



República de El Salvador
Ministerio de Hacienda
Dirección General de Aduanas

DECLARACION DE MERCANCIAS

1) No. 2009/03/1/2762/

No. BCR-0900049284

2) Número de Página 1 de 1

3) Código Receptor	4) Fecha Aceptación:	5) Código Aduana: 003	6) Código Régimen: EX 1000000	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:
9) Documento de Transporte: 9011616736		10) Cód. Bodega y Ubicación: 0303	11) Cód. Despachante: TC259	12) Nombre o Razón Social del Declarante: INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.	
13) NIT Declarante: 06140703011029	14) NRC Declarante: 129721-1	15) Cód. País Proc./Dest.: US	16) Cód. Transporte: 2	17) Cód. Dep. Aduanas:	
18) No. Declaración Valor	19) Total Peso Bruto (Kgs.): 40.00	20) Total No. Bultos: 6	21) Cód. de Bultos Utilizados: CS		
22) Total FOB US$: 1,950.00	23) Total Flete US$: 0.00	24) Total Prima Seguro US$: 0.00	25) Total Otros Gastos US$: 0.00	26) Total CIF US$: 1,950.00	

27) Números y Fechas de Facturas: 22 (30/04/2009)

28) Códigos de Documentos Adjuntos: 049,019

29) Número Certificado Verificación:

30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:				
1	61121200	10.25 DOCENA CAMISAS DEPORTIVAS DE FIBRAS SINTETICA				
33) Peso Neto en Kgs.: 25.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 25.00					
35) Cód. País Origen: SV	36) Cód. Unid. Med.: 007	37) Cantidad: 10.25	38) FOB en US$: 1,230.00	39) Flete en US$: 0.00	40) Seguro en US$: 0.00	
41) Otros Gtos. US$: 0.00	42) CIF en US$: 1,230.00	43) %DAI: 0.00	44) Monto DAI (en US$): 0.00	45) Monto DAI (Colones): 0.00	46) Monto IVA (en US$): 0.00	
30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:				
2	61121200	10.00 DOCENA SHORTS DEPORTIVOS F/SINTETICAS				
33) Peso Neto en Kgs.: 15.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 15.00					
35) Cód. País Origen: SV	36) Cód. Unid. Med.: 007	37) Cantidad: 10.00	38) FOB en US$: 720.00	39) Flete en US$: 0.00	40) Seguro en US$: 0.00	
41) Otros Gtos. US$: 0.00	42) CIF en US$: 720.00	43) %DAI: 0.00	44) Monto DAI (en US$): 0.00	45) Monto DAI (Colones): 0.00	46) Monto IVA (en US$): 0.00	

47) Declaración Anterior: Código Aduana:
A C D O
Régimen: No. Declaración: Fecha Aceptación:

48) Liquidación: No. Fecha: 49) T/C:

50) Tributo	51) Valor a Pago - US$	52) Monto en Garantía - US$	53) Monto Exento - US$
D.A.I.			
Específicos			
I.V.A.			
Tasas			
I.V.A. Serv.			
Multas :			
Otros			
54) TOTAL			

RESERVADO BCR
Registro No. 0900049284
Fecha de Emisión : 30/04/2009
SICEX
CENTREX - BCR

55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:
ROWIN S.A. de C.V.
ROBERTO ENRIQUE SERRANO
Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas

56) Legalización de Aduanas:
Firma y Sello Contador Vista
Administrador o Sub-administrador

57) Reservado Entidad Colectora:
Monto Interes
Total Recaudado (Dólares)
Firma y Sello

58) Control de Pagos:
No.
Fecha :

59) Observaciones:
01
30/04/09

DUPLICADO - CLIENTE

Corregir Bultos Son 3

- **Conocimiento de embarque**: este puede ser un documento de embarque propiamente dicho para el caso de envíos por barco o una guía aérea para el caso de envíos por avión. Este es el documento que describe la información de envío y la identificación del medio de transporte y la empresa que lo lleva a cabo. Presentamos un modelo de una guía aérea incluida en una exportación promedio:

Estos constituyen los documentos promedio de toda exportación de prendas o textiles que cumplan con la generalidad de características de estos productos: aquí podemos incluir, camisas estampadas, camisas tipo polo, chumpas, ropa interior, ropa deportiva y más.

3.1.3 Licencias y Permisos

Algunos productos requieren alguna documentación adicional o un permiso especifico para el trámite de exportación. En el caso de los textiles hay un caso particular que requiere un trámite adicional posterior a los documentos emitidos por el Centrex:

Para las prendas de vestir y maquila textil hacia Estados Unidos, se pueden encontrar sujetos a cuotas. Documento por escrito que deberá emitirse por la Comisión Para La Distribución Y Administración De Restricciones Cuantitativas Para Productos Textiles Y De Confección (Exportex).[17]

[17] Documentos necesarios para efectuar las exportaciones desde El Salvador. Coexport 2007.

3.1.4 Ley de Bioterrorismo

Esta ley aplica solo a los productos alimenticios exportados hacia los Estados Unidos o que hagan tránsito a través de este país, deben cumplir las disposiciones de la Ley 107 - 188 sobre la seguridad de la salud pública y la preparación respuesta al Bioterrorismo, expedida por el gobierno estadounidense en junio de 2002. Esta Ley implica que las empresas exportadoras a Estados Unidos de productos agroindustriales, deben registrarse ante la FDA (Food and Drug Administration) y deberán mantener archivos que permitan realizar la trazabilidad de todos los insumos del producto**.**

Por tanto no aplica para productos textiles o de confección.

A pesar de esto, a raíz de los atentados terroristas de Septiembre de 2001, el gobierno de Estados Unidos a realizado una serie de acciones para mejorar la protección del país por la entrada de mercancías de todo tipo.

Para esto se crearon oficinas de protección como la Bureau of Customs and Border Protection. La Custom Trade Partnership Against Terrorism, que se encarga de garantizar la seguridad de los embarques. Asi como la Container Security Initiative.[18]

Para mayor información se puede consultar la página web de aduanas y protección de fronteras de Estados Unidos[19].

3.1.5 Normas de Origen

Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. Las prácticas de los gobiernos en materia de normas de origen pueden variar considerablemente.[20]

Para las exportaciones a Estados Unidos el texto del CAFTA DR establece en el capítulo 4 las normas de origen que debe tener un producto para gozar o tener derecho de los beneficios de trato preferencial arancelario, es decir que determinan si un producto es total o parcialmente originario de un país o mas países miembros del Tratado.

Establece los criterios y procedimientos aduaneros para determinar el origen de los productos, donde además se incluye documentación permitida, y toda actividad relacionada con las normas de origen.

La sección mencionada se puede ver directamente en:

http://www.minec.gob.sv/tlc/tlc_web/pdf/Usa/capitulo4.pdf

[18] Condiciones de acceso para confección en Estados Unidos. Exporta 2006
[19] www.cbp.gov
[20] www.wto.org

3.1.6 Empaque y Etiquetado

Cualquier producto elaborado con cualquier tipo de tela que pueda ser dañado o rayado, llenarse de polvo, tierra o líquidos durante el proceso de envío debe empacarse según las especificaciones siguientes. Los productos textiles deben ser empacados de tal forma que el producto no se dañe o genere condiciones inseguras de manejo al tener el material expuesto en el proceso de transporte.

Los artículos deben colocarse en una bolsa sellada o encogida de Poliuretano. Estas no deben dejar un espacio mayor a las 3” superiores a las dimensiones del producto. Adicionalmente deben incorporarse en el interior del empaque un molde de carton para dar forma y soporte al producto. Este deberá ser de al menos base 24 de grosor.

A continuación se presentan ejemplos de mal empaque.

En estos casos los productos no están empacados correctamente, incluso la bolsa está abierta en uno de los extremos.

No deben incluirse ganchos para el proceso de exportación y para los ejemplos no tienen el soporte de cartón.

Las bolsas de poliuretano para empaque de productos, deben de cumplir los siguientes requerimientos:

- Si poseen una abertura igual o superior a las 5” deberá llevar el siguiente aviso: “Suffocation Warning” o “Plastic bags can be dangerous. To avoid danger of suffocation, keep this bag away from babies and children”.

- El grueso de la bolsa debe ser de al menos 0.09 milímetros.
- Los materiales que puedan dañar una bolsa plástica o de cualquier tipo (como el cuero por ejemplo) deberán ser empacados en cajas.
- Los ganchos no son permitidos.
- Todos los productos deben tener un soporte o material interno que ayude al producto a mantenerse rígido.

Algunos ejemplos pueden ser los siguientes.

Pueden incluirse los ganchos en productos toda vez se encuentren dentro de la bolsa y no representen un peligro de daño a la misma.

El siguiente diagrama muestra el proceso habitual, que variara dependiendo si el usuario final usara los productos de inmediato o si es un distribuidor y debe colocar los productos en un estante o realizar algún tipo de comercio electrónico o de otro tipo.

Para el caso del uso inmediato de los productos, bastara con que estos cumplan los requisitos de etiquetado y que estén debidamente identificados a través de la lista de empaque para efectos de controles aduanales y de servicio al cliente.

Pero el empaque de los productos no llega solo al empaque final de producto, es necesario conocer como se enviaran estos productos para que el importador puede recibir un producto listo para su uso o venta.

Ya sea que los productos estén empacados en bolsa o cajas para cada producto estás deberán identificarse con una viñeta con códigos de referencia de los productos o códigos de barras si se tienen, que serán correlativos a los códigos unitarios y una viñeta con las características de las prendas o la marca en el empaque individual, la cual podrá tener la información comercial que el cliente considere necesaria y que el importador no determine como invalida.

3.1.6.1 Requisitos de Etiquetado[21]

Todos los productos textiles exportados hacia Estados Unidos deben cumplir con los requerimientos de estampado, etiquetado y contenido establecidos en el Acta de Identificación de Productos de Fibras Textiles la cual rige y contiene toda la normatividad referente a la importación de estos productos.

Todo producto que se importe a los EE.UU. deberá llevar una etiqueta que contenga esta información en inglés:

- ✓ El nombre genérico y el porcentaje por peso de las cantidades de fibra que contenga el producto, (las cantidades se cuentan en 5%) en orden descendente. Aquellas fibras cuyo contenido sea inferior al 5% se denominarán "Other Fibers".
- ✓ El nombre del fabricante o nombre/número de identificación registrado (RN) en la "Federal Trade Commission" de las personas que comercialicen o manipulen el producto. Cabe sustituir el nombre del fabricante o el número de identificación por la marca comercial, siempre que el propietario de dicha marca presente una copia de su registro a la Federal Trade Commission.
- ✓ El país de origen en que se elaboró el producto.

Estos tres elementos deberían figurar en la misma cara de la etiqueta, con el mismo tipo y tamaño de letra, aunque el nombre del fabricante o el número de identificación también pueden aparecer en el reverso de la misma.

Asimismo, el contenido de fibra puede constar también al reverso de la etiqueta siempre que en la cara derecha diga “Fiber content on reverse side”. Lo que no es posible es que el país de origen figure en el reverso. No está permitido utilizar abreviaciones de nombres genéricos. Si se admiten abreviaciones del país de origen, siempre que sea claro y no den lugar a confusión (Ej. Gr. Britain para el caso de Great Britain).

No existe ninguna forma determinada de etiqueta. La etiqueta debe ser lo suficientemente grande como para incluir de manera legible toda la información exigida por la Ley, y apropiada a la naturaleza del producto. Es necesario que la etiqueta esté en un lugar visible e imborrable. Ha de estar sujeta/fijada al producto de manera segura, de forma que se impida su desprendimiento.

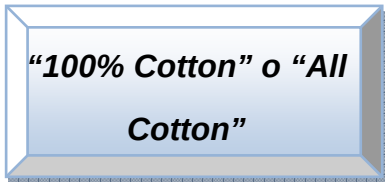
El importador es la persona responsable del correcto etiquetado de las prendas.

La Federal Trade Commission no tiene jurisdicción sobre el fabricante extranjero.

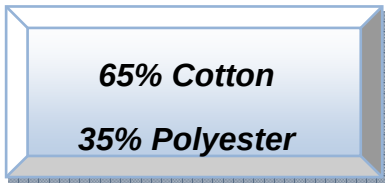
[21] **Condiciones de Acceso para Confección en Estados Unidos. Exporta, Enero 2006**

3.1.6.2 Contenido de Fibra.[22]

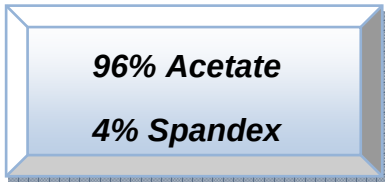
La etiqueta del producto debe mostrar el contenido de fibra del mismo. Deben aparecer claramente especificados el tipo de fibra y el porcentaje de dicha fibra según el peso en orden descendente según predominancia. Por ejemplo, si el producto es elaborado en su totalidad con una sola fibra se puede utilizar antes del tipo de fibra 100% o la palabra "All". Ejemplo:



Este requerimiento se aplica solo para las fibras y no para los demás materiales no fibrosos. No se debe incluir los demás materiales que pueda tener la prenda en componentes como botones, cremalleras, parches, entre otros.

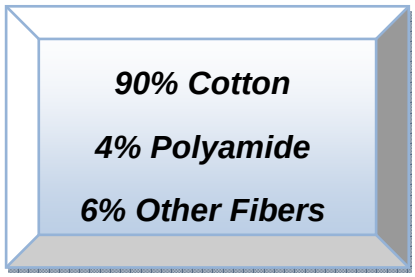


La regla general dice que se deben reportar solo aquellas fibras que compongan más del 5% de la prenda. Para aquellas con una participación inferior al 5% se puede simplemente poner "Other Fibers". Se puede declarar el nombre y porcentaje de la fibra que sea menor del 5% del producto si dicha fibra tiene una Spandex para elasticidad, la etiqueta puede decir:



Igualmente, si se incluyen varias fibras con contenido menor al 5% que no tengan una funcionalidad significativa, se pueden agregar en un solo porcentaje, como a continuación:

[22] **Condiciones de Acceso para Confección en Estados Unidos. Exporta, Enero 2006**



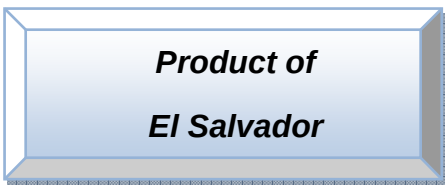
Si la prenda tiene adornos (lazos, cordones, diseños) que ocupen más de 15% de la superficie cuyos tejidos sean de fibras diferentes a las del resto de la prenda o procedan de un país diferente, es necesario que conste separadamente en la etiqueta el contenido de fibra y/o país de origen del adorno. Cuando no exceda del 15% de la superficie se puede utilizar el término "Exclusive of Decoration".

El término "Exclusive of Ornamentation" se puede utilizar cuando la ornamentación no exceda del 5% del peso total de fibra del producto.

3.1.6.3 Marking del País de Origen (Made In)[23]

Todo artículo que entre en los EE.UU. tiene que llevar una etiqueta legible donde nombre en inglés el país de origen (***made in***), salvo las excepciones descritas en la ley.

En el caso de las prendas es imprescindible que aparezca en un lugar visible, con letra legible y suficientemente clara el ***"Made in El Salvador"***. En realidad solamente es necesario que ponga "***Made in El Salvador" o "Product of El Salvador"***, en los casos en los que aparezca el nombre de otro país o localidad diferente a la del país de origen en la prenda. En estos casos es necesario que junto al nombre de esa localidad aparezca escrito ***"Made in El Salvador"***. Para los demás casos basta con que ponga El Salvador.



[23] **Condiciones de Acceso para Confección en Estados Unidos. Exporta, Enero 2006**

Si se trata de un artículo importado que ha de ser combinado con otro doméstico (no importado) en los EE.UU., pero que no vaya a ser transformado ni pierda su identidad al combinarlo, también tiene que ser marcado con el ***made in***. En estos casos, además del país de origen hay que insertar palabras o símbolos que claramente indiquen que el país de origen que se indica se refiere sólo al artículo importado y no al conjunto de ambos.

En los casos en los que se altera el producto en un segundo país, se considera como país de origen a este último, solamente si la prenda se transforma sustancialmente en este país (entendiéndose por sustancial, cuando de la transformación se crea un nuevo producto, con nuevo nombre, características o uso). El propósito de esta ley es informar al consumidor final sobre el lugar donde se ha fabricado lo que está comprando.

3.1.6.4 Identidad del Manufacturero[24]

Adicional a la identificación del contenido de fibra y país de origen, las etiquetas deben identificar bien sea el nombre de la compañía o el número de identificación registrado (RN) del manufacturero, importador u otra firma que mercadee, distribuya o manipule el producto.

El RN es un número otorgado y registrado por la Federal Trade Commission (FTC) y puede ser otorgado a cualquier firma estadounidense que manufacture, importe, comercialice, distribuya o manipule productos textiles. Los RN no se otorgan a empresas que no sean de los Estados Unidos. El RN puede utilizarse en el etiquetado en vez del nombre de la empresa, pero no es obligación, siempre y cuando se considere lo siguiente:

- ✓ Si se utiliza el nombre de la empresa, debe ser el nombre bajo el cual hace negocios y no el nombre del establecimiento de comercio o la marca comercial.
- ✓ Si el producto es importado se tienen las siguientes alternativas:

- El nombre del manufacturero en el exterior
- El nombre o RN del importador
- El nombre o RN del distribuidor mayorista (wholesaler)
- El nombre o RN del distribuidor minorista (retailer), con su consentimiento.

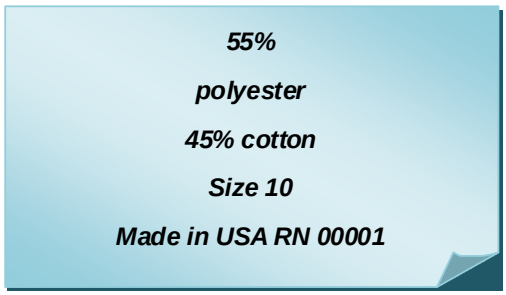
Ejemplos:

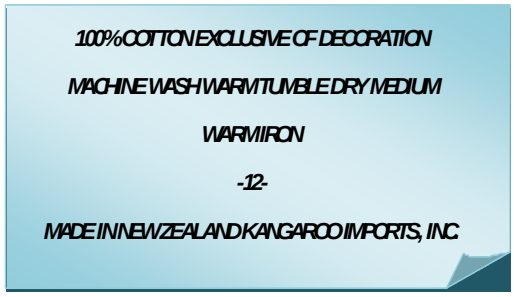
[24] **Condiciones de Acceso para Confección en Estados Unidos. Exporta, Enero 2006**

Frente de Etiqueta

Reverso de Etiqueta

Otros ejemplos





3.1.6.5 Etiquetado Sobre Cuidado de Las Prendas[25]

La Federal Trade Commission, con el objetivo de proporcionar al consumidor información sobre el cuidado de las prendas dictó en 1971 la Ley sobre el Cuidado de Prendas (Care Labeling Rule). Esta Ley obliga al fabricante y al importador a adjuntar instrucciones sobre el cuidado de las prendas.

En EE.UU. estas etiquetas son muchas veces instrumentos decisivos en la decisión de compra, ya que el hecho de que una prenda requiera cuidados muy específicos puede llevar a no efectuar la compra. Los estadounidenses además identifican los productos que lleven dicha etiqueta como productos de calidad (mientras que los que no lo llevan son dudosos en cuanto a la misma.)

[25] **Condiciones de Acceso para Confección en Estados Unidos. Exporta, Enero 2006**

La etiqueta debe colocarse en un lugar visible, o en un lugar que sea fácil de encontrar por el consumidor en el punto de venta. En caso de que la etiqueta no esté visible debido al empaquetado, es necesario que la información aparezca en el exterior del paquete, o que se ate a la prenda con una etiqueta. La etiqueta tiene que estar ligada a la prenda de forma segura de manera que se impida su desprendimiento, y ha de ser legible durante toda la vida útil del producto.

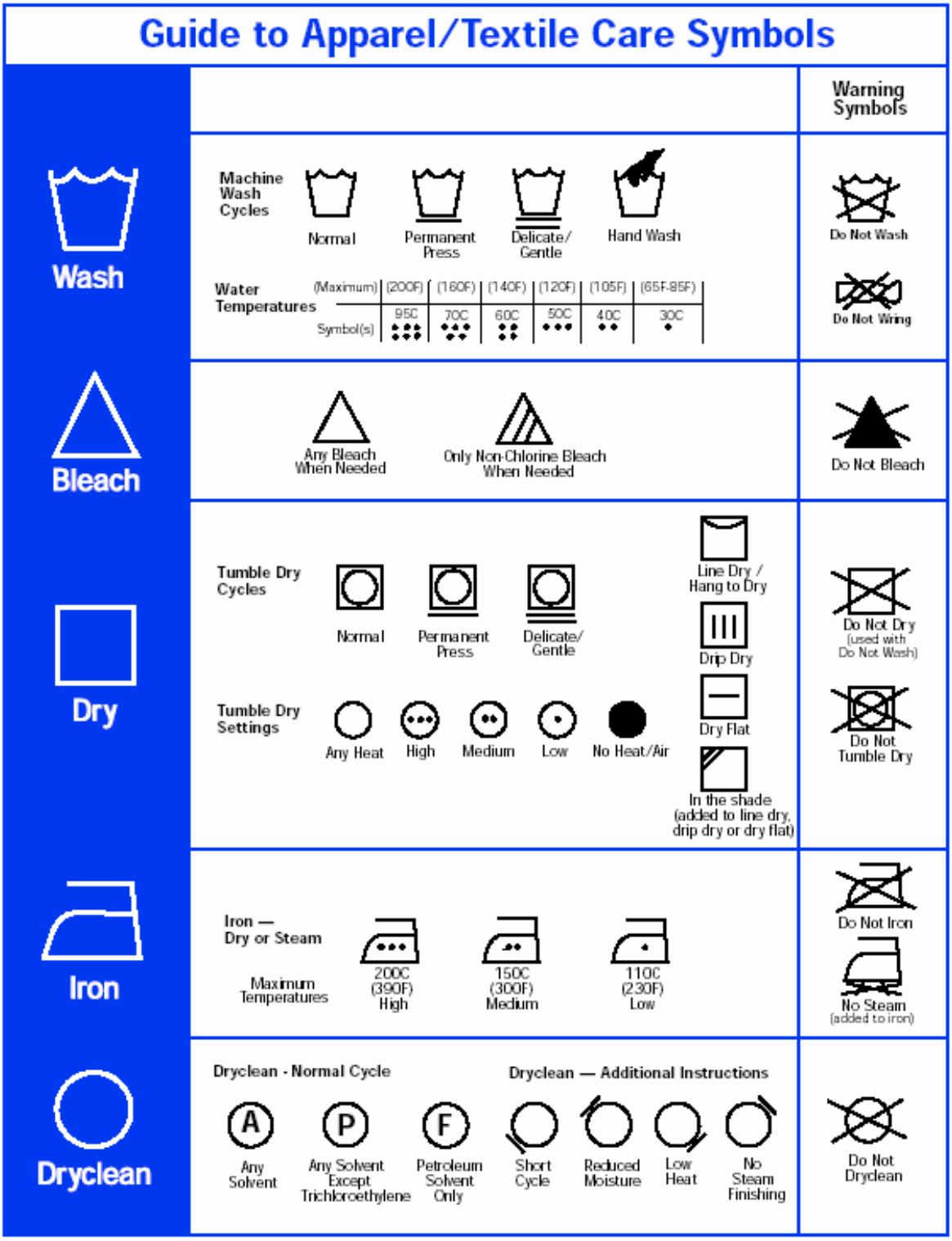
La información mínima sobre cuidado de la prenda que debe aparecer en estas etiquetas es:

- ✓ limpiado
- ✓ secado
- ✓ planchado
- ✓ lejía/blanqueadores; y
- ✓ advertencias.

La etiqueta debe tener instrucciones de lavado, o de limpieza en seco. Si la prenda puede lavarse tanto a máquina como en seco, la etiqueta debe describir únicamente las instrucciones para lavarlo de un modo. Si el producto no se puede limpiar de alguna de las formas tiene que mencionar: ***"Do not wash"***; ***"Do not dryclean"***.

Se recomienda utilizar los términos del glosario de la Ley a la hora de describir las instrucciones de cuidado de la prenda. Adicionalmente se pueden usar símbolos, pero lo importante son las palabras que se utilicen. Los símbolos utilizados han de ser los desarrollados por la American Society for Testing and Materials (ASTM) y designados como ASTM Standard D5489-96c.

IMAGEN 29. GUIA PARA ELABORACION DE ETIQUETAS PARA PRENDAS



Fuente: www.exporta.gob.sv, Condiciones de Acceso para Confección en Estados Unidos. Exporta, Enero 2006

Los fabricantes deben atar, coser o fijar la etiqueta a la prenda antes de ser vendida. Si no es el fabricante, el importador debe asegurarse que la prenda lleva la etiqueta en el momento de la venta.

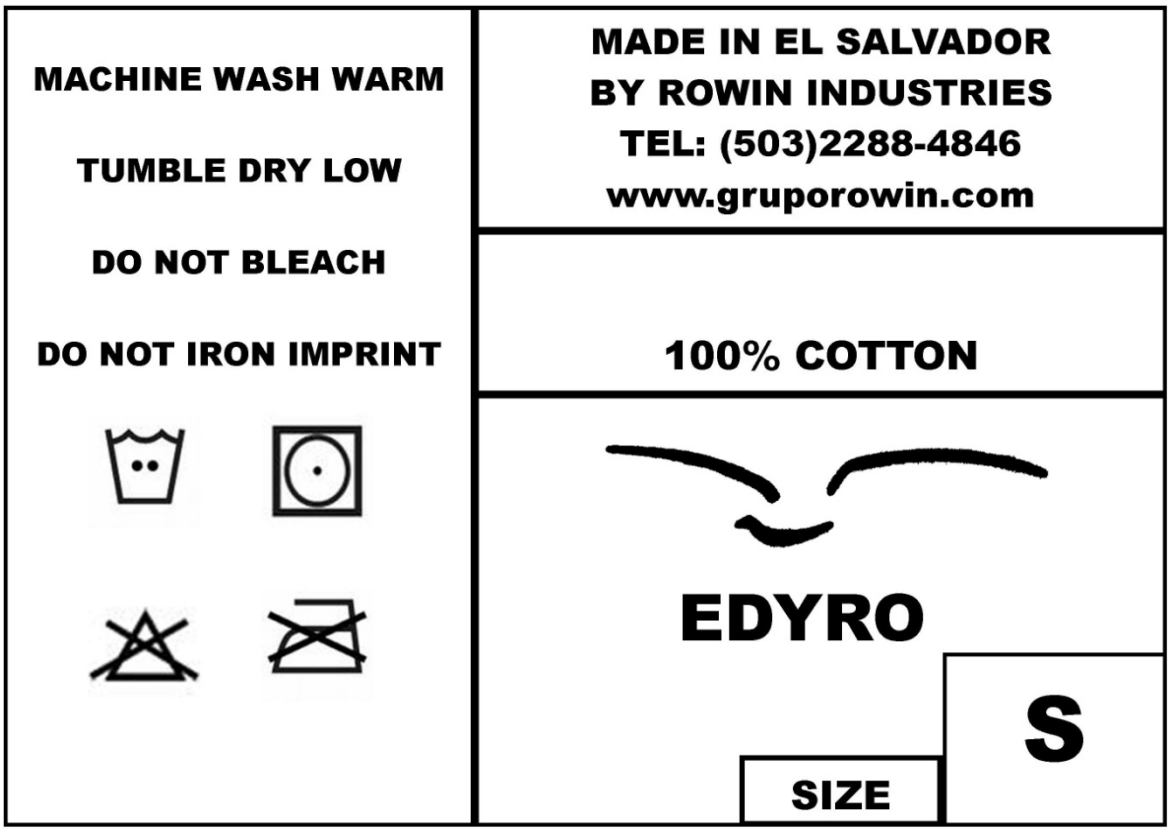
No es necesario que la etiqueta esté cosida/pegada a la prenda antes de ser importada a los EE.UU., el momento decisivo es el de la venta al consumidor.

Existen excepciones a la obligación de fijar una etiqueta de cuidado de forma permanente a la prenda. En estos casos cabe una etiqueta temporal. Entre estas excepciones se incluyen:

- ✓ Las prendas reversibles sin bolsillos, siempre que se adjunte una etiqueta temporal con las instrucciones sobre el cuidado de la prenda, en el punto de venta.
- ✓ Aquellos productos que puedan ser dañados al fijar una etiqueta en los mismos. Para estos casos hay que efectuar una petición especial.

En el sitio ***http://www.ftc.gov*** se puede encontrar una guía más extensa en inglés sobre la regulación de etiquetado para textiles.

Una viñeta que contiene todo visto en los puntos anteriores se muestra a continuación:



3.1.7 Calidad

Mucho se habla en los comerciales de televisión y en los pasillos empresariales de la famosa expresión “Calidad de Exportación”, algo que ya no es tan actual, debido a que los procesos de calidad ya no son exclusivos para los productos de exportación, sino que se ve más como un proceso integral de la empresa que no aplica solo para los clientes locales o extranjeros, sino que comprende todo el proceso de producción de los productos de una empresa.

Podemos verlo como la exigencia generalizada de los consumidores no solo en el mercado local, sino algo universal, un resultado directo de la globalización que vive nuestro mundo en la actualidad.

Cabe destacar que la calidad no debe relacionarse con las exigencias técnicas de cada mercado, o aquellos puntos específicos que se exigen a los productos en el mercado de destino. Pues la calidad es el todo y la especificación una parte indispensable de todo producto.

La implementación de un sistema de “Calidad Total” es lo mas efectivo y fácil de implementar. La mayoría de micro y pequeñas empresas del país no poseen el capital para invertir en complejos modelos de control, o sueldos adicionales que mejoren los mismos.

Una empresa puede incorporar procesos sencillos y efectivos de control de calidad total. Este puede verse en diferentes secciones que se pueden adecuar a cada tipo de empresa o estructura física de las instalaciones:

- **Relaciones con los clientes.**

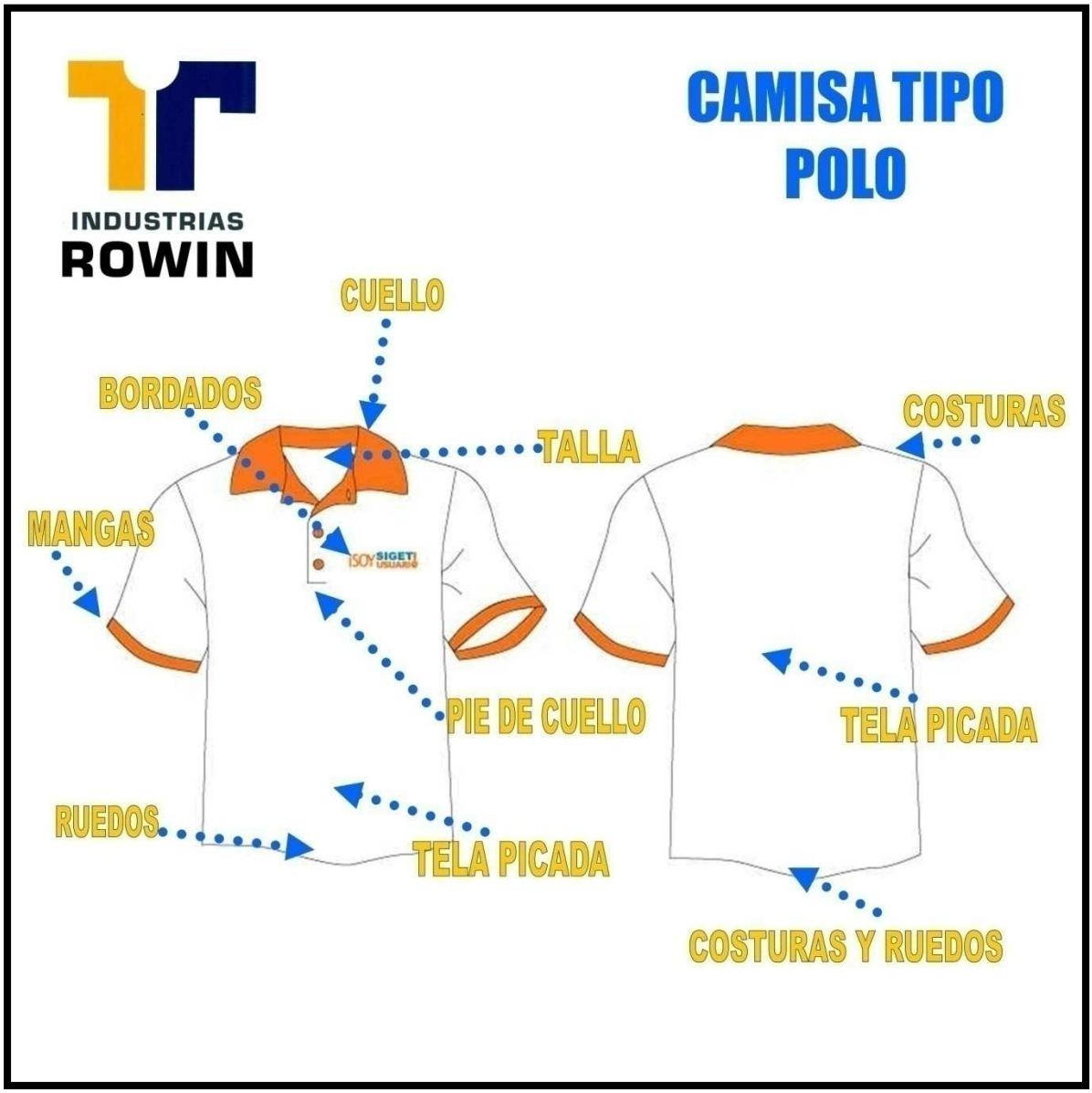
Esta es una parte vital del proceso de calidad pues se relaciona con la vía de información que fluye entre el productor y su cliente. Aquí se incluye toda la información que describe a un cliente, la empresa debe tener un historial de lo que el cliente prefiere, como productos, colores, telas, etc. Las quejas más comunes de cada cliente, y como estas se transmiten al personal. Se debe medir el nivel de especificación de los productos para cada cliente.

- **Control de los productos.**

En esta parte el control se refiere a todas aquellas pruebas necesarias para comprobar que el producto que se le entregara al cliente carece de defectos o imperfecciones propias de las materias primas o de las prendas ya confeccionadas. Aquí se deben revisar: porcentajes de encogimiento, desteñimiento, comparación de tallas, etc.

Muchos especialistas en la materia recomiendan la creación de procesos de producción que permitan a los empleados conocer las etapas de producción de las prendas, donde estos puedan dependiendo de la etapa en que se involucren, revisar los materiales, la maquina a usar para un tipo de tela, y toda aquella especificación propia de cada prenda. Incluyendo también las especificaciones de los productos y todo lo que deben cumplir hasta el empaque de los mismos, así como el proceso donde se conoce a quien acudir en caso de no cumplir algún punto.

De forma sencilla una prenda puede controlarse con un dibujo que ilustre lo que debe verificarse en las prendas. En las empresas pequeñas generalmente esta área es vista por los empleados que realizan la limpieza final y empaque final de las prendas. Esto se puede realizar en cualquier programa sencillo de dibujo o en una hoja de Word:



- **Puntos de control.**

Estos puntos se refieren a aquellas áreas especificas donde se requiere una atención especial, en mucho casos en las empresas de tamaño pequeño donde se identifica que con mas continuidad se dan errores en esa área específica, se busca la forma de que los empleados conozcan los materiales, maquinaria, y todo aquello que influye directamente en la prenda en ese punto especifico. Los puntos pueden rotarse hasta estar seguro que cada uno está cubierto y que se ha reducido considerablemente la cantidad de errores o baja calidad en la confección de las prendas.

- **Criterios para tomar decisiones en los puntos de control.**

Los criterios serán establecidos de una forma general que permitan cumplir con las especificaciones de cada prenda para la satisfacción del cliente. Estos criterios estarán a acorde a la consecuencia directa del hallazgo de una falla en una prenda. Es decir cuál es el paso a seguir cuando se encuentra un costura mal terminada, un pieza en el lugar equivocado, un logo distorsionado, un error en un material incluido en una prenda. Estos criterios unificaran al momento de corrección de una prenda, los cuales deberán ser conocidos por todos los empleados para evitar pérdidas de tiempo al consultarlos.

- **Distribución de responsabilidades**

La distribución de estas se refiere a quienes son los encargados de llevar a cabo los controles y quienes deberán responder por errores o acciones inmediatas a tomar para la corrección de estos. Se aclara que cuando se habla de responsabilidades no se trata de encontrar al culpable de un error o problema sino definir aquellos involucrados en la solución del mismo, convirtiendo esta tarea en algo uniforme para todos los empleados, sean 3 o 5 o más.

- **Plan de acción**

Será vital para el control de calidad total de las prendas el diseño de un plan de acción que cubra los puntos anteriores y determine además reuniones periódicas para recordar especificaciones, detalles, controles, etc. Y las mejores formas de innovar en los procesos para contribuir a la mejora continua de los productos para exportación y porque no para el mercado local.

Este plan deberá incluir desde la revisión de materiales, puntos de mas errores, encargados, premios, respuestas a los clientes, evaluación del personal. Mientras más compleja la organización más complejo deberá ser el plan específico por cada área involucrada y comprometida con este proceso de control de calidad total

Lo importante en la calidad de los productos, no es el tratar de crear procesos complejos de control de las prendas sino crear una cultura de calidad que permita el compromiso de los empleados con las prendas, buscando minimizar los errores que generan un potencial queja o perdida de un cliente en el mercado destino.

Un cliente puede ganarse o perderse por una prenda escogida al azar y que no cumpla con las especificaciones o la calidad ofertada. Por tanto no es solo el hecho de que una prenda este bien terminada o revisada sino el cumplir con todas exigencias técnicas y de servicio ofertadas, acompañadas de una correcta supervisión de la producción de las prendas.

3.1.8 Logística y transporte

La logística en la actualidad es uno de los aspectos más importantes en el manejo de las empresas y en su relación con los clientes, ya no se trata solo de tener el producto preciso, o venderlo en el mejor lugar, llevarlo a tiempo o tener los mejores costos, sino que se pueden redefinir como un proceso integrado cuyo resultado es lo que las empresas buscan configurar como una logística exitosa.

Un significado general de logística es:

“La logística es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente”

De este significado se puede obtener que lo busca la logística es manejar de forma efectiva la cantidad de productos disponibles, el control de los mismos, la información que se genera en torno a los productos, todo relacionado con el nivel de organización de la empresa y el canal de distribución utilizado que en última instancia genera una utilidad a la empresa.

La logística de exportación podrá incluir aspectos como: el servicio al cliente, el transporte de los productos, el manejo de los inventarios, el proceso de los pedidos para cumplir con las exigencias de los clientes.

Todo con el objetivo que estas actividades logren la satisfacción de los clientes, mejores costos y la sostenibilidad del negocio en el tiempo.

Una vez establecida una logística efectiva y que el proceso de producción relacionado a la exportación incremente su frecuencia se incorporaran otros factores que deberán tomarse en cuenta en el futuro, como son el incremento de las líneas de producción, la eficiencia de la producción, mejoras en la cadena de producción, desarrollo de sistemas de información para el manejo de la misma.

La logística de exportación que queremos mostrar en el manual es la que influye directamente en el proceso mismo, un logística coherente al tamaño y características de la empresa, donde se deberán determinar aspectos como los siguientes:

- **La naturaleza de los productos:**

Esto tiene que ver con las características de los productos que los hacen diferentes, su tamaño, su forma, su peso, su forma de empacar, su fragilidad, etc. Todo influye directamente en el proceso desde la manufactura del mismo, pasando por su empaque y etiquetado, su embalaje, el transporte, etc. Hasta llegar al consumidor final. Como actividades previas al embarque de los productos.

Uno de los factores más influyentes es el del peso y la forma de empacar de los productos pues es este el que influye en los costos del transporte:

El concepto más relevante es el del peso volumétrico, que es la relación peso/volumen que existen en el empaque de los productos para la determinación del costo por parte de la empres de carga.

Todo relacionado con los espacios establecidos tanto en aviones como en contenedores.

Para determinar el peso volumétrico la formula más utilizada es la siguiente:

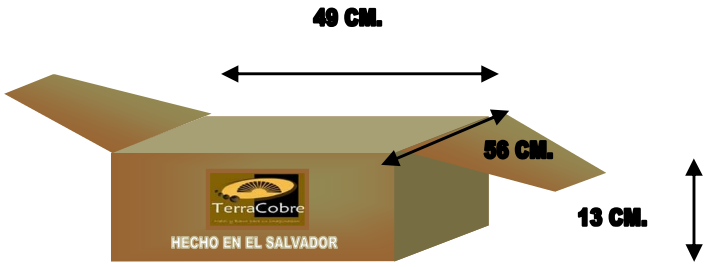
Dimensiones en centímetros: ***LARGO X ANCHO X ALTO***

6000*

***Se utiliza 6000 debido a que es la cantidad de centímetros cúbicos por kilo neto.**

Se utiliza también 366 cuando el volumen es medido en pulgadas.

La tarifa que se aplicara será la que sea más alta, el peso neto o el peso volumétrico por lo que es importante tener en cuenta esta diferencia antes de establecer un costo de flete y trasladarlo al costo del producto.



Ejemplo: el peso volumétrico de esta caja será:

APV: (49 x 56 x 13)/6000 = 5,94 Kgs.

- **La distancia del envío de los productos.**

Nuestro manual está orientado a la venta de productos en Estados Unidos, pero aun enfocados en el país del norte, existen diferencias grandes en cuanto a los costos de envío de productos a las diferentes zonas de ese país, de igual forma existe diferencia según el puerto de desembarque cuando se usa la vía marítima.

Un ejemplo de la diferencia en las distancias del envio podemos verlo en esta cotización de envío de una empresa de transporte:

ENVIOS DE NO DOCUMENTOS O PAQUETES									
	CENAM	MIAMI	US COSTA ESTE NORTE & COSTA ESTE SUR	US CENTRAL NORTE / CENTRAL SUR / COSTA OESTE	CANADA	MEXICO	SOCO & CARIBE	EUROPA	ASIA/ ROW
Peso (Kg)	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Zona 6	Zona 7	Zona 8	Zona 9
0.5	**21.65**	**26.40**	**36.00**	**42.40**	**47.20**	**40.00**	**40.85**	**47.20**	**55.20**
1.0	24.45	30.00	40.80	47.20	51.60	44.40	45.65	52.80	61.60
1.5	27.25	33.60	45.60	52.00	56.00	48.80	50.45	58.40	68.00
2.0	30.05	37.20	50.40	56.80	60.40	53.20	55.25	64.00	74.40
2.5	32.85	40.80	55.20	61.60	64.80	57.60	60.05	69.60	80.80
3.0	35.65	44.40	60.00	66.40	69.20	62.00	64.85	75.20	87.20

Fuente: Industrias Rowin S.A. de C.V.

- **La cantidad de productos a enviar**

La cantidad de productos a enviar determinara el medio de transporte a usar, el embalaje, así como todos aquellos factores que influirán en la negociación con los clientes y como se ha presentado la oferta de productos, tanto para efectos de precios de exportación como tiempos de entrega y condiciones de pago.

- **Costo del transporte**

El costo del transporte es clave puesto que de este depende en gran medida la influencia directa del mismo en la competitividad de los productos en el mercado destino, influirá en la negociación para determinar el método de transporte a usar y el tiempo con que se cuenta en cada opción de envio de productos. No será igual el costo de transporte para 1 caja con prendas que se utilizaran de inmediato, que consolidar un contenedor con prendas para una venta mas programada de un cliente que solicita prendas para 6 meses.

- **Tiempo de transito del transporte**

Este es un factor que será determinado por el cliente, la urgencia de la entrega y la disponibilidad del precio para establecer el tiempo que se tiene para la entrega.

- **Riesgos**

Existen riesgos asociados a todos los factores que se incluyen en la logística del envío y manejo de productos, los cuales se determinaran según las condiciones de producción y de venta de los mismos y los estándares de cada empresa así como de los clientes que los solicitan.

- **Estrategia de venta de la empresa**

La estrategia está orientada a la parte mercadológica de la exportación, donde la empresa determinara según el tipo de cliente o canal de distribución establecido para la exportación, si la empresa quiere ingresar al mercado a través de una estrategia de precio, o el segmento requiere un producto de alta calidad y precio diferente, es decir dependerá de cada producto, la venta de una prenda personalizada con alto valor o la venta de prendas estándar para ser distribuidas en supermercados.

Sera importante después determinar, al observar todos los detalles del producto que medio es el más conveniente para el transporte de los productos, para efectos del manual evaluaremos el marítimo y el aéreo.

- **TRANSPORTE MARITIMO[26]:**

Para poder costear el transporte marítimo es necesario contar con la siguiente documentación:

a. Lista de empaque
b. Peso por bulto y peso total del envío
c. Dimensiones (largo, ancho y alto)
d. Lugar donde se recogerá la mercancía y puerto de embarque
e. Puerto de destino y lugar de entrega
f. Fecha de embarque
g. Condiciones especiales cuando aplique.

Una vez determinado el costo la información que contendrá el conocimiento de embarque será la siguiente:

a. Nombre del embarcador
b. Nombre del consignatario
c. Puerto de carga
d. Puerto de descarga
e. Nombre y matricula del buque
f. Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
g. Valor del flete
h. Estado y condición aparente de la mercancía
i. Fecha

[26] Guía de exportación: Exportar en 8 pasos. Coexport.

j. Número de copias

Aunque todos son detalles técnicos es necesario tener un conocimiento general de los mismos que en la práctica ayudaran a identificar el trabajo de la empresa de transporte y evitar errores y problemas al momento de llevar los productos al destino.

El envío marítimo tiene ciertas ventajas como son:

- Es ideal para el transporte de mercancías peligrosas, pesadas o de gran volumen.
- Se pueden enviar mayores cantidades en un mismo embarque aprovechando el costo.
- Evita el daño de los productos de la manipulación de los paquetes.
- El envío en contenedores presenta un alto grado de seguridad y el costo es más bajo.
- Existe la opción de la consolidación para empresas pequeñas con cantidades pequeñas, pagando por el espacio utilizado y es una alternativa más barata que el envío aéreo.

Presentamos además algunas características sobre los contenedores para conocimiento general:

Contenedores Marítimos

Size	Door openings*		Internal dimensions*			Weight*			Volume*	
	mm feet/inches		mm feet/inches			kg lb			m³ cubic feet	
Feet/inches	Width	Height	Length	Width	Height	Max. gross	Tare	Max. payload	Capacity	Material
20' std	2,340	2,280	5,900	2,352	2,393	30,480	2,230	28,250	33	Steel
20' x 8' x 8'6"	7' 8 1/16"	7' 5 3/4"	19' 4 1/6"	7' 8 9/16"	7' 10 3/16"	67,194	4,916	62,278	1,170	
40' std	2,339	2,274	12,035	2,350	2,393	32,500	3,700	28,800	67	Steel
40' x 8' x 8'6"	7' 8 1/16"	7' 5 1/2"	39' 5 13/16"	7' 8 1/2"	7' 10 3/16"	71,648	8,156	63,491	2,390	
40' high	2,340	2,577	12,035	2,350	2,577	34,000	3,800	30,200	76	Steel
40' x 8' x 9'6"	7' 8 1/16"	8' 5 7/16"	39' 5 13/16"	7' 8 1/2"	8' 5 7/16"	74,954	8,377	66,577	2,714	
45' high	2,340	2,584	13,582	2,347	2,696	32,500	3,900	28,600	86	Aluminium
45' x 8' x 9'6"	7' 8 1/16"	8' 5 11/16"	44' 6 11/16"	7' 8 3/8"	8' 10 1/8"	71,648	8,597	63,050	3,071	
45' high	2,340	2,585	13,556	2,352	2,698	32,500	4,800	27,700	85	Steel
45' x 8' x 9'6"	7' 8 1/16"	8' 5 3/4"	44' 5 11/16"	7' 8 9/16"	8' 10 3/16"	71,648	10,581	61,066	3,040	

Para el transporte marítimo es importante también hacer mención sobre las opciones de seguro, para el caso se incluyen normalmente los siguientes aspectos:

- Incendio y explosión no intencionales.
- Encalladura, varadura, zozobra o hundimiento del medio de transporte
- Colisión o contacto del medio de transporte con cualquier objeto externo que no sea agua.
- Desembarque de la carga en un puerto de arribada forzado.
- Sacrificio en avería gruesa o contribución del asegurado en avería gruesa y gastos de salvamento.

Los seguros siempre son opcionales y diversos por lo que será importante recopilar esta información en las opciones de costo con la empresa de carga al negociar el costo del transporte.

- **TRANSPORTE AEREO**

El transporte aéreo es ideal para cargas pequeñas, con volumen pequeño y valor alto, al igual que aquel tipo de productos de carácter perecedero.

La frecuencia de los vuelos permite una alta rotación de inventarios y tiempos de entrega más cortos.

Existen otras ventajas del transporte aéreo por ejemplo que debido al tiempo de almacenamiento menor durante el viaje los montos y los intereses del capital invertido son menores, gran parte del costo de embalaje queda virtualmente eliminado debido al cuidado con que se manipula la carga. Las operaciones de carga y descarga son mecanizadas, el manipuleo, tiempo de almacenamiento y duración del viaje reducen los riesgos de daños, demoras, robos, pérdidas, etc.

El seguro para el transporte aéreo también es opcional e incluye generalmente:

- Incendio y explosión no intencionales
- Colisión, choque o caída el medio de transporte
- Robos y pérdidas.

El país existen múltiples opciones que se adaptan a las diferentes necesidades de las empresas, tanto en la vía marítima como aérea, de donde el empresario puede escoger según la disponibilidad financiera, personal de exportación y necesidades particulares.

3.1.9 Canales de Distribución

Para los productos de confección es importante escoger el canal de distribución en base a los siguientes puntos:

- El precio
- Capacidad de producción
- Tiempo de entrega
- Calidad

Si usted es un confeccionista de maquila o de paquete completo, puede contar con varias opciones para la distribución de los productos:

- Contratar con un manufacturero de marca norteamericana para fabricar las prendas de este bajo sus estándares de patrones, marcas y demás requisitos.
- Puede venderle a un minorista, ya sea almacén por departamentos, tiendas especializadas, ventas por catálogos.
- Puede venderle a un mayorista o distribuidor quien a su vez tiene contratos con almacenes y marcas privadas.

Si su empresa de confección es mediana o pequeña, puede contar con estas opciones:

- Identificar boutiques y almacenes especializados adecuados al precio y capacidad de producción.
- Se puede buscar un mercado más amplio a través de la búsqueda de representantes o a traes de show romos. Un representante puede conseguir oportunidades de negocio pero el riesgo es mayor puesto que se deben conocer las referencias del mismo.

Si la empresa busca vender su propia marca, deberá planificar de forma operativa y financiera una inversión en publicidad y exposición del producto, previo a su comercialización para ingresar a un determinado mercado en un área específica, dependiendo de donde se identifique la oportunidad de negocio.

Es importante conocer que el mercado de estados unidos es un mercado muy exigente, independientemente del canal escogido, existe además una gran competencia y los consumidores son cada vez más informados sobre las actividades o procesos que llevan sus productos al mercado.

Para conocer más en detalle las opciones veremos algunas características de los principales actores de estos canales:

- Agentes
- Distribuidores
- Ventas directas

La elección de estos ira determinada por las características de la empresa, el tipo de producto, y los recursos de la empresa.

- ***Agente***

Un agente es una persona negociante que generalmente trabaja en base a una comisión sobre las ventas, en una área específica, en estados unidos puede ser una ciudad, un condado o incluso un estado completo, dependiendo de su capacidad de organización. Estos conocen el área, y tienen contactos con clientes, conocen además el mercado y los productos que representan.

Para seleccionar un buen representante se deben tomar en cuenta:

- Su experiencia y credibilidad
- Su formación técnica y experiencia en el mercado
- Contactos con las personas que toman decisiones en las empresas del ámbito geográfico donde se desenvolverá
- Clientes importante dentro de la industrias
- Experiencia comprobable de al menos 5 años con alguna empresa instalada en el mercado o similar
- El compromiso a dedicar esfuerzo a la promoción y venta de los productos
- Disponer de una oficina permanente en el área con adecuado personal técnico[27]

Los agentes generalmente están un poco limitados al introducir nuevos productos debido a la inversión de dinero, tiempo y energía que esto requiere, por lo que los esfuerzos en conjunto tanto de venta como de promoción y soporte de las mismas deberán ser constantes en ambas direcciones.

[27] Canales de Distribución en el mercado estadounidense. Rodríguez Ranero, José Manuel. Oficina Comercial de España en Chicago

- ***Distribuidor***

Esta es otra opción de ventas donde se cuenta con una estructura de distribución más grande, con un buen servicio post venta y esta mas familiarizado con las necesidades de los clientes en la zona, puede constituirse en un canal más adecuado, pero el distribuidor debe llevar a cabo los tramites de importación y tener sus propios agentes para cubrir diferentes áreas del mercado.

Existen algunas limitantes en este canal, que son el costo debido a los márgenes que este exige, y la dificultad de encontrar un distribuidor adecuado para cada producto. Deberá establecerse además un acuerdo contractual que implica gasto de abogados y que genera derechos y obligaciones legales para ambas partes.

Además existe la posibilidad de no permitir un acceso directo al mercado y quizá entorpecer la transmisión de las cualidades de los productos de la mejor forma, limitando el consumo de los mismos.

- ***Ventas Directas***

Las ventas directas son cada vez menores debido a la falta de recursos con que muchas veces las empresas cuentan para vender sus productos de forma directa a los importadores, que generalmente prefieren adquirir sus productos a través de los canales más conocidos para evitar sorpresas o eventos complicados de incumplimiento a sus condiciones que les generan gastos adicionales.

Aunque este medio proporciona mejores condiciones de venta a las empresas nacionales por eliminar el margen que queda con el distribuidor y por tanto tener una mayor rentabilidad de la venta de los productos de forma directa.

- ***Otros medios de distribución***

En algunos casos, una empresa puede ***fabricar productos bajo la marca*** de un fabricante o distribuidor en estados unidos. Existe un aporte positivo a la empresa local a través de la transferencia de información sobre el mercado y de el producto que a veces es difícil de conocer. Aunque existen ciertas desventajas como el poco conocimiento del cliente final, la dependencia de un solo cliente, y el establecimiento de clausulas limitantes que pueden perjudicar a la empresa, este es un medio de distribución que puede permitir a la empresa invertir en su capacidad y calidad en los productos para lanzar su propia línea de productos.

La implantación es otra de las opciones para entrar al mercado de estados unidos, lo que implica la instalación en el mercado de una sucursal o una producción adicional a la local. Esto implica un alto nivel de inversión, pero el nivel de control es mejor, y se pueden coordinar la red de distribuidores o agentes para cada zona.

El ***comercio electrónico*** es lo último en tendencias de canales de distribución, por su creciente presencia en los mercados y el futuro que representa en las relaciones de negocios con otros países.

El comercio entre empresas a través del internet, crecen a diario, ofreciendo múltiples opciones y oportunidades de negocio y que tienen un costo más bajo que los medios tradicionales.

3.2 PRODUCTOS ALIMENTICIOS

3.2.1 Partidas Arancelarias y Aranceles

Las partidas arancelarias de estos productos se pueden revisar en la sección IV del SAC, establecida como Productos De Las Industrias Alimentarias; Bebidas, Líquidos Alcohólicos Y Vinagre; Tabaco Y Sucedáneos Del Tabaco, Elaborados

Se incluyen los siguientes capítulos de partidas arancelarias.

Descripciones de Partidas:

- ✓ 16 Preparaciones De Carne, Pescado O De Crustáceos, Moluscos O Demás Invertebrados Acuáticos.
- ✓ 17 Azucares Y Artículos De Confitería.
- ✓ 18 Cacao Y Sus Preparaciones
- ✓ 19 Preparaciones A Base De Cereales, Harina, Almidón, Fécula O Leche; Productos De Pastelería.
- ✓ 20 Preparaciones De Hortalizas, Frutas U Otros Frutos O Demás Partes De Plantas.
- ✓ 21 Preparaciones Alimenticias Diversas.
- ✓ 22 Bebidas, Líquidos Alcohólicos Y Vinagre.
- ✓ 23 Residuos Y Desperdicios De Las Industrias Alimentarias; Alimentos Preparados Para Animales.
- ✓ 24 Tabaco Y Sucedáneos Del Tabaco, Elaborados

Todos estos grupos contienen la gran variedad de productos que se pueden exportar, los cuales veremos cómo encontrar más adelante en el manual.

Un ejemplo de una partida arancelaria es:

Código Arancelario: 22021000 - - AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GASEADA, CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE O AROMATIZADA

22021000 03002 - BEBIDAS HIDRATANTES

Se puede obtener mayor información sobre las partidas arancelarias y toda la información relacionada con cada una al ingresar en la página de la Dirección General de Aduanas[28], a través de un formato de perfil de partida arancelaria, como lo muestra la siguiente imagen:

[28] **http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/capitulosSac.aspx**

IMAGEN 30. MODELO DE INFORMACION DE PARTIDAS ARANCELARIAS

PERFIL DE INCISO ARANCELARIO

- Datos Generales

Inciso Arancelario N	22011000
Capitulo	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE
Partida	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL NATURAL O ARTIFICIAL Y LA GASEADA, SIN ADICION DE AZUCAR U OTRO EDULCORANTE NI AROMATIZADA; HIELO Y NIEVE
Sub Partida	Agua mineral y agua gaseada
Inciso Arancelario	- Agua mineral y agua gaseada
Vigencia	Desde 01/01/009 Hasta

Laboratorio

Laboratorio	Requisitos de Análisis	Costo	Referencia Técnica	Laboratorio Alternativo
En proceso	En proceso	En proceso	En proceso	En proceso

Unidad de Medida

Presentacion
Cantidad (aguas y gaseosas)
"1"=Impuestos "2"=Exento Impuestos
Precio de Venta (aguas y gaseosas)

Productos Ejemplo

- Derechos e Impuestos

DAI	IVA	Especificos
15%	13%	GAS

Codigo	Descripción del Tributo	Valor por Defecto (Alicuota)	Algoritmo de Calculo	Base Legal
GAS	AD-VALOREM BEBIDAS GASEOSAS	0,010%	GAS = UNIDADES * PRECIO DE VENTA * 0.10	Art. 1 Ley del Impuesto sobre las Bebidas Gaseosas Simples o Endulzadas

Calcular DAI e IVA

- Disposiciones Relacionadas

Derechos Por Tratados Internacionales

TLC con Mexico	TLC Republica Dominicana	TLC Chile	TLC con Panama	TLC con USA	TLC con Taiwan
DAI 0 %	DAI 0 %	DAI 0 %	DAI 0 %	DAI 9 %	DAI 13 %

Permisos Exigibles

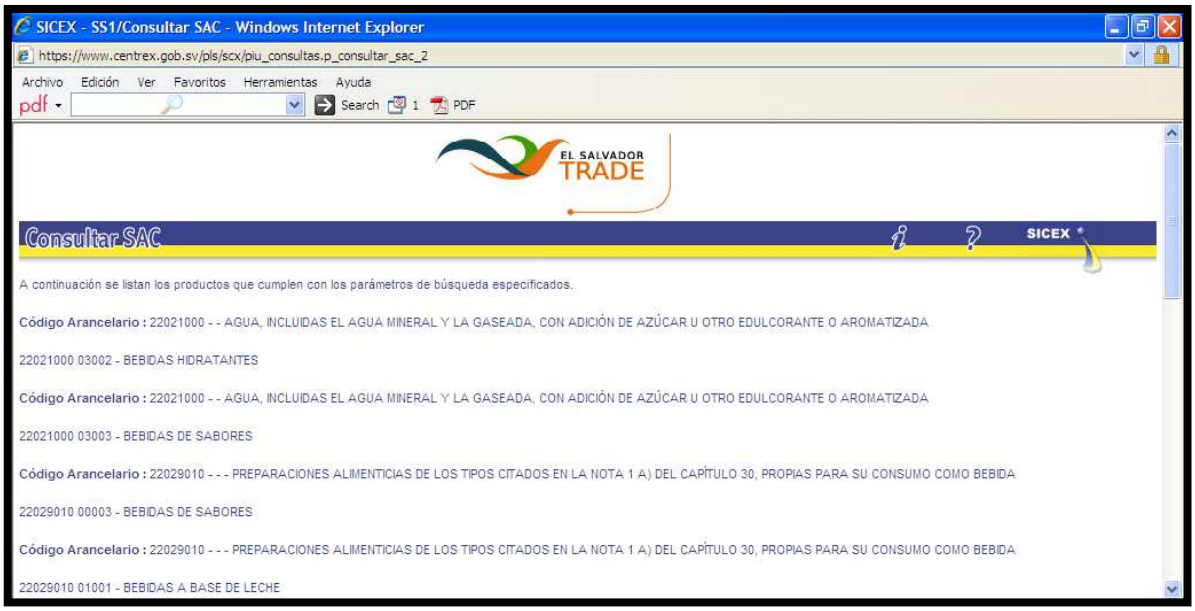
Dependencia	Permiso
MSP	AUTORIZ./PERMISO DEL MINISTERIO DE SALUD PUBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL

Fuente:http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/ShowPartDetails.aspx?Codigo=22011000

Puede conocerse más exactamente cuál es la partida arancelaria de mi producto, una vez registrado en la oficina del Centrex, escribiendo palabras que identifiquen el producto, para luego conocer la información referente a esa partida como vimos en la imagen anterior. Al evaluar los procedimientos veremos en qué parte del proceso es necesario introducirla, pero se puede consultar una partida arancelaria como usuario registrado, del cual ponemos el siguiente ejemplo:

- **Se introducen las palabras que describen al producto:**

- **El sistema nos da las opciones:**



Por tanto puedo conocer primero cual es la partida que utilizare para mi producto en la pagina del Centrex y luego puedo ingresar la partida en la sección de la Dirección de Aduanas y conocer toda la información relacionada con esa partida que me permitirá conocer, aranceles, permisos y toda aquella información que me de indicios de que se requerirá en términos de documentación.

Se debe aclarar que toda mercancía que ingresa a los Estados Unidos está sujeta a arancel (impuestos de importación), a menos que se especifique su exención.

La mayoría de las mercancías están sujetas al pago de aranceles conforme a las tasas de Relaciones Comerciales Normales o Normal Trade Relations (**NTR**) que antes se conocían bajo la cláusula de Nación Más Favorecida (**NMF**). En algunos casos, existen subpartidas que están exentas de aranceles o que tienen otras tarifas preferenciales.

La aduana determina el tratamiento o régimen arancelario que se le aplicará a una mercancía contra presentación de la declaración de aduanas. El tipo de arancel que la aduana impone puede ser uno de los siguientes:

- Ad valorem: los derechos más comunes y equivalen a un porcentaje del valor de la mercancía, por ejemplo, el 5%.
- Específicos: estos se aplican por unidad de peso o de otra cantidad, por ejemplo, 5.9 centavos de dólar por docena.
- Compuestos: representan la combinación de los derechos ad valorem y de los específicos, por ejemplo, 0.7 centavos por kilogramo más el 10% ad valorem.

El arancel o impuesto de importación que se aplique al producto depende de su partida arancelaria de acuerdo al sistema **HTS** de Estados Unidos, que es similar hasta el sexto dígito al sistema **SAC** de El Salvador. Para conocer cuál es el que aplicaría al producto puede consultar con asesores en Información de Mercados de las diferentes oficinas de apoyo a las exportaciones que existen.

El empresario salvadoreño que desea exportar a Estados Unidos puede obtener los beneficios del **CAFTA-DR**, como los mencionados anteriormente, siempre que los productos cumplan con las normas de origen y que vayan acompañados por el Certificado de Origen correspondiente.

Estados Unidos brindara acceso inmediato a las frutas y sus derivados procedentes de la región centroamericana.

Se eliminaron todos los aranceles estacionarios, es decir, se mantendrá un arancel igual durante todo el año, y no habrá variación arancelaria según la época de cosecha de frutas en los Estados Unidos.

Se reduce además el escalonamiento arancelario que estaba presente en la oferta agrícola para las frutas presentada y consolidada por Estados Unidos en la Ronda de Uruguay, en donde existe un arancel más alto para productos con

mayor valor agregado, lo que da lugar a una motivación adicional para dar valor agregado a las frutas en territorio centroamericano (pastas de frutas, jaleas, jugos, concentrados, etc.).

Existen otros posibles impuestos que pueden ser un costo adicional si no se investigan previo a realizar la exportación o se incluyen en los costos agregados al precio de exportación.

Por ejemplo se deberá verificar un arancel en Estados Unidos, para el ingreso de mercancías por barco para pagar un 0.125% sobre el valor FOB de la mercancía, en concepto de "T**arifa de mantenimiento de puertos"**.

Cuando la mercancía llega a los Estados Unidos, si la empresa de carga no realiza el trámite, el importador usualmente contrata un Agente Aduanal para hacer la declaración de aduana o entrada formal, cuando el valor de los artículos es más de $250.

Dentro del tratado de libre comercio con estados unidos el 89% de los productos agrícolas salvadoreños gozan de cero arancel al ingresar a Estados Unidos desde el momento de la entrada en vigencia del mismo.

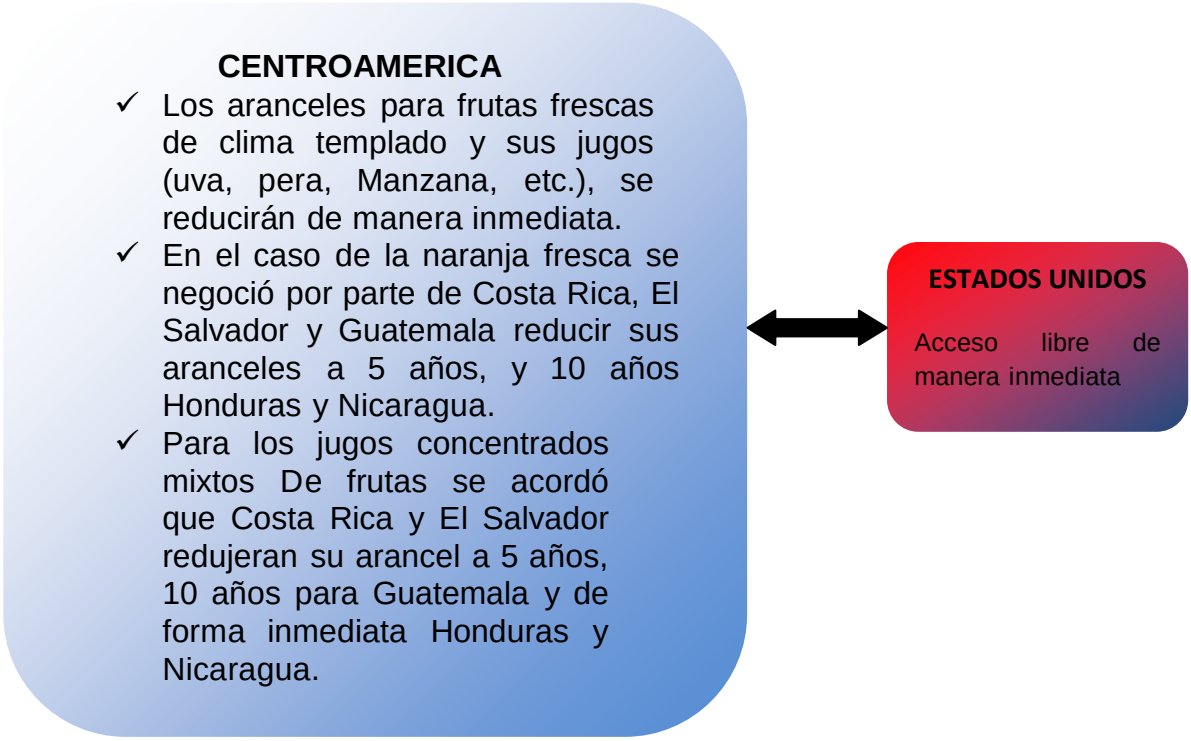
Entre estos productos se encuentran:

- Miel natural
- Jugos de frutas
- Gaseosas
- Cervezas
- Bebidas étnicas (horchata, cebada, etc)
- Productos étnicos (ajonjolí, loroco, semita, quesadillas, tamales, etc)
- Frutas tropicales
- Papaya
- Jícamas, entre otros.

La información relacionada con aranceles dentro del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos documentada en la Guía para la Exportación de Productos Frutícolas, el 89% de productos agrícolas salvadoreños gozan de cero arancel al ingresar a los Estados Unidos desde el momento de la entrada en vigencia del CAFTA a partir del 1º de Marzo para El Salvador (este porcentaje representa el 95.15% del comercio de El Salvador hacia los Estados Unidos).

Entre estos productos se encuentran: miel natural, jugos de frutas (melocotón, manzana, pera, entre otros), gaseosas, cerveza, las bebidas étnicas (horchata, cebada, refresco de chan, etc.) como los productos étnicos (ajonjolí, loroco, semita, quesadillas, tamales, pupusas, especias, atoles, entre otros), frutas tropicales, papayas, jicamas, anonas, esquejes de plantas, loroco, flores, plantas ornamentales, okra, chufles, espinaca, frijoles y especias, entre otros.

Se establece además como mecanismo de apertura la reducción arancelaria entre Centro América y EEUU, a continuación se muestra como quedaron los acuerdos para las frutas:



Los aranceles para productos frescos y procesados, pueden ser identificados por producto o partida arancelaria dada la amplitud del sub sector de frutas el cual incluye varias partidas arancelarias de dos capítulos del Sistema Armonizado (cap. 8 y 20), se anexa a este documento las listas codificación para frutas de acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano.

IMAGEN 31. DESCRIPCION DE PARTIDAS ARANCELARIAS

Código SAC	Descripción
0801	COCOS, NUECES DEL BRASIL Y NUECES DE MARAÑON (MEREY, CAJUIL, ANACARDO, "CAJU"), FRESCOS O SECOS, INCLUSO SIN CASCARA O MONDADOS
08011	- Cocos:
08011100	- - Secos
08011900	- - Los demás
08012	- Nueces del Brasil:
08012100	- - Con cáscara
08012200	- - Sin cáscara
08013	- Nueces de marañón (merey, cajuil, anacardo, "cajú"):
08013100	- - Con cáscara
08013200	- - Sin cáscara
0802	LOS DEMAS FRUTOS DE CASCARA FRESCOS O SECOS, INCLUSO SIN CASCARA O MONDADOS
08021	- Almendras:
08021100	- - Con cáscara
08021200	- - Sin cáscara
08022	- Avellanas (Corylus spp.):
08022100	- - Con cáscara
08022200	- - Sin cáscara
08023	- Nueces de nogal:
08023100	- - Con cáscara
08023200	- - Sin cáscara
08024000	- Castañas (Castanea spp.)
08025000	- Pistachos
080290	- Los demás:
08029010	- - Macadamia (Macadamia integrifolea)
08029090	- - Otros
0803	BANANAS O PLATANOS, FRESCOS O SECOS
0803001	- Bananas (Musa balbisiaca acuminata, Musa paradisiaca o Musa sapientum):
08030011	- - Frescas
08030012	- - Secas
08030020	- Plátanos (Musa acuminata var. Plantain)
08030090	- Otros
0804	DATILES, HIGOS, PIÑAS TROPICALES (ANANAS), AGUACATES (PALTAS), GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O

Fuente: Guía para la exportación de productos frutícolas a Estados Unidos. Exporta.

Código SAC	Descripción
	SECOS
08041000	- Dátiles
08042000	- Higos
08043000	- Piñas tropicales (ananás)
08044000	- Aguacates (paltas)
080450	- Guayabas, mangos y mangostanes:
08045010	- - Mangos
08045020	- - Guayabas y mangostanes
0805	AGRIOS (CITRICOS) FRESCOS O SECOS
08051000	- Naranjas
08052000	- Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementinas, wilkings e híbridos
08054000	- Toronjas o pomelos
08055000	- Limones (Citrus limon, Citrus limonum) y limas (Citrus aurantifolia, Citrus latifolia)
08059000	- Los demás
0806	UVAS, FRESCAS O SECAS, INCLUIDAS LAS PASAS
08061000	- Frescas
08062000	- Secas, incluidas las pasas
0807	MELONES, SANDIAS Y PAPAYAS, FRESCOS
08071	- Melones y sandías:
08071100	- - Sandías
08071900	- - Los demás
08072000	- Papayas
0808	MANZANAS, PERAS Y MEMBRILLOS, FRESCOS
08081000	- Manzanas
080820	- Peras y membrillos:
08082010	- - Peras
08082020	- - Membrillos
0809	ALBARICOQUES (DAMASCOS, CHABACANOS), CEREZAS, MELOCOTONES (DURAZNOS) (INCLUIDOS LOS GRIÑONES Y NECTARINAS), CIRUELAS Y ENDRINAS, FRESCOS
08091000	- Albaricoques (damascos, chabacanos)
08092000	- Cerezas
08093000	- Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas
08094000	- Ciruelas y endrinas
0810	LAS DEMAS FRUTAS U OTROS FRUTOS, FRESCOS
08101000	- Fresas (frutillas)
08102000	- Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa
08103000	- Grosellas, incluido el casis
08104000	- Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género Vaccinium
08105000	- Kiwis
08106000	- Duriones
081090	- Los demás:
08109010	- - Guanábanas (Annona muricata)

Fuente: Guía para la exportación de productos frutícolas a Estados Unidos. Exporta.

Código SAC	Descripción
08109020	- - Anonas (Annona squsmosa)
08109030	- - Maracuyá (Passiflora edulis var flavicarpa)
08109040	- - Granadilla (Passiflora edulis var. sims)
0810905	- - Pitahayas:
08109051	- - - Rojas, con cáscara
00109052	- - - Amarillas, con cáscara
08109053	- - - Las demás, con cáscara
08109054	- - - Sin cáscara
08109090	- - Joccles frescos y otros.
0811	FRUTAS Y OTROS FRUTOS, SIN COCER O COCIDOS EN AGUA O VAPOR, CONGELADOS, INCLUSO CON ADICION DE AZUCAR U OTRO EDULCORANTE
08111000	- Fresas (frutillas)
08112000	- Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa y grosellas
08119000	- Los demás
0812	FRUTAS Y OTROS FRUTOS, CONSERVADOS PROVISIONALMENTE (POR EJEMPLO: CON GAS SULFUROSO O CON AGUA SALADA, SULFUROSA O ADICIONADA DE OTRAS SUSTANCIAS PARA DICHA CONSERVACION), PERO TODAVIA IMPROPIOS PARA CONSUMO INMEDIATO
081210	- Cerezas:
08121010	- - Guindas
08121090	- - Otras
081290	- Los demás:
08129010	- - Fresas (frutillas)
08129090	- - Otros
0813	FRUTAS Y OTROS FRUTOS, SECOS, EXCEPTO LOS DE LAS PARTIDAS 08.01 A 08.06; MEZCLAS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS, SECOS, O DE FRUTOS DE CASCARA DE ESTE CAPITULO
08131000	- Albaricoques (damascos, chabacanos)
08132000	- Ciruelas
08133000	- Manzanas
08134000	- Las demás frutas u otros frutos
08135000	- Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo
0814	CORTEZAS DE AGRIOS (CITRICOS), MELONES O SANDIAS, FRESCAS, CONGELADAS, SECAS O PRESENTADAS EN AGUA SALADA, SULFUROSA O ADICIONADA DE OTRAS SUSTANCIAS PARA SU CONSERVACION PROVISIONAL

Fuente: Guía para la exportación de productos frutícolas a Estados Unidos. Exporta.

3.2.2 Procedimientos y documentación

El procedimiento para una exportación promedio requiere de los siguientes pasos (cabe destacar que algunos productos pueden tener elementos particulares no incluidos en este manual pero que pueden consultarse en las respectivas oficinas donde se realizan los diferentes trámites):

PASO 1

El primer paso se origina del empaque de los productos, los cuales dependiendo del mismo tendrán sus características propias las cuales veremos más adelante en la sección del empaque.

Este paso requerirá el peso exacto de los productos a enviar, información de servirá para el llenado de los respectivos formularios.

Se recomienda utilizar una bascula electrónica para ser más exactos en el peso, algunas empresas de transporte proporcionan este servicio (a un costo o gratis) si se les consulta, pero lo ideal es contar con esta herramienta pues ahorra tiempo para poder realizar todo el proceso de la documentación en su propia oficina.

El peso deberá registrarse en Kilogramos, pues la documentación se llena en Kilogramos y las empresas de carga toman esta medida como referencia para cotizar la carga de los productos en sus diferentes modalidades.

PASO 2

En esta etapa se deberán preparar todos los documentos necesarios para realizar el trámite de exportación, estos documentos son los siguientes:

- ***Lista de empaque***: la cual especifica con detalle las características del envío a realizar, cantidades, descripción, etc. Existen muchas formas de elaborar una lista de empaque pero la experiencia nos indica que mientras más completa se encuentre menos probabilidades tiene de ser objeto de cuestionamientos o trabas ante algún requerimiento de la Aduana de destino. Un ejemplo de lista de empaque puede ser el siguiente:

Productos La Canasta, S.A. de C.V.
6ta. Calle Oriente Nº 3 - 6, Santa Tecla
La Libertad, El Salvador, C.A.
Telefax:(503) 2229-8230 y Teléfono:(503)2257-5763
Email:lacanasta@intregra.com.sv

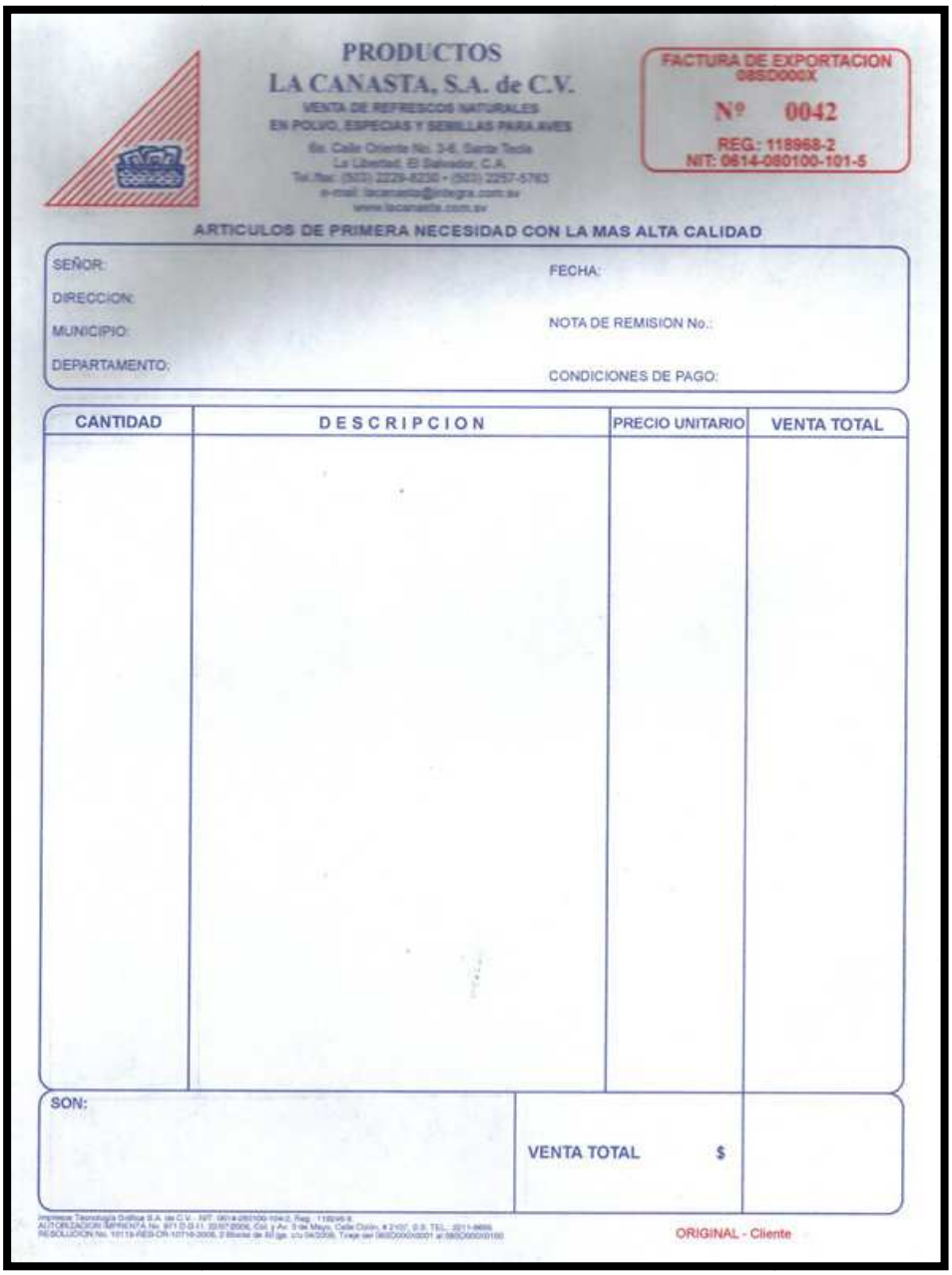
LISTA DE EMPAQUE

Cliente:
Dirección:
Factura:
Fecha: **Martes, 18 de Agosto de 2009**
Contacto:
Teléfono:

CANTIDAD (Cartones)	DESCRIPCION	UNIDADES X CARTON	UNIDADES TOTALES	PESO TOTAL Lbs.	PESO NETO Kgs.	PESO BRUTO Kgs.	Fecha Vencimiento
0			0.00	0.00	0.00	0.00	

Es recomendable también que la lista de empaque se encuentre en ingles o en ambos idiomas, pues será más fácil para el agente aduanero en la entrada de los productos a Estados Unidos.

- ***Factura de Exportación***: este es el principal documento que ampara el contenido de la declaración de mercancías y que legaliza el transporte de los productos. Es importante mencionar que no puede usarse una factura de consumidor final o una factura comercial impresa en papel membretado pues carecen de valides. Todas las imprentas tienen formatos de facturas de exportación los cuales pueden ser usados dependiendo de las necesidades de la empresa, pero deberán hacerse previa autorización de la emisión de estas facturas por el Ministerio de Hacienda como vimos en la fase de preparación. Un ejemplo de factura de exportación puede ser:



PRODUCTOS
LA CANASTA, S.A. de C.V.
VENTA DE REFRESCOS NATURALES
EN POLVO, ESPECIAS Y SEMILLAS PARA AVES

FACTURA DE EXPORTACION
08SD0003X
Nº 0042
REG.: 118968-2
NIT: 0614-080100-101-5

ARTICULOS DE PRIMERA NECESIDAD CON LA MAS ALTA CALIDAD

SEÑOR:
DIRECCION:
MUNICIPIO:
DEPARTAMENTO:
FECHA:
NOTA DE REMISION No.:
CONDICIONES DE PAGO:

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTA TOTAL

SON:
VENTA TOTAL $

ORIGINAL - Cliente

Existen modelos de facturas más detallados pero que de igual forma cumplen su objetivo, y las facturas por formalidad pueden ser llenadas a máquina o con un pequeño programa en Excel, pero pueden llenarse a mano con letra de molde legible.

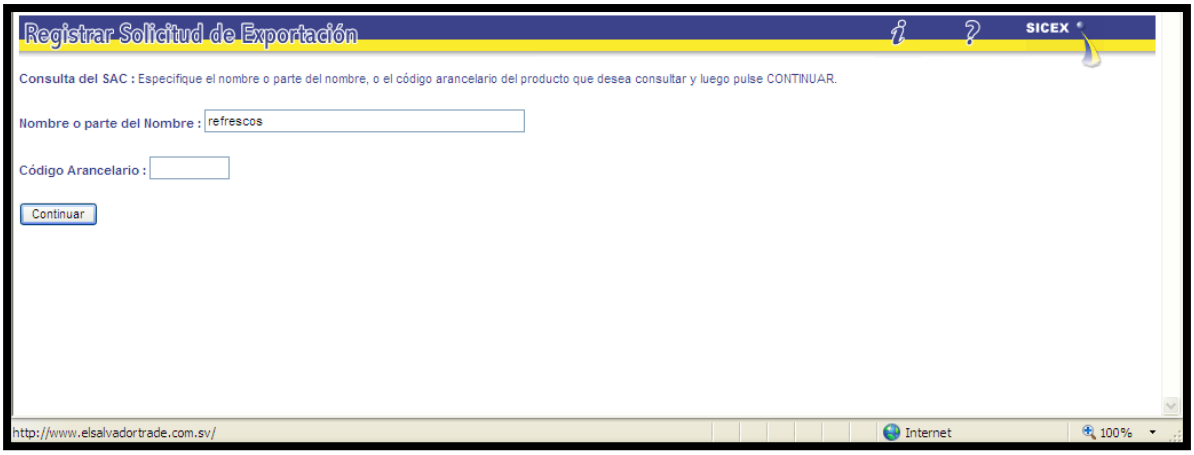
La factura deberá tener la misma cantidad de artículos que la lista de empaque y deben coincidir en la información general.

- ***Declaración de Mercancía***: Es el documento único que ampara la exportación y que se utiliza para realizar el trámite aduanal en el país de destino. La declaración de mercancía se obtiene a través del SICEX y el llenado de la misma puede resumirse de la siguiente forma:

Toda la sección de información general que solicita el sistema para el registro de la operación de exportación es igual al mostrado en la sección de confección[29]. Pues la información siempre contendrá los elementos mostrados, direcciones, compañía de transporte, etc.

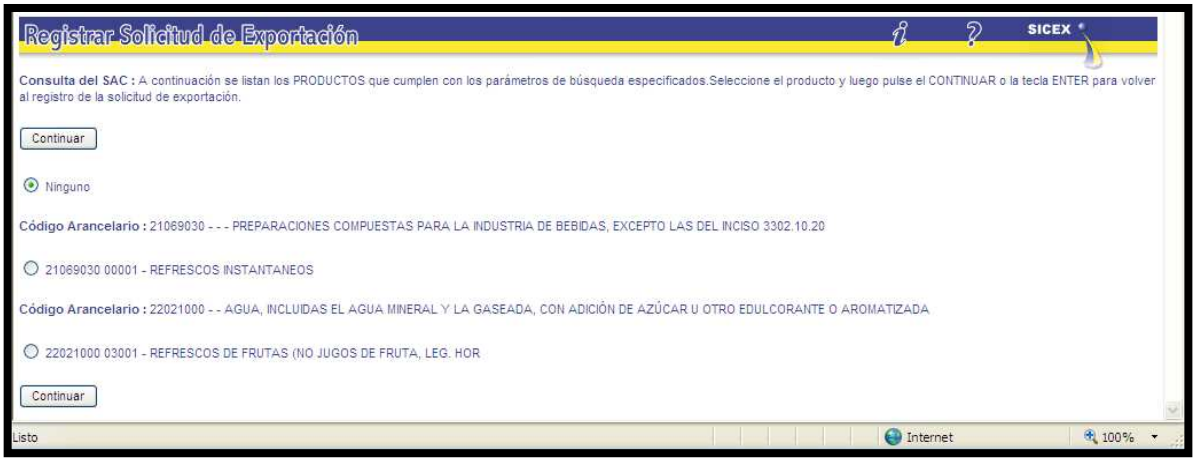
Es al pasar a la sección de registro de partidas arancelarias donde se modificara la información y veremos los ejemplos para productos alimenticios:

Debemos conocer la partida arancelaria si no se sabe cuál es la partida exacta, consultando el sistema. Para nuestro ejemplo haremos el registro de la operación para un producto de refresco en sobre.

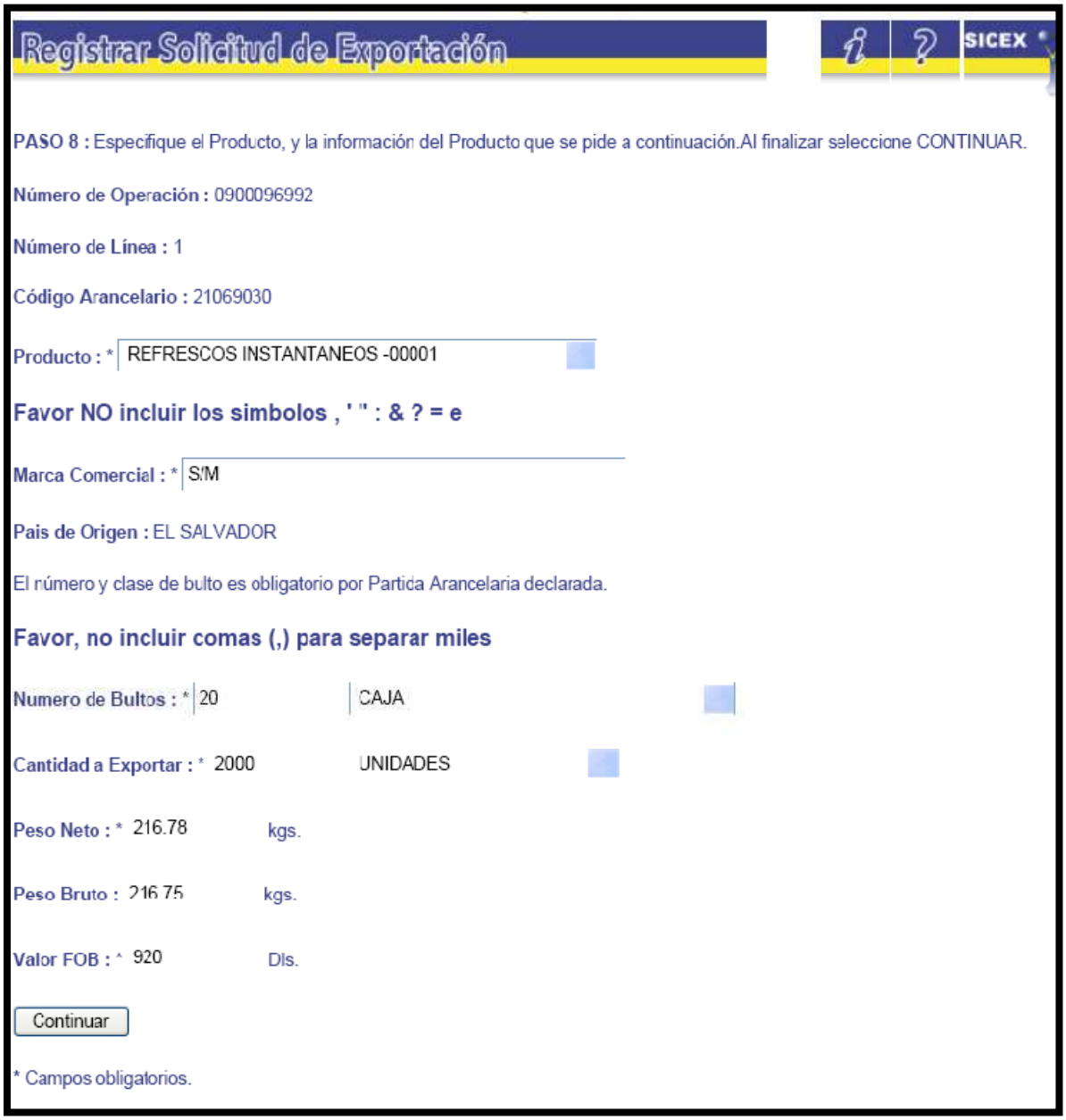


[29] Ver pagina.....

La búsqueda nos dará los siguientes resultados:



Para nuestro ejemplo utilizaremos la partida de refrescos instantáneos pues es la que describe nuestro producto, siempre recordamos que se pueden realizar cualquier tipo de consultas relacionadas con la elección de la partida arancelaria en las oficinas del CENTREX en el Banco Central de Reserva.



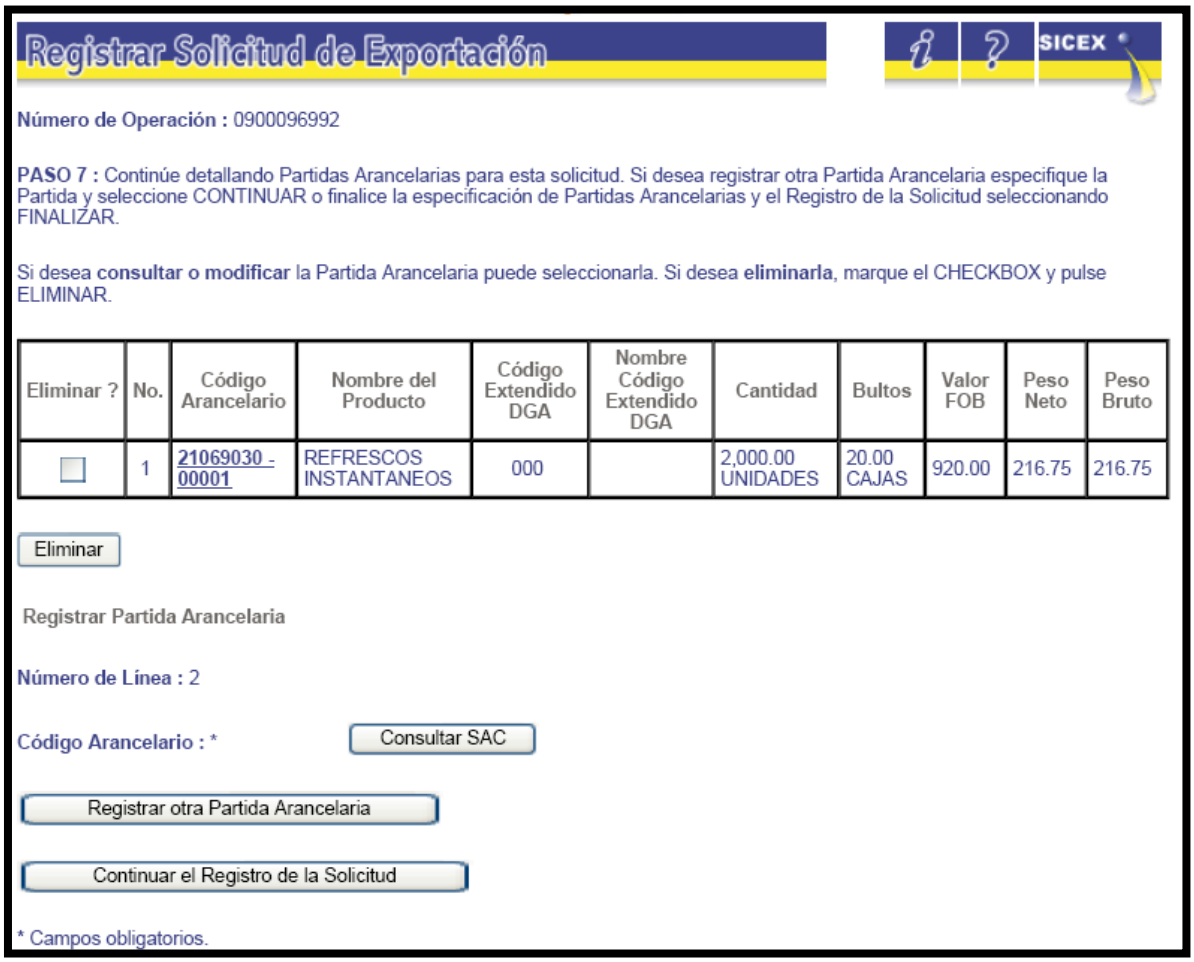
Una vez escogida la partida arancelaria, se procedo al registro de la misma:

Si el producto posee su marca se puede incluir, se debe indicar el peso exacto en kilogramos así como su valor sin incluir costos adicionales que refleje la factura de exportación.

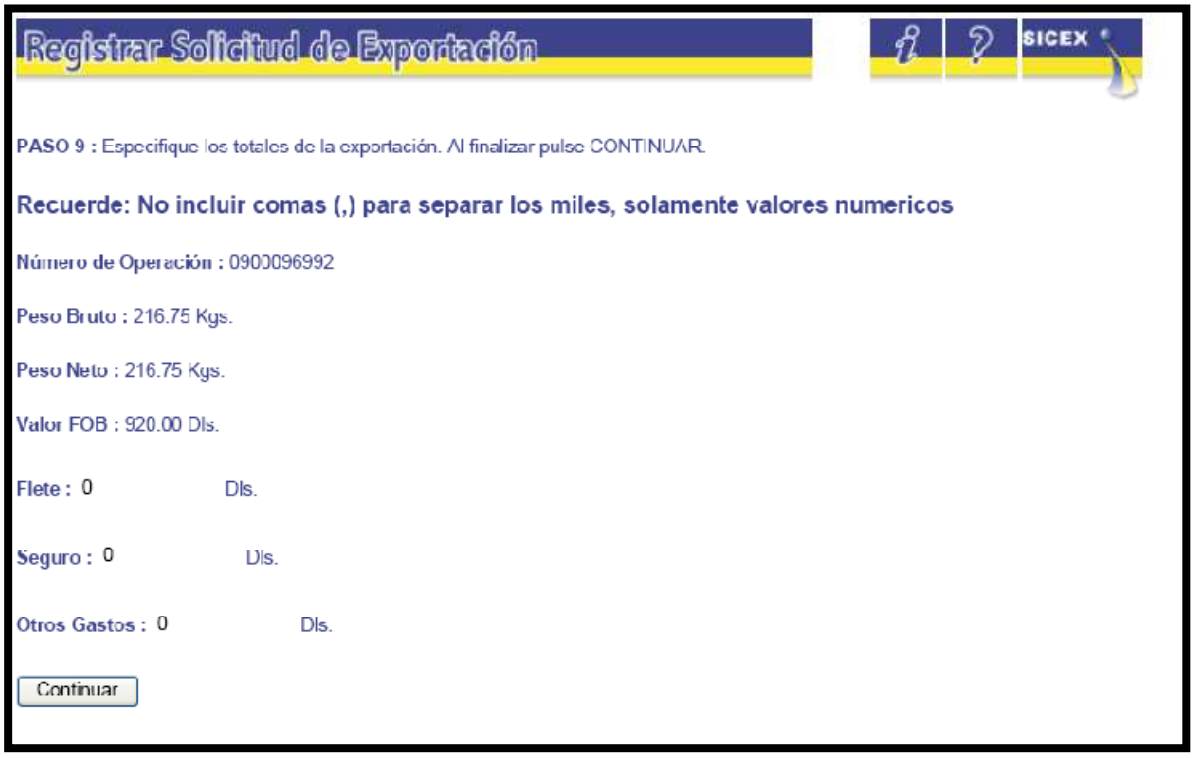
El número de bultos se refiere a la cantidad de paquetes que se envían, cajas, bultos, bolsas, etc. Pero el detalle de prendas se establece en la cantidad a exportar. Este es un punto donde a veces se genera confusión, una se refiere al empaque general de los productos y la otra se refiere a la cantidad de productos dentro de ese empaque general.

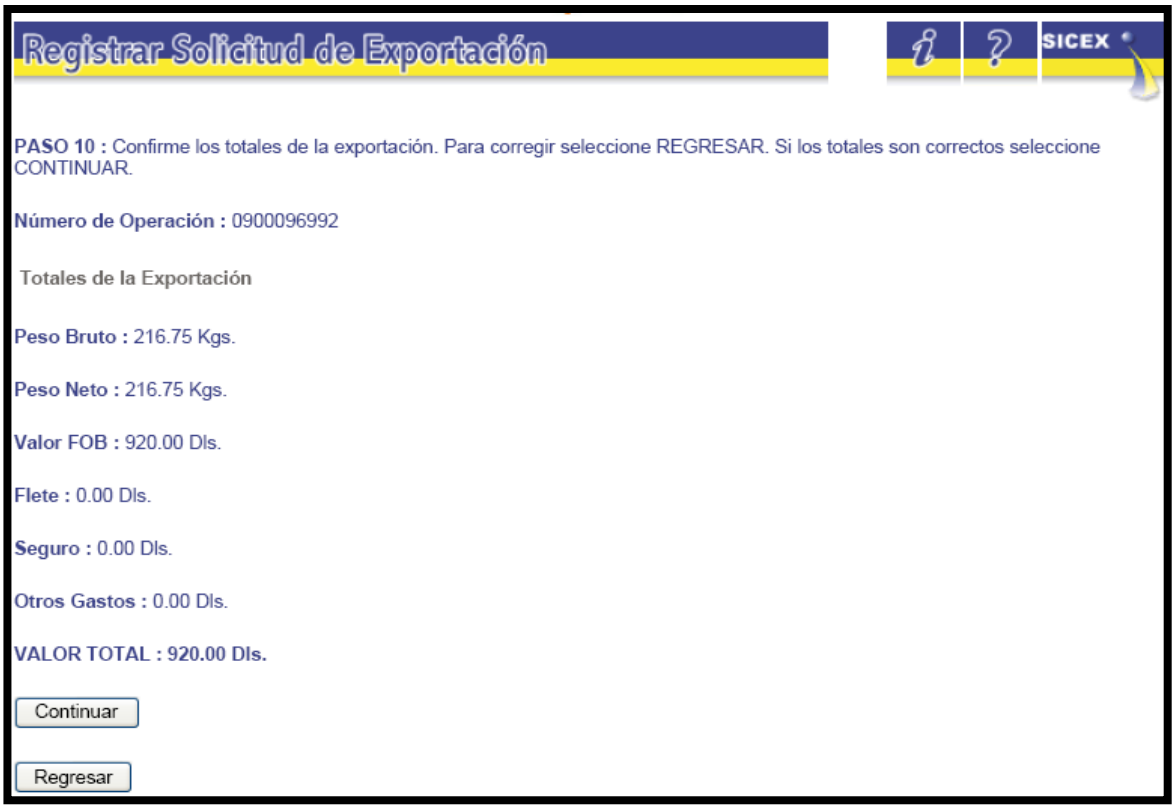
El siguiente paso nos muestra el resumen de la partida registrada junto con la información respectiva. Y se incorporan tantas partidas como productos se envíen, solo repitiendo el mismo proceso hasta haber cubierto todos los productos, dando clic en la opción de registrar otra partida.

La información de cada partida puede modificarse antes de continuar dando click sobre el código arancelario.



El siguiente paso mostrara el detalle de las partidas con el peso total y el valor adicional por flete seguro y otros gastos, los cuales deberán ir especificados en la factura de exportación, porque como mencionamos anteriormente, los montos deberán ser exactamente iguales en la declaración de mercancía como en la factura.

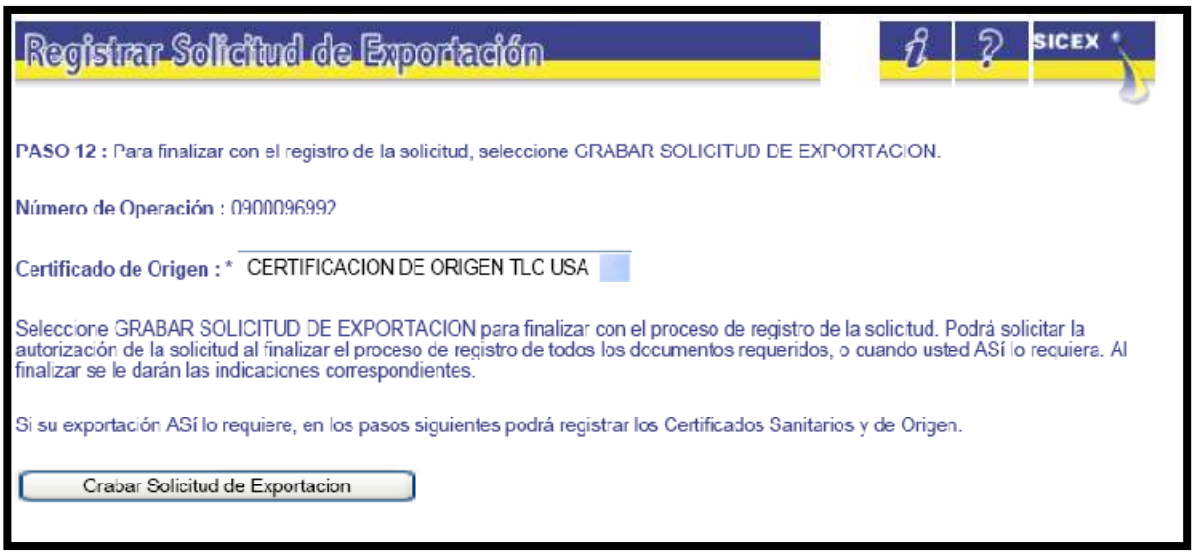




Luego el sistema muestra una última confirmación de la información.

En el siguiente paso el sistema proporciona las opciones de acuerdos comerciales disponibles para el tipo de producto a exportar, para nuestro caso aplicamos la opción del CAFTA.

Para finalizar el proceso de registro de la operación se procede al último paso donde se graba la solicitud y se confirma el número de referencia de la misma, junto con el certificado para el caso de TLC o el documento requerido según el producto:



Una vez grabada la solicitud se procede al registro del certificado respectivo:

El siguiente paso inicia el registro del certificado. Donde se muestra la información general de las partes que intervienen en la transacción.

Muestra el periodo de vigencia del certificado el cual será de hasta un año estableciendo la fecha de inicio y final del mismo.

Se detalla además la descripción del producto o productos y la información de productor, para el caso de ser el mismo productor o ser un intermediario, etc.

Certificado TLC CA-RD-USA (CAFTA)

SICEX

PASO 1 : Registrar el Certificado de Origen para la operación de exportación. Al finalizar pulse CONTINUAR.

Datos Generales del Certificado Origen

Número de Operación :	0900096992	Fecha de Registro :	20/08/2009
Carnet del Exportador:	6230	Nit del Exportador :	06140703011029
Nombre del Exportador :	INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.	División :	INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.
Nombre del Consignatario :	ELMER ARIAS	Dirección del Consignatario :	7055 BROOKFIELD PLAZA, SPRINGFIELD, VIRGINIA 22150
País de Origen :	EL SALVADOR	País de Destino :	ESTADOS UNIDOS
FACTURAS :	234 (20/08/2009)		

Datos Específicos del Certificado Origen

Período que cubre :

Estos campos se complementarán si la Certificación ampara varios embarques de mercancíAS idénticas, que son importadas a los países parte del Tratado dentro de un período no mayor de 12 meses. Especifique la fecha en formato ddmmaaaa. Ej. 01062001.

Desde : 05062009 Hasta : 05062010

Productor(es) : *

(•) Es el mismo Exportador ( ) Confidencial ( ) Desconocido ( ) Detallará PRODUCTORES

Nombre de quien firma el certificado: ROBERTO ENRIQUE SERRANO / ENCARGADO DE EXPORTACIONES

Detalle de los PRODUCTOS que Califican para el Certificado

Incluir?	No.	Código Arancelario	Descripción del Producto	Marca Comercial	Clase de Bulto	Número de Bultos	Cantidad	Valor FOB (Dls.)	Peso Neto (Kgs.)	Peso Bruto (Kgs.)
☑	1	21069030	REFRESCOS INSTANTANEOS	S/M	CAJA	20.00	2,000.00 UNIDADES	920.00	216.75	216.75

Continuar

* Campos obligatorios.

El siguiente paso del registro del certificado implica la información relacionada al producto o productos según las condiciones para aplicar al mismo:

Certificado TLC CA-RD-USA (CAFTA)

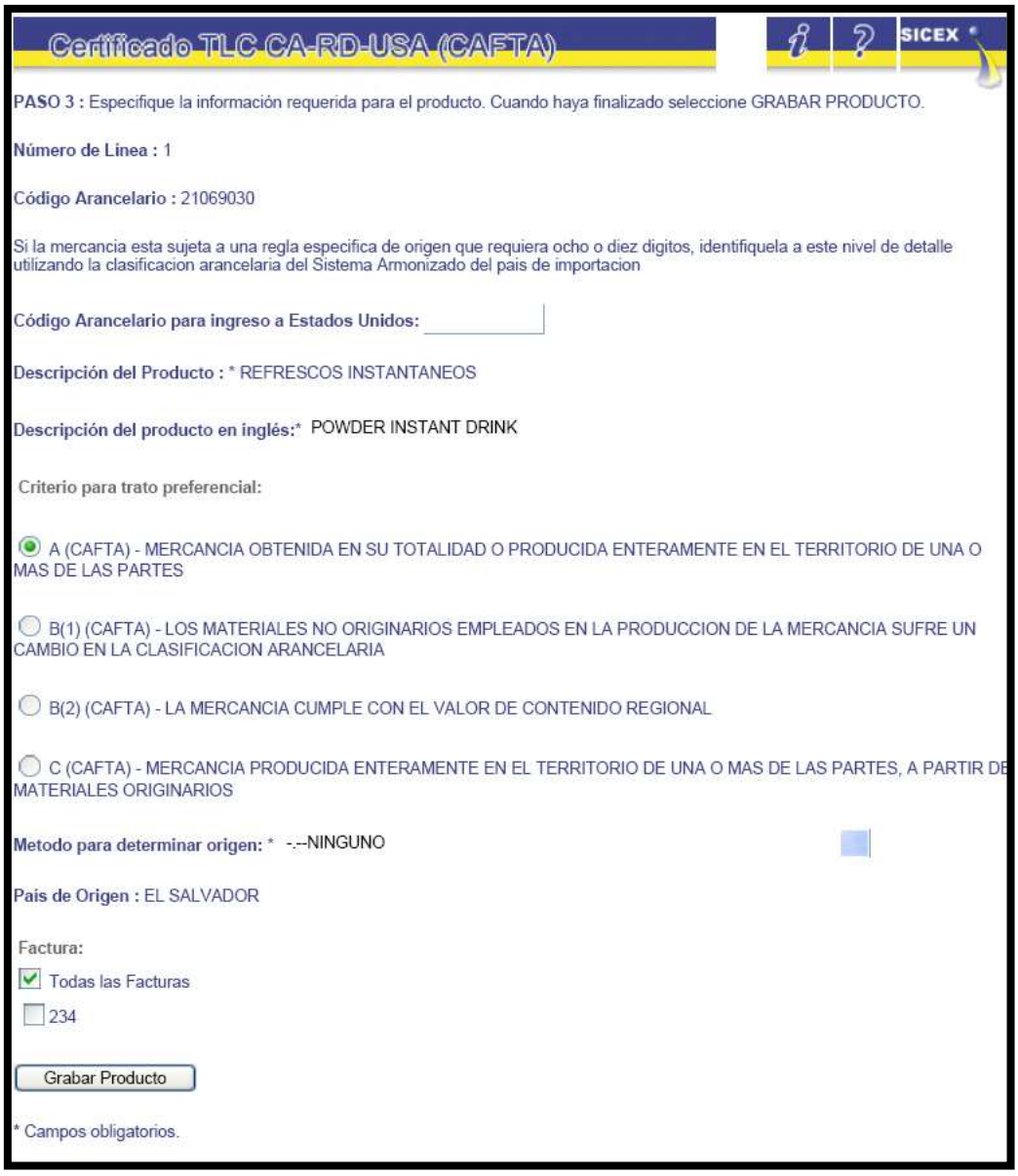
SICEX

PASO 2 : Seleccione cada producto y especifique el Criterio de Origen. Cuando haya finalizado seleccione GRABAR CERTIFICADO DE ORIGEN para terminar con el registro del Certificado de Origen.

No.	Código Arancelario	Descripción del Producto	Cantidad	Criterio para trato Preferencial	Conocimiento de origen del producto	Metodos para determinar origen
1	21069030	REFRESCOS INSTANTANEOS	2,000.00 UNIDADES	-	-	-

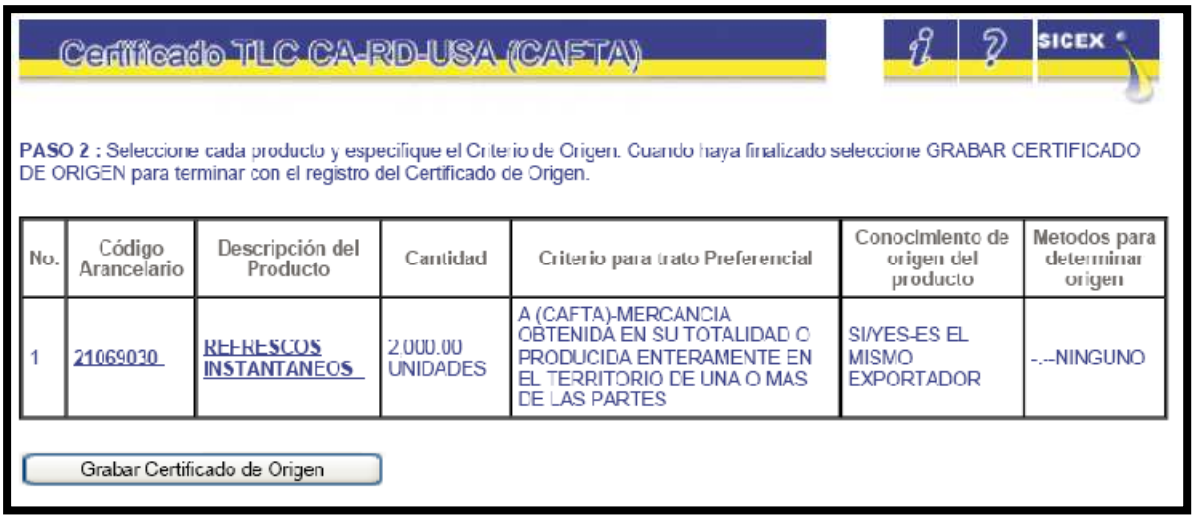
Grabar Certificado de Origen

Dando click en la descripción del producto se completa el certificado:

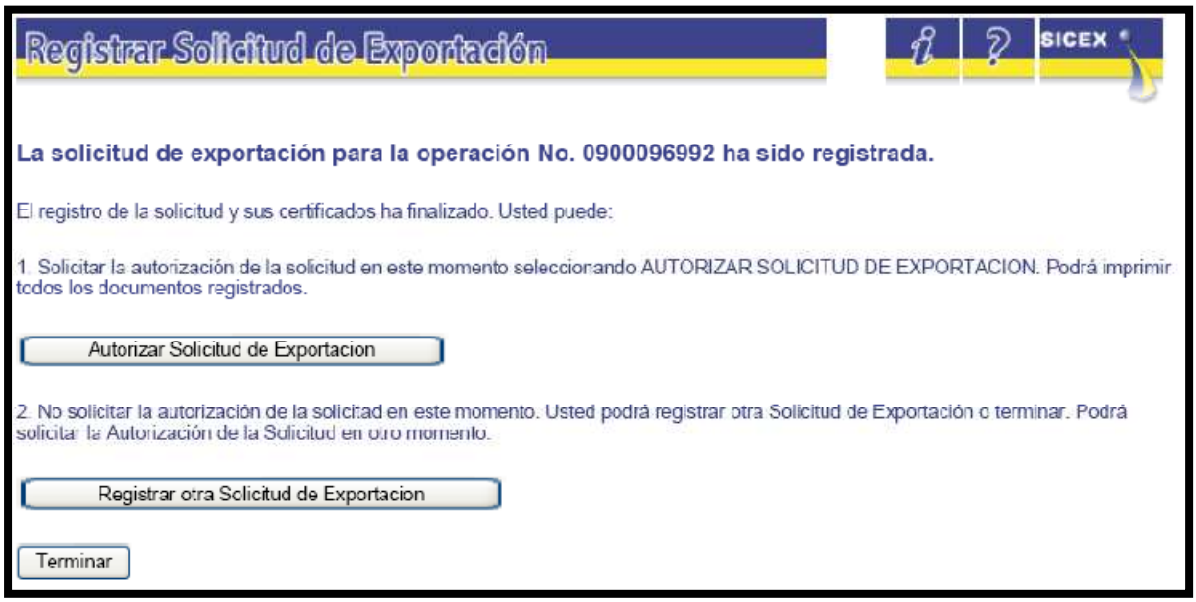


La traducción de los productos de español a ingles puede consultarse en la oficina del Centrex. De igual forma los criterios de determinación del origen de los productos pueden ser consultados en la oficina o pueden ser consultados a una empresa o consultor en logística para tal efecto.

Una vez concluido el proceso para todos los productos y una vez grabados en el sistema, llegaremos a la siguiente ventana:

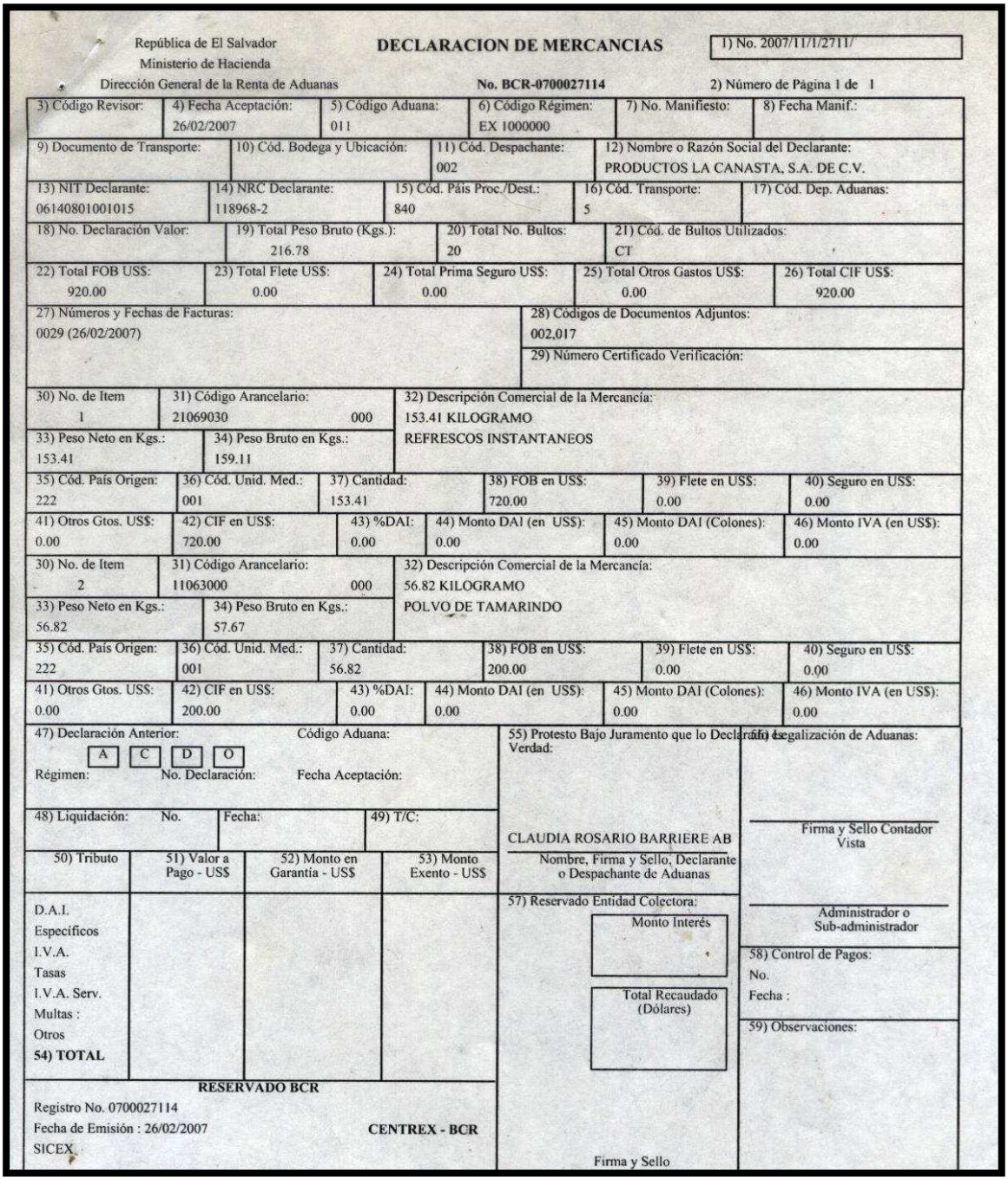


Al reflejar el detalle para cada producto se procede a grabar el certificado de origen, que posteriormente será impreso junto con la declaración de mercancía y los demás documentos. Posteriormente se autoriza la exportación.



La documentación se verá como lo muestran las imágenes:

IMAGEN 31. MODELO DE DECLARACION DE MERCANCIAS



República de El Salvador
Ministerio de Hacienda
Dirección General de la Renta de Aduanas

DECLARACION DE MERCANCIAS

1) No. 2007/11/1/2711/

No. BCR-0700027114

2) Número de Página 1 de 1

3) Código Revisor:	4) Fecha Aceptación: 26/02/2007	5) Código Aduana: 011	6) Código Régimen: EX 1000000	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:
9) Documento de Transporte:	10) Cód. Bodega y Ubicación:	11) Cód. Despachante: 002	12) Nombre o Razón Social del Declarante: PRODUCTOS LA CANASTA, S.A. DE C.V.		
13) NIT Declarante: 06140801001015	14) NRC Declarante: 118968-2	15) Cód. País Proc./Dest.: 840	16) Cód. Transporte: 5	17) Cód. Dep. Aduanas:	
18) No. Declaración Valor:	19) Total Peso Bruto (Kgs.): 216.78	20) Total No. Bultos: 20	21) Cód. de Bultos Utilizados: CT		
22) Total FOB US$: 920.00	23) Total Flete US$: 0.00	24) Total Prima Seguro US$: 0.00	25) Total Otros Gastos US$: 0.00	26) Total CIF US$: 920.00	

27) Números y Fechas de Facturas:	28) Códigos de Documentos Adjuntos:
0029 (26/02/2007)	002,017
	29) Número Certificado Verificación:

30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:
1	21069030 000	153.41 KILOGRAMO
33) Peso Neto en Kgs.: 153.41	34) Peso Bruto en Kgs.: 159.11	REFRESCOS INSTANTANEOS

35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US$:	39) Flete en US$:	40) Seguro en US$:
222	001	153.41	720.00	0.00	0.00

41) Otros Gtos. US$:	42) CIF en US$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US$):
0.00	720.00	0.00	0.00	0.00	0.00

30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:
2	11063000 000	56.82 KILOGRAMO
33) Peso Neto en Kgs.: 56.82	34) Peso Bruto en Kgs.: 57.67	POLVO DE TAMARINDO

35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US$:	39) Flete en US$:	40) Seguro en US$:
222	001	56.82	200.00	0.00	0.00

41) Otros Gtos. US$:	42) CIF en US$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US$):
0.00	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00

47) Declaración Anterior: Código Aduana:
A C D O
Régimen: No. Declaración: Fecha Aceptación:

48) Liquidación: No. Fecha: 49) T/C:

50) Tributo	51) Valor a Pago - US$	52) Monto en Garantía - US$	53) Monto Exento - US$
D.A.I.			
Específicos			
I.V.A.			
Tasas			
I.V.A. Serv.			
Multas :			
Otros			
54) TOTAL			

RESERVADO BCR
Registro No. 0700027114
Fecha de Emisión : 26/02/2007 **CENTREX - BCR**
SICEX

55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:

CLAUDIA ROSARIO BARRIERE AB
Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas

56) Legalización de Aduanas:

Firma y Sello Contador Vista

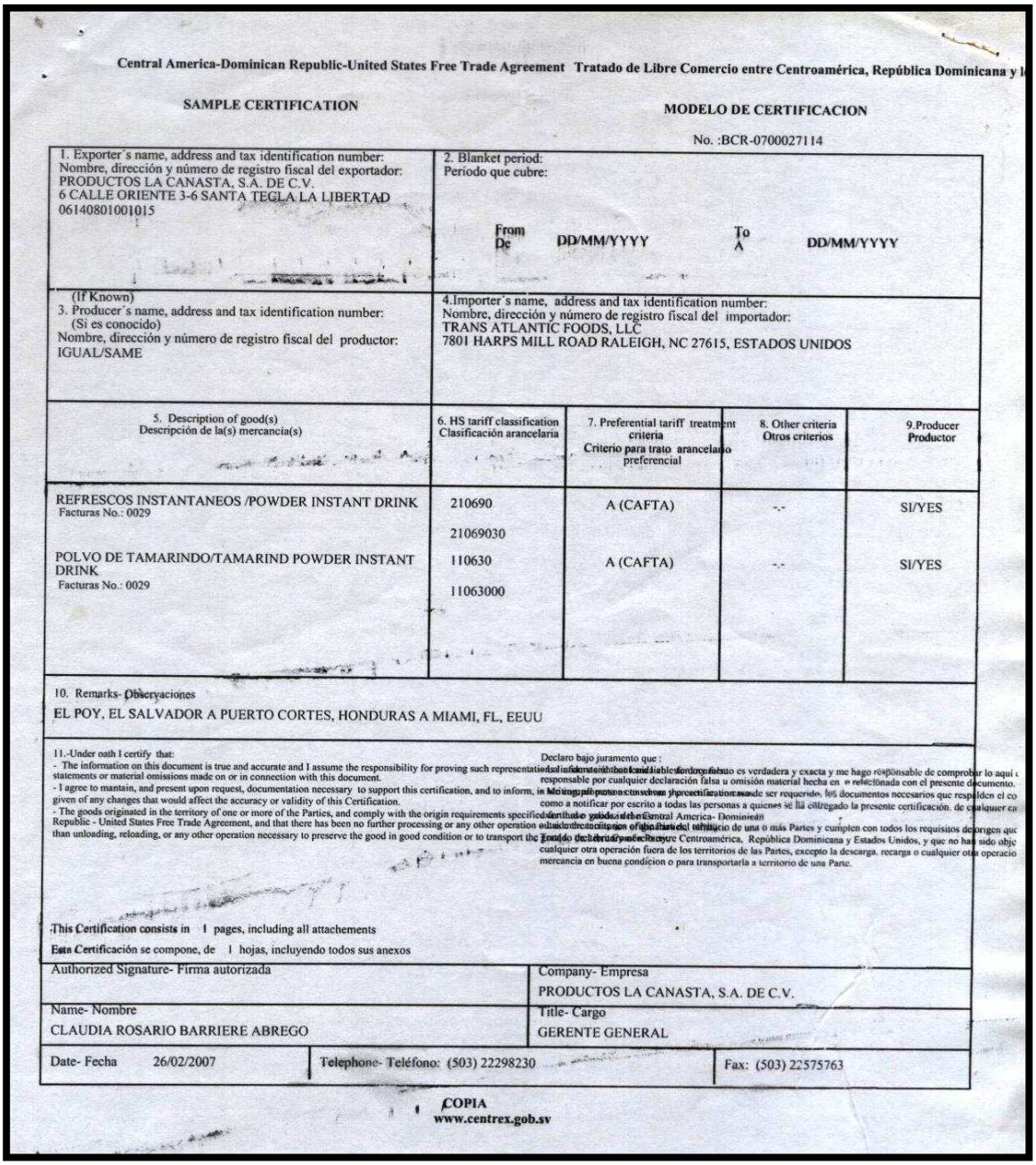
Administrador o Sub-administrador

57) Reservado Entidad Colectora:
Monto Interés
Total Recaudado (Dólares)
Firma y Sello

58) Control de Pagos:
No.
Fecha :

59) Observaciones:

IMAGEN 32. MODELO DE CERTIFICADO DE ORIGEN



Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y l

SAMPLE CERTIFICATION — **MODELO DE CERTIFICACION**

No. :BCR-0700027114

1. Exporter´s name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador: PRODUCTOS LA CANASTA, S.A. DE C.V. 6 CALLE ORIENTE 3-6 SANTA TECLA LA LIBERTAD 06140801001015	2. Blanket period: Periodo que cubre: From De DD/MM/YYYY To A DD/MM/YYYY
(If Known) 3. Producer´s name, address and tax identification number: (Si es conocido) Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor: IGUAL/SAME	4.Importer´s name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador: TRANS ATLANTIC FOODS, LLC 7801 HARPS MILL ROAD RALEIGH, NC 27615, ESTADOS UNIDOS

5. Description of good(s) Descripción de la(s) mercancía(s)	6. HS tariff classification Clasificación arancelaria	7. Preferential tariff treatment criteria Criterio para trato arancelario preferencial	8. Other criteria Otros criterios	9.Producer Productor
REFRESCOS INSTANTANEOS /POWDER INSTANT DRINK Facturas No.: 0029	210690 21069030	A (CAFTA)	-.-	SI/YES
POLVO DE TAMARINDO/TAMARIND POWDER INSTANT DRINK Facturas No.: 0029	110630 11063000	A (CAFTA)	-.-	SI/YES

10. Remarks- Observaciones

EL POY, EL SALVADOR A PUERTO CORTES, HONDURAS A MIAMI, FL, EEUU

11.-Under oath I certify that:
- The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document.
- I agree to mantain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification.
- The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for them in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the [illegible]

Declaro bajo juramento que :
- La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí [illegible] responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento.
- Me comprometo a mantener y presentar a solicitud, la documentación necesaria que respalde la certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se les haya entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez de la misma.
- Los bienes son originarios del territorio de una o más Partes y cumplen con los requisitos de origen que establece el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de ningún proceso ulterior ni de ninguna otra operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para preservar la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.

This Certification consists in 1 pages, including all attachements

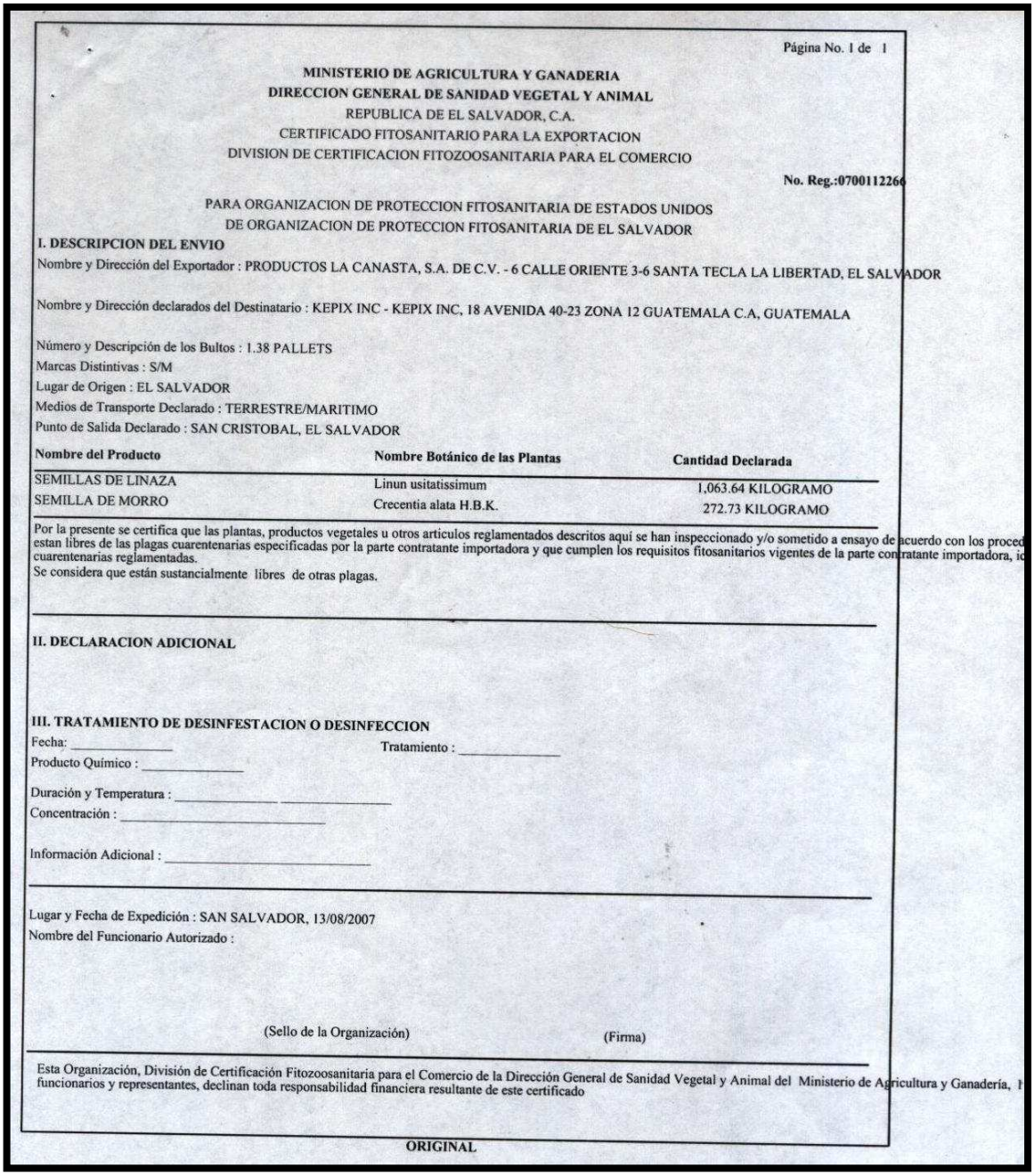
Esta Certificación se compone, de 1 hojas, incluyendo todos sus anexos

Authorized Signature- Firma autorizada	Company- Empresa PRODUCTOS LA CANASTA, S.A. DE C.V.
Name- Nombre CLAUDIA ROSARIO BARRIERE ABREGO	Title- Cargo GERENTE GENERAL

Date- Fecha 26/02/2007	Telephone- Teléfono: (503) 22298230	Fax: (503) 22575763

COPIA
www.centrex.gob.sv

IMAGEN 33. MODELO DE REGISTRO FITOSANITARIO



Página No. 1 de 1

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL
REPUBLICA DE EL SALVADOR, C.A.
CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION
DIVISION DE CERTIFICACION FITOZOOSANITARIA PARA EL COMERCIO

No. Reg.:0700112266

PARA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE ESTADOS UNIDOS
DE ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE EL SALVADOR

I. DESCRIPCION DEL ENVIO

Nombre y Dirección del Exportador : PRODUCTOS LA CANASTA, S.A. DE C.V. - 6 CALLE ORIENTE 3-6 SANTA TECLA LA LIBERTAD, EL SALVADOR

Nombre y Dirección declarados del Destinatario : KEPIX INC - KEPIX INC, 18 AVENIDA 40-23 ZONA 12 GUATEMALA C.A, GUATEMALA

Número y Descripción de los Bultos : 1.38 PALLETS
Marcas Distintivas : S/M
Lugar de Origen : EL SALVADOR
Medios de Transporte Declarado : TERRESTRE/MARITIMO
Punto de Salida Declarado : SAN CRISTOBAL, EL SALVADOR

Nombre del Producto	Nombre Botánico de las Plantas	Cantidad Declarada
SEMILLAS DE LINAZA	Linun usitatissimum	1,063.64 KILOGRAMO
SEMILLA DE MORRO	Crecentia alata H.B.K.	272.73 KILOGRAMO

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros articulos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los proced
estan libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, id
cuarentenarias reglamentadas.
Se considera que están sustancialmente libres de otras plagas.

II. DECLARACION ADICIONAL

III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION

Fecha: _____ Tratamiento : _____
Producto Químico : _____
Duración y Temperatura : _____ _____
Concentración : _____
Información Adicional : _____

Lugar y Fecha de Expedición : SAN SALVADOR, 13/08/2007
Nombre del Funcionario Autorizado :

(Sello de la Organización) (Firma)

Esta Organización, División de Certificación Fitozoosanitaria para el Comercio de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, l
funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado

ORIGINAL

- **Conocimiento de embarque:** este puede ser un documento de embarque propiamente dicho para el caso de envíos por barco o una guía aérea para el caso de envíos por avión. Este es el documento que describe la información de envío y la identificación del medio de transporte y la empresa que lo lleva a cabo. Presentamos un modelo de una guía aérea incluida en una exportación promedio

Estos constituyen los documentos promedio de toda exportación de productos alimenticios en general, para ver casos más específicos se puede consultar en las oficinas del CENTREX o con la empresa de carga. Aunque solo determinan los documentos para la salida de la Aduana de El Salvador, se deberán revisar en detalle los requisitos de entradas para cada producto al entrar a Estados Unidos.

3.2.3 Licencias y permisos

Algunos productos requieren alguna documentación adicional o un permiso especifico para el trámite de exportación. Que complementan la información antes mencionada para que el trámite de la exportación sea efectivo.

Para tal caso es necesario hacer la diferencia de 2 rubros principales, de donde surgen las exportaciones de alimentos:

a. **Alimentos procesados**[30]: entre estos podemos encontrar, jugos envasados, galletas, repostería, refrescos en lata, boquitas, productos enlatados, especias, etc.

Para todos los alimentos de este tipo existen requisitos adicionales como los siguientes:

Solicitud de depósito temporal (CEPA), Aduanas de Acajutla y el Aeropuerto El Salvador si aplica.

En caso de café, permiso del Consejo Salvadoreño del Café (CSC). Se paga una tasa de registro que cobra el CSC es de US $0.35 por quintal exportado, tanto para café verde como elaborado, basándose en este último caso en base a las equivalencias aceptadas por la Organización Internacional del Café (OIC).

Pueden aplicar otro tipo de trámites para productos específicos, como lácteos, que deben investigarse puntualmente.

El valor de la mercancía exportada es importante pues determina si la entrada de esta a Estados Unidos es formal o informal. Las entradas formales e informales, se diferencian en que para una entrada formal se requiere de una fianza y el proceso de liquidación de la mercancía es más largo. El director del puerto puede requerir una entrada formal para cualquier importación que estime necesario.

Usualmente, si el valor de la mercancía es igual o menor a US $2,000, la entrada será informal. Las entradas informales cubren los embarques personales y comerciales para consumo y ventas Las entradas informales no requieren una fianza y la mercancía se liquida inmediatamente luego del pago de los impuestos de importación.

Todo proceso de exportación de alimentos requiere de la autorización de la oficina encargada en Estados: **FDA** (Food and Drug Administration), la cual exige un proceso de revisión de los productos antes de ser importados.[31]

La agencia se encarga de que se cumplan todos los requisitos, para asegurarse de que se declaran todos los productos que son importados en los Estados Unidos, obligando al importador o a su representante a presentar una notificación de entrada del producto y a pagar una fianza para cubrir posibles gravámenes, impuestos y sanciones.

En este proceso, la Aduana notifica a la FDA de la entrada de la mercancía y ésta toma la decisión de admitirla o retenerla.

[30] Requisitos para exportar productos Alimenticios a Estados Unidos. Exporta El Salvador, 2006
[31] http://www.fda.gov/Food/InternationalActivities/default.htm

Si la FDA considera que no es necesario analizar el producto, se permitirá su entrada en los Estados Unidos. Por el contrario, si la FDA decide examinarlo, un representante de la Agencia tomará una muestra de la carga y la analizará en los laboratorios de la FDA.

Si el análisis muestra que el producto cumple los requisitos exigidos, la mercancía es despachada; pero si se descubre alguna infracción, el producto se rechaza inmediatamente.

Ante esta decisión el importador tiene derecho a presentar un recurso de apelación, bien probando que el producto verdaderamente cumple las exigencias de la ley o bien remitiendo una solicitud para restaurar el producto de manera que cumpla las normativas establecidas.

La sección 801 de la **FDC Act** establece que la FDA deberá rechazar la admisión de todo artículo que viole dicha ley. Cuando la FDA solicita una muestra del producto para analizarla, el propietario o consignatario debe retener el resto de la mercancía y no distribuirla hasta recibir notificación sobre el resultado de los análisis. Si el producto incumple la normativa, la FDA expide un “Aviso de Detención y Audiencia” (*Notice of Detention and Hearing*), que especifica el lugar y la fecha donde el propietario o consignatario de la mercancía podrá dar testimonio escrito o verbal en defensa de su producto.

En el momento de la audiencia, el propietario o consignatario podrá presentar una solicitud a la FDA para reetiquetar o habilitar el producto de acuerdo con la normativa vigente o presentar el producto como otro que no sea un alimento, aparato, medicamento o cosmético.

Dicha solicitud deberá contener una propuesta detallada que especifique cuándo y dónde dichas operaciones tendrán lugar e indicar aproximadamente el tiempo que se tardará en reacondicionar o reetiquetar el producto para ser revisado de nuevo por la FDA.

Si después de esa segunda inspección se rechaza nuevamente el producto, el importador tendrá que reexportarlo o destruirlo bajo la supervisión del servicio de aduanas o cualquier otra autoridad competente.

Si el producto rechazado no se reexporta o se destruye, el Servicio de Aduanas expedirá una notificación al importador instando a hacerlo, y en caso de que éste no responda, Aduanas saldará los daños y perjuicios con la fianza pagada por el importador en el momento del ingreso de la mercancía.

La normativa básica de la FDA para la importación de alimentos se basa en aspectos puntuales tales como:

- Información Nutricional del Producto por presentación
- Lenguaje de la información en idioma inglés, opcional idioma español, sugerido ambos.
- Lugar de origen
- Nombre y dirección del exportador
- Código de Barra
- Marca o distintivo del producto

Para mayor información sobre la FDA y sus requisitos, se puede revisar el siguiente link:

http://www.fda.gov/AboutFDA/ContactFDA/default.htm

b. **Alimentos frescos**: ejemplos de estos pueden ser, verduras, frutas, carnes, aves, frutas propias de la región.

Estos productos requieren otra documentación adicional a la mencionada en los apartados anteriores, algunos están relacionados con la autorización de los productos y requieren trámites adicionales.[32]

Son necesarios también certificados Fito y Zoo Sanitarios, los cuales se emiten para la exportación y reexportación de productos y subproductos de origen animal y vegetal, los cuales certifican que al momento de la exportación las plantas, animales, productos y subproductos, han sido inspeccionados de acuerdo con los procedimientos adecuados y que se consideran aptos para la exportación.

Estos documentos son requeridos por los países importadores para el ingreso de productos y subproductos de origen vegetal y animal, siendo los siguientes:

- Certificado Fitosanitario para la Exportación
- Certificado Fitosanitario para la Reexportación
- Certificado Zoosanitario para la Exportación
- Certificado Zoosanitario para la Reexportación

Se deberán incorporar además los aspectos vistos en el apartado anterior para efectos de aprobación de los productos por parte de la FDA como requisito para la exportación de productos a Estados Unidos.

[32] http://www.centrex.gob.sv/scx_html/productos_controlados.html

3.2.4 Ley de bioterrorismo[33]

Posterior a los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, EEUU se ha movilizado para asegurar la seguridad de sus puestos fronterizos y de los alimentos consumidos por su población. En esta sección se mencionan las principales regulaciones que afectan a los productores, procesadores y exportadores de alimentos hacia los EEUU.

Para conocer en detalle todas las iniciativas del sistema de aduanas se recomienda ver la dirección: http://www.customs.ustreas.gov/xp/cgov/import/

El 12 de junio del 2002, los Estados Unidos firmó la Ley "Seguridad de la Salud Pública, Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo" o "Ley 107-188". El Título III está diseñado para proteger al país contra amenazas de bioterrorismo a sus fuentes de alimentación, incluyendo alimentos foráneos.

Otras previsiones de la Ley que podrán repercutir en el comercio de productos agroalimentarios son las siguientes:

- Autoriza a la FDA a detener cualquier envío de alimentos cuando exista "evidencia creíble" de que puede suponer un riesgo para personas o animales.
- Establece que aquellas personas o entidades que cometan infracciones graves o intenten importar productos que supongan un grave riesgo para la salud sean inhabilitadas para importar en los EEUU durante un plazo de cinco años.
- Requiere que todos los establecimientos, nacionales o extranjeros, que transformen, procesen, envasen o almacenen alimentos con destino a los EEUU estén registradas en la FDA. Pueden hacerlo a través de un sistema de registro vía Internet.
- Requiere que los importadores hagan una notificación previa de los envíos con una antelación mínima.

3.2.4.1 Que es la Ley contra el Bioterrorismo?

La ley contra el Bioterrorismo se resume en cuarto normativas:

- **Notificación Previa de Partidas de Alimentos Importados**

A partir del 12 de diciembre del 2003, la FDA deberá recibir notificación previa de todas y cada una de las partidas de alimentos que ingresen a los Estados Unidos. La ley exige a los importadores que proporcionen a la FDA una notificación anticipada con no menos de 8 horas y no más de 5 días antes del envío, hasta que las normativas entren en vigor.

[33] Guía de exportación de Productos alimenticios a Estados Unidos. Subdirección de Inteligencia Competitiva Dirección Desarrollo Competitivo Empresarial. **Ministerio de Economía, 2005.**

- **Registro de Instalaciones Alimentarias**

Las instalaciones alimentarias nacionales y extranjeras que fabrican, procesan, envasan, distribuyen, reciben o almacenan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos deberán registrarse en la FDA.

- **Establecimiento y Mantenimiento de Registros**

Las personas que fabrican, procesan, envasan, distribuyen, reciben, almacenan o importan alimentos estarán obligados a crear y mantener los registros que la FDA estime necesarios para identificar las fuentes previas de abastecimiento y los receptores posteriores de estos alimentos, es decir, de donde vienen y quienes lo reciben.

- **Detención Administrativa**

Se autoriza a la FDA a retener administrativamente alimentos, si la agencia tiene pruebas o información creíble de que dichos alimentos representan una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o muerte de personas o animales.

3.2.4.2 Qué tipo de alimentos están sujetos a los requisitos de la Ley

La definición de alimento utilizada en la norma propuesta coincide con la definición de alimentos de la sección 201(f) de la Ley de Alimentos, Fármacos y Cosméticos. Incluye alimentos y bebidas para el consumo humano y animal. Los alimentos transportados en el equipaje personal de los individuos que entran en los Estados Unidos destinados al uso personal de esa persona, o los productos cárnicos, de pollería o huevos que están bajo el control exclusivo del Departamento de Agricultura de los EE.UU. en el momento de la importación no están cubiertos por la normativa propuesta de notificación previa. Todos los demás alimentos estarán sujetos a esta normativa, estén o no destinados al consumo en los Estados Unidos. (Incluye alimentos en tránsito).

3.2.4.3 Quiénes estarán sujetos a esta Ley

Todas las instalaciones estadounidenses y extranjeras que fabrican, procesan, envasan, distribuyen, reciben o almacenan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos. Además de las excepciones especificadas en cada reglamento, las nuevas normativas se aplicarán a todas las instalaciones para todos los productos de alimentación humana y animal regulados por la FDA, incluidos los suplementos de la dieta, las leches maternizadas, las bebidas (incluidas las alcohólicas) y los aditivos alimenticios.

3.2.4.4 Cuál es la autoridad encargada de hacer cumplir estas normativas

El gobierno de los Estados Unidos, ha delegado al FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos) la responsabilidad del desarrollo y el cumplimiento de todas las normativas de seguridad en el suministro de alimentos a los Estados Unidos.

Los requisitos de registro y notificación se exigen a todos los envíos a partir del 12 de diciembre de 2003.

3.2.5 Normas de origen

Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. Las prácticas de los gobiernos en materia de normas de origen pueden variar considerablemente.[34]

Para las exportaciones a Estados Unidos el texto del CAFTA DR establece en el capítulo 4 las normas de origen que debe tener un producto para gozar o tener derecho de los beneficios de trato preferencial arancelario, es decir que determinan si un producto es total o parcialmente originario de un país o mas países miembros del Tratado.

Establece los criterios y procedimientos aduaneros para determinar el origen de los productos, donde además se incluye documentación permitida, y toda actividad relacionada con las normas de origen.

La sección mencionada se puede ver directamente en:

http://www.minec.gob.sv/tlc/tlc_web/pdf/Usa/capitulo4.pdf

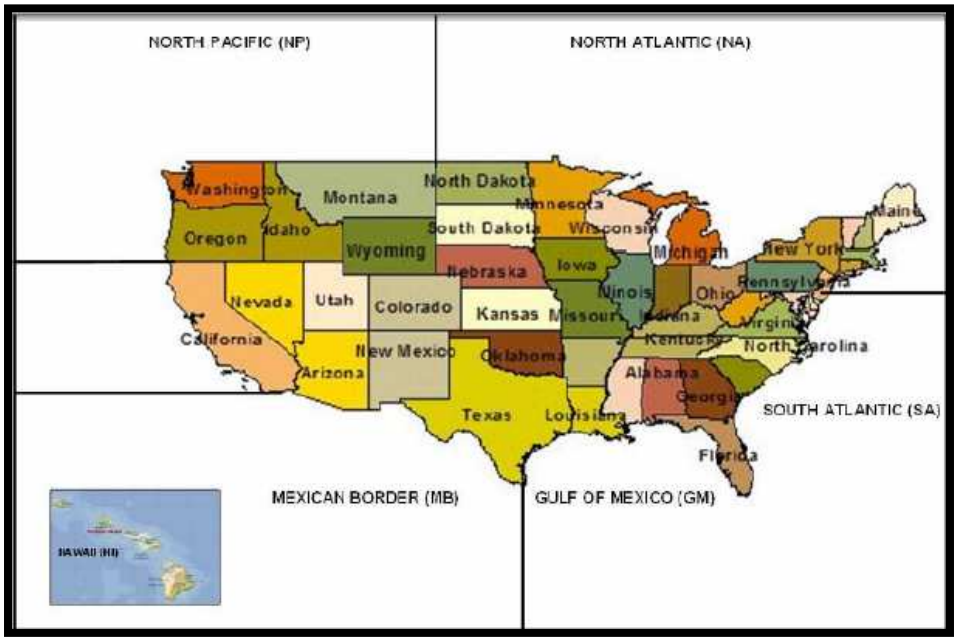
3.2.6 Controles y Requisito de Salud, Inocuidad e Higiene en los EEUU[35]

La mayor parte de los países desarrollados ha establecido normas sobre las tolerancias de plaguicidas, herbicidas y fungicidas utilizados en la producción y tratamiento de los productos agrícolas, conocidos como Límites Máximos de Residuos (MLR por sus siglas en inglés).

[34] www.wto.org

[35] Guía de exportación de Productos alimenticios a Estados Unidos. Subdirección de Inteligencia Competitiva Dirección Desarrollo Competitivo Empresarial. **Ministerio de Economía, 2005**

Estados Unidos es uno de esos países, y establecen por zonas de entrada los puertos para el ingreso de productos de este tipo, como lo muestra el grafico:



Fuente: www.minec.gob.sv

Los productos frescos por ejemplo pueden ingresar a Estados Unidos por diferentes puertos, el clima del norte no permite la sobrevivencia de algunas plagas aunque si podrían hacerlo en el clima del sur, por esta razón dividen los productos de acuerdo al puerto de entrada.[36]

Incluso determina ciertas nomenclaturas:

ALL: productos que pueden ingresar por todos los puertos, donde estén estacionados funcionarios de Protección Vegetal y Cuarentena (PPQ) y su área de cubrimiento.

NA (Atlántico Norte): productos que pueden ingresar en los puertos del Atlántico Norte incluyendo a Norfolk, VA. Puertos de los Grandes Lagos, Canal de St. Lawrence, puertos con la frontera de Canadá al este incluyendo Dakota del Norte, Washington D.C. (incluyendo Dulles) para despachos aéreos.

NP (Pacifico Norte): productos que pueden ingresar en los puertos en el Pacifico, al norte de California, incluyendo Alaska, puertos con la frontera de Canadá, al oeste incluyendo Montana. Excluyendo Hawaii.

[36] www.camagro.com

SAG (Atlántico Sur y el Golfo): productos que pueden ingresar en los puertos del Atlántico, al sur de Norfolk, VA, puertos de Estados Unidos en el Golfo de México, Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los estados Unidos.

Están disponibles también listados de frutas frescas aprobadas por el Servicio de Inspección de Animales y Plantas (USDA) que pueden ingresar a Estados Unidos, entre las cuales tenemos:

- Mora
- Durian
- Toronja
- Limón Tahiti y Limon Persico
- Marang
- Naranja
- Papaya
- Piña
- Rambután (fruta incluida el racimo de frutas unido a un tallo)
- Frambuesa
- Fresa
- Mandarina

Para exportar un producto nuevo que no esté incluido, se debe hacer un proceso que incluye la elaboración de un documento denominado Análisis de Riesgo de Plagas (**ARP**).

La base legal con la que actúa la Agencia para la Protección Ambiental de los EE.UU (**EPA**) son la Federal Insecticide, Fungicide and Rodenticide Act (**FIFRA**) y la Food Quality Protection Act (**FQPA**).

La Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Pesticidas (FIFRA) exige a la EPA., que todos los pesticidas utilizados en los Estados Unidos sean registrados, y que establezca medidas de tolerancia segura para los residuos químicos que puedan encontrarse en los alimentos domésticos o importados. La Administración de Alimentos y Drogas (FDA) es responsable por la inspección de alimentos domésticos e importados para asegurar que los pesticidas ilegales no estén presentes en los productos.

Además, la EPA debe establecer la cantidad de residuos de agroquímicos que pueden permanecer en los alimentos. Estos límites de residuos son conocidos como “tolerancias”. Las tolerancias son implementadas para que los alimentos importados sean aptos para el consumo humano.

Los límites de tolerancia de residuos de agroquímicos para cualquier fruta se pueden encontrar en la web.[37]

Al insertar la palabra en “Search”. Es importante revisar éstos datos continuamente ya que se modifican con regularidad. Estos límites son el valor máximo permitido en partes por millón: ppm. Los límites son establecidos por el Environmental Protection Agency (EPA) y la FDA es la encargada de tomar las muestras y analizarlas.

Las tolerancias para cada uno de los pesticidas y tipos de alimentos se encuentran en la 40CFR180, 185 y 186. Estas tolerancias también se encuentran disponibles en la base de datos de la EPA denominada Pesticide Tolerance Index System (**TISinfo**).

Por otra parte las tolerancias de residuos de medicamentos veterinarios son determinadas por la FDA a través de las tolerancias del Center for Veterinary Medicine (**CVM**), aunque el control de las mismos es realizado por el FSIS. La lista de medicamentos veterinarios aprobados por la FDA puede encontrarse en la base de datos FDA Approved Animal Drug Products; la cual se basa a su vez en las disposiciones pertinentes del Code of Federal Regulations, en especial las relativas a tolerancias de residuos.

Se subraya que las tolerancias para pesticidas y medicamentos veterinarios en los alimentos, establecidas por las autoridades estadounidenses pueden ser diferentes a las vigentes en los diferentes países. La FDA es la agencia encargada de velar por el cumplimiento de los residuos en alimentos procedentes tanto de pesticidas como de medicamentos veterinarios.

3.2.7 Contaminación biológica y rastreo de los productos[38]

En respuesta a los recientes problemas en materia de sanidad de los alimentos y de terrorismo internacional, diversos países han aumentando los controles en todas las etapas de la producción, el procesamiento y la distribución de alimentos, a fin de proteger a los consumidores contra la contaminación de los mismos.

Con el propósito de aumentar la seguridad del consumidor, muchos gobiernos sugieren utilizar métodos de manejo tales como el **Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP)**; dichos controles se pueden usar de manera permanente para reducir el riesgo de contaminación, las enfermedades producidas por los alimentos y otros peligros.

[37] http://www.epa.gov/pesticides/food/viewtols.htoneladas

[38] Guía de exportación de Productos alimenticios a Estados Unidos. Subdirección de Inteligencia Competitiva Dirección Desarrollo Competitivo Empresarial. **Ministerio de Economía, 2005**

Este es un sistema de gestión destinado a garantizar la inocuidad de los alimentos, medidas que se deben aplicar para asegurar la inocuidad alimentaria de un determinado producto, debido a esto es que no existe un plan general de HACCP, porque es especifico para cada producto y línea de producción.

Cabe señalar que la certificación HACCP para algunos sectores alimenticios en los Estados Unidos se está convirtiendo en un elemento obligatorio y no solo facultativo en las importaciones de los mismos. En algunas ocasiones, estas no son exigidas por las leyes federales o estatales, si no más bien por los clientes en los mercados internacionales.

Si desea obtener más información sobre sanidad de los alimentos y los sistemas HACCP, puede consultar en Internet el sitio.[39]

3.2.8 Trazabilidad[40]

Otro propósito valioso de las nuevas leyes es garantizar que todos los productores y exportadores estén identificados para que sus productos puedan ser rastreados fácilmente hasta su lugar de origen. El rastreo es parte importante de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; y también está incluido en las leyes estadounidenses contra el terrorismo biológico.

Existen otros requisitos adicionales que están relacionados con la exportación de alimentos, recordando que el manual pretende dar una guía general para la exportación de los productos, pero cada producto en especial los alimentos poseen un procedimiento especial, el cual podrá ser visto en detalle acudiendo a las oficinas de apoyo o conociendo experiencias de empresarios con productos similares, que puedan dar más detalle sobre cómo lograr una exportación de los productos exitosa.

3.2.9 Requisitos adicionales

3.2.9.1 Requisitos exigidos por el FSIS

El Servicio de Seguridad e Inspección de los Alimentos (FSIS) es la agencia de salud pública del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), encargada de asegurar que la oferta comercial domestica de carnes, productos avícolas y de huevos sea segura, saludable y con el etiquetado y embalaje adecuados. El USDA a través del FSIS, controla la importación de productos cárnicos en los Estados Unidos asegurando su salubridad e inocuidad para la salud humana.

[39] www.fao.org/es/ESN/food/foodquality_haccp_es.stm

[40] Guía de exportación de Productos alimenticios a Estados Unidos. Subdirección de Inteligencia Competitiva Dirección Desarrollo Competitivo Empresarial. **Ministerio de Economía, 2005**

El FSIS cumple este mandato siguiendo los procedimientos detallados en 9CFR327 (para carne de équidos, vacuno, ovino y caprino) y en 9CFR 381 (para carne de aves).

Aunque, el FSIS regula la carne, y productos de aves de corral y de huevos, el FDA tiene responsabilidades aliadas asignadas por la ley federal para la inspección de la carne.

El Artículo #620 de la **Ley Federal de Inspección De la Carne (Federal Meat Inspección Act)** prohíbe la adulteración o falso etiquetado y establece el cumplimento con inspección, estándares de la construcción de edificios, y otras provisiones; métodos humanos de matanza; tratamiento de productos importados como si fuesen nacionales conforme a este capítulo y provisiones con relación a alimentos, productos farmacéuticos y cosméticos; nombres de marca y etiquetas, con una exención para productos exclusivamente para consumo personal. Esta ley se encuentra en la web.[41]

Las compañías que pretendan exportar productos cárnicos a los Estados Unidos deben primeramente asegurarse de que el sistema de control higiénico de productos cárnicos del país en el que se fabriquen tales productos ha sido debidamente homologado por el FSIS (ver 9CFR327.2 para carne de équidos, vacuno, ovino y caprino y 9CFR381.196 para carne de aves).

Para que un país sea homologado por el FSIS es necesario que:

- El FSIS realice un análisis de la legislación en vigor del país aspirante en especial en lo relativo a contaminación, diseminación de enfermedades, normas de procesado, residuos y normativa sobre fraude.

- El FSIS realice además una inspección *in situ* del país aspirante que compruebe la implementación de la legislación del país mencionada en el párrafo anterior así como las instalaciones y medios de los que dispone este país (personal del servicio de higiene de los alimentos, laboratorios, etc.).

Entre los requisitos que exige el FSIS para homologar un país o planta figura especialmente el cumplimiento de la nueva normativa estadounidense para el control de patógenos denominada "Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos" (HACCP, en sus siglas inglesas) que comenzó a entrar en vigor progresivamente a principios de 1997 y en la actualidad es vigente plenamente.

El FSIS retiene la facultad de revisar periódicamente esta homologación para asegurar que el país homologado sigue cumpliendo con la legislación estadounidense al respecto. La homologación se realiza separadamente para carne de aves y el resto de carnes.

Más de 40 países se encuentran actualmente homologados de los que sólo 30 exportan activamente productos cárnicos a los Estados Unidos.

[41] http://www.fda.gov/opacom/laws/meat.htm#SUBCHAPTER_1.

Los establecimientos de los países homologados deben ser previamente autorizados conjuntamente por el FSIS y por la autoridad competente del país homologado en cuestión.

Los importadores de productos cárnicos provenientes de países homologados y plantas autorizadas deben presentar en aduanas dos documentos:

- Un certificado original de sanidad del país exportador que asegure que el producto en cuestión ha sido inspeccionado y aprobado para la exportación por el servicio oficial competente (ver 9C*FR*327.4 y 9*CFR*381.97).

- Una petición de inspección por parte del FSIS (*Import Inspection Application and Report*) (ver 9C*FR*327.10 y 9*CFR*381.199).

Una vez que el producto en cuestión ha recibido la aprobación por parte del Servicio Aduanero así como por los Servicios de Sanidad Animal, el sistema de información electrónica de aduanas, *Automated Import Information System,* toma una decisión sobre la re inspección de dicho producto en base a la información suministrada sobre la compañía y país exportador así como el tipo de re inspección a realizar. Esta re inspección puede incluir:

- Los pesos netos de los paquetes.

- La condición del contenedor.

- Los defectos de los productos.

- La incubación de los productos enlatados.

- El examen de las etiquetas.

- Análisis de laboratorios para determinar los aditivos presentes, composición del producto, contaminación microbiológica y residuos.

Especial importancia tiene el control de patógenos en los análisis arriba citados, así como de los residuos de medicamentos veterinarios. El cumplimiento de la normativa HACCP arriba descrita tiene como objetivo garantizar la ausencia de distintos patógenos, tales como *Escherichia coli*, *Listeria* o *Salmonella.* Se destaca igualmente que la irradiación de productos cárnicos está permitida por el FSIS con objeto de minimizar la presencia de patógenos.

Igualmente, se aconseja consultar los límites de residuos de medicamentos veterinarios y otros contaminantes y los límites de residuos de pesticidas en carne y huevos.

El FSIS no suele retener el producto importado hasta la conclusión del examen y análisis arriba citados a menos que el historial de violaciones de la compañía y país exportador aconsejen lo contrario.

Las mercancías que superan esta re inspección reciben un sello ("*U.S. Inspected and Passed*") que les permite ser comercializadas en los Estados Unidos (ver

9*CFR*327.14 y 9*CFR*381.204). Las que no superan esta re inspección reciben un sello ("*U.S. Refused Entry*") que obliga al importador, en un plazo de 45 días, a destruir, reexportar o, previa autorización del FDA, convertir en pienso animal la mercancía rechazada.

De manera específica, la **carne de iguana** es regulada por la FDA por ser un producto fuera de lo normal. No existe tolerancia para bacterias o Salmonela pues la detección de dichos patógenos automáticamente genera un rechazo y excluye su importación.

No está permitida la importación a Estados Unidos de **pupusas** que contienen **carne de cerdo** puesto que existe incidencia en El Salvador de fiebre aftosa y no existen zonas certificadas libres de dicha enfermedad. La carne de cerdo es regulada por el USDA y los productos cárnicos regulados por dicha institución tienen que proceder de países, y plantas, que han sido aprobadas por el USDA y son reinspeccionadas periódicamente por la autoridad competente en el país de origen.

Envíos comerciales de carne fresca deben llegar a un puerto en donde el FSIS tiene infraestructura para inspección.

3.2.9.2 Requisitos relativos a la sanidad veterinaria

El *Animal and Plant Health Inspection Service (*APHIS*)*, Servicio de Sanidad Animal y Vegetal del USDA, es la agencia encargada de proteger y promover la sanidad agropecuaria, inspeccionar los productos cárnicos y animales vivos importados en los Estados Unidos, con el objeto de impedir y controlar la introducción de plagas y enfermedades animales.

La importación de productos cárnicos y animales vivos está sujeta a diversas restricciones en razón de la existencia o no de diversas enfermedades en los países exportadores. APHIS revisa periódicamente el *status* sanitario de los diversos países exportadores con objeto de tener en cuenta los brotes o erradicaciones de diversas enfermedades animales que hayan podido producirse.

Inspectores del APHIS destacados en Aduanas aseguran que los productos cárnicos importados en los Estados Unidos cumplen con la legislación/normativa veterinaria vigente. Aquellos productos cárnicos que no cumplan con la misma serán tratados de acuerdo a lo establecido en 9CFR 94.7, "*Disposal of animals, meats, and other articles ineligible for importation*".

A partir del 1 de julio de 2001, a los envíos de productos cárnicos que lleguen a las aduanas estadounidenses sin la documentación requerida en 9CFR 94 se les denegará entrada. Personal de APHIS sellará y numerará el contenedor o caja e informará al importador de las siguientes alternativas:

- Si el envío llega por vía marítima, el producto deberá ser reexportado según lo previsto en 9CFR 94.7(a), que establece que cualquier envío de productos cárnicos por vía marítima a los Estados Unidos, y cuya entrada

sea denegada, debe ser reexportado en un plazo de 48 horas**,** o destruido de un modo aceptable para los Servicios Veterinarios (APHIS).

- Si el envío llega a la aduana por ferrocarril o vía aérea, el producto debe ser reexportado según lo previsto en 9CFR 94.7(b), que establece que cualquier envío de productos cárnicos por vía aérea o ferrocarril a los Estados Unidos, y cuya entrada sea denegada debe ser reexportado en un plazo de 24 horas**,** o destruido de un modo aceptable para los Servicios Veterinarios (APHIS).

- Si el envío llega por un medio distinto de vía marítima, aérea o ferrocarril, el producto debe ser reexportado según lo previsto en 9CFR 94.7(c), que establece que cualquier envío de productos cárnicos por medio distinto de vía marítima, vía aérea o ferrocarril a los Estados Unidos, y cuya entrada sea denegada debe ser reexportado en un plazo de 8 horas, o destruido de un modo aceptable para los Servicios Veterinarios (APHIS).

Los envíos de carne cuya entrada sea rechazada, prohibida o no admisible en los Estados Unidos por cualquier razón serán tratados de acuerdo a las disposiciones de 9CFR 94.7 arriba expuestas.

3.2.9.3 Requisitos relativos a la sanidad vegetal (Frutas y Vegetales Frescos) Medidas de cuarentena y aspectos fitosanitarios

- **Ley de Cuarentena para Plantas**

Las regulaciones de cuarentena para plantas del USDA están divididas en dos clases: prohibitivas y restrictivas. Las primeras prohíben la entrada de plantas o sus partes, que estén sujetos a plagas cuya cura o tratamiento no está disponible. Las segundas permite la entrada de plantas que estén bajo tratamiento o que cumplan con requisito de inspección.

- **Permisos de importación**

Los permisos de importación están relacionados con la ley de cuarentena para plantas ya que algunos productos, debido a regulaciones cuarenténarias necesitan un permiso de importación. La necesidad de este permiso depende del país de origen, producto y del puerto de llegada.[42]

Existen otros productos no perecederos considerados “sensibles” que requieren de permisos de importación.

[42] www.marketag.com

- **Permiso de APHIS para la importación**

Todas las exportaciones de plantas o productos de plantas dirigidas a EE.UU. deben ser acompañados de un **certificado fitosanitario** expedido por un funcionario del país exportador, que pueda determinar si el producto en cuestión puede ser exportado a los Estados Unidos.

Este control es realizado por APHIS y el permiso puede ser llenado en línea en la dirección.[43]

- **Requisitos de salud, inocuidad e higiene**

a. Guía de la FDA para la reducción de riesgo microbiológico en frutas y verduras frescas.

Este documento trata acerca del **riesgo microbiano** en los alimentos y las **buenas prácticas agrícolas** relativas a la producción, cosecha, lavado, selección, empaque y transporte de la mayoría de las frutas y vegetales que se venden al consumidor sin procesar, o con un procesamiento mínimo (crudas).

Dichas directrices están basadas en conocimientos científicos y pueden ser adoptadas por los productores de frutas y vegetales tanto en los Estados Unidos como en el extranjero para asegurar la seguridad de sus productos.

La FDA proporciona tanto a productores locales como a productores extranjeros una guía para reducir el riesgo microbiológico de alimentos frescos.[44]

Esta guía voluntaria tiene el objetivo de presentar una serie de medidas que puede llevar a cabo el productor/comercializador para reducir el riesgo a la salud que puedan causar sus productos por presencia de microorganismos.

La aplicación de esta guía no es obligatoria pero es recomendable. Si la FDA detecta algún problema microbiológico en el producto esto puede perjudicar permanentemente a la empresa exportadora.

b. Regulaciones de calidad y estándares

Existen algunas referencias técnicas las cuales han sido creadas con el fin de estandarizar las características de los productos frescos en el mercado. Entre ellas destacan los estándares del *Codex Alimentarius y United States Standards*.

Una vez más, estos estándares son utilizados como referencia más su acatamiento no es obligatorio.

[43] https://web01.aphis.USDA.gov/iasppq1.nsf/FVA?OpenForm

[44] http://www.cfsan.fda.gov/~mow/sprodgui.html.

c. Codex Alimentarius

El Codex Alimentarius es una serie de normas propuestas para que mediante su aplicación se pueda asegurar la inocuidad de los alimentos. Estas normas internacionales son aceptadas alrededor del mundo.

En el caso de la fruta fresca existen normas de la comisión del Codex Alimentarius para productos frescos. Sin embargo, estas normas no son requisitos obligatorios para exportar a EE.UU.

En la norma se exploran los requisitos mínimos de calidad, la clasificación por categoría, tolerancias de defectos por categoría y disposiciones de presentación, entre otras cosas.

Todos los frutos, deben cumplir ciertos requisitos mínimos de calidad, entre ellos:

- Estar enteros,
- Ser de consistencia firme,
- Estar limpios y sanos,
- Sin magulladuras,
- Sin olores o sabores extraños y
- Con un grado de madurez suficiente.

d. United States Standards

El USDA ha creado estándares de calidad para algunos productos frescos, estos estándares se aplican tanto a los productos frescos importados como a los producidos dentro de los EE.UU. Los productos que se exportan a los EE.UU. deben cumplir estos estándares.

Cuando no existe para un producto dado el estándar de la USDA entonces se recomienda que el productor cumpla con los estándares de la UNECE (*United Nations Economic Commission for Europe*).

Los estándares de calidad para las frutas pueden verse en la sección de “Fresh Products Branch Standarization Section” que son parte de USDA, AMS y la Fruit And vegetables Program[45].

[45] www.ams.usda.gov/standards/fruitmrkt.htm

e. Buenas Prácticas Agrícolas

El gobierno estadounidense está implementando un programa para la aplicación de *Good Agricultural Practices* (GAP) o *Mejores Prácticas Agrícolas* en los procesos productivos tanto de los productores locales como los que producen productos que son importados por EE.UU. USDA en conjunto con la FDA ha publicado una guía para reducir el riesgo microbiológico de los alimentos frescos (mencionado anteriormente).

Estas son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a las diversas etapas de producción de productos frescos, con el fin de brindar un producto inocuo para el consumo directo o su proceso agroindustrial. Su aplicación tiene como objetivo ofrecer al mercado productos de elevada calidad e inocuidad, que generen un mínimo de impacto ambiental.

Las BPA son el componente fundamental de inocuidad y corresponden a una serie de recomendaciones establecidas para asegurar un ambiente limpio y seguro para los trabajadores, así como para minimizar el potencial de contaminación de los productos alimenticios.

Este programa incorpora el manejo integrado de plagas, así como otros programas con denominaciones sinónimas como el manejo integrado de cultivo, etc, dentro de su marco de trabajo. La adopción de BPA es esencial para la mejora a largo plazo de la producción de frutas frescas. Si se tiene que mantener la confianza del consumidor y de los diferentes mercados en los productos frescos tal como es el mercado de los Estados Unidos.[46]

Las BPA son necesarias para la exportación de frutas procesadas, deben implementarse en toda la cadena de producción, que va desde actividades del cultivo en campo hasta el consumo. Las BPA involucran los siguientes elementos:

- Instalaciones Exteriores e Interiores.
- Prácticas de Procesamiento Salud e Higiene del Personal.
- Almacenamiento.
- Transporte.
- Programas de Limpieza y Saneamiento

Una empresa considerada apta para la exportación con el requisito de Buenas prácticas de manufactura, debe tener en cuenta diversos requisitos de higiene referentes a los locales, el transporte, el equipo, los residuos, el suministro de agua, la higiene personal y las características propias del producto alimenticio que se trate.

[46] Guía Para la exportación de Productos Frutícolas Hacia Estados Unidos. Exporta y Trade Point

f. Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos (HACCP)

El análisis de peligros y de puntos críticos de control (HACCP) es un sistema de gestión destinado a garantizar la inocuidad de los alimentos, son todas las medidas que se deben aplicar para asegurar la inocuidad alimentaría de un determinado producto, en este caso el de las frutas procesadas, obtenido de una determinada manera y específicamente para cada producto, por lo que no existe un Plan HACCP general, este es específico para cada producto y para cada línea de producción.

g. Productos enlatados de baja acidez y acidificados (LACF)

Los productos enlatados de baja acidez son productos envasados en recipientes cerrados herméticamente y con un PH superior al 4.6 y una actividad del agua de 0.85.

Los productos acidificados son productos de baja acidez a los que se le añade acido para reducir su Ph a 4.6 o menos. Los productos acidificados debe tener una actividad del agua superior al 0.85 para cumplir la normativa. Cada planta procesadora de productos enlatados de baja acidez y acidificación que exporta sus productos a los Estados Unidos debe realizar los siguientes pasos:

- Registrarse en la FDA
- Aportar información sobre todos los procesos de producción que tiene registrados.

Una vez la FDA recibe el formulario de registro debidamente completado[47], otorgara a la firma procesadora registrada un numero llamado “Food Canning Establishment Number (FCE#) que permite a la FD reconocer el registro e historial de la firma. Este número debe aparecer en la etiqueta del producto alimenticio.

En caso contrario se retendrán todos los envíos de dicha empresa en los puertos de entrada a los Estados Unidos hasta que la planta procesadora cumpla los requisitos establecidos. La FDA recomienda que los importadores se informen bien de la normativa vigente para este tipo de productos. Cuando un importador no está seguro si el producto es de baja acidez o es un producto acidificado, debe contactar a la empresa procesadora para obtener la información técnica necesaria. Si no se cuenta con la capacidad de determinar la categoría de los productos, la FDA puede ofrecer su asistencia.

Los productos enlatados de baja acidez son productos como las legumbres verdes, los champiñones, el atún, etc. envasados en recipientes cerrados herméticamente y con un PH superior al 4,6 y una actividad del agua del 0,85.

Algunos ejemplos de este tipo de productos son: conservas en escabeche, pimientos o alcachofas en lata. Los productos acidificados deben tener una actividad del agua superior al 0,85 para cumplir la normativa.

[47] Food Canning Establishment Registration Form FDA 2541

h. Petición de autorización de un aditivo o colorante

Cualquier persona puede solicitar que un determinado aditivo o colorante sea autorizado en la composición del producto a exportar a Estados Unidos. Esta solicitud debe dirigirse al Office of Premarket Approval42 (Oficina de Aprobación Previa a la Comercialización), por triplicado y traducida al inglés (ver 21*CFR*71.1 y 21CFR171.1).

Corresponde al solicitante proveer información que demuestre que el aditivo en cuestión (o toda sustancia que se pueda poner en contacto con el mismo, ver 21*CFR*170.20) es completamente inocuo para la salud humana.

Específicamente, la FDA exige remitir la siguiente información:

- Nombre del aditivo alimentario.
- Nombre y dirección del solicitante
- El producto alimentario destinatario del aditivo.
- Nombre y dirección de los fabricantes de dicho producto alimentario.
- Cantidad a utilizar del aditivo

Igualmente, la FDA exige una serie de análisis científicos sobre la composición y propiedades del aditivo o colorante (ver 21*CFR*71.1 y 21CFR171.1). La FDA puede solicitar muestras del aditivo para realizar análisis suplementarios. En este sentido, la FDA utiliza el sistema denominado *Adverse Reaction Monitoring System* (Sistema de Seguimiento de Reacciones Adversas) para controlar la inocuidad de los aditivos de forma continuada.

i. Exenciones (ver 21CFR71.18)

Ciertos aditivos y colorantes no necesitan la obtención de la autorización previa arriba mencionada ya que se encuentran permitidos por la FDA y reconocidos como sustancias seguras (GRAS, Generally Recognized As Safe ver 21CFR182, 184 y 186). Estas sustancias se consideran inocuas en base al

historial de su utilización y de las pruebas científicas obtenidas. No obstante, estas sustancias pueden perder esta condición si la FDA encuentra pruebas científicas concluyentes en sentido contrario. A este respecto se señala que la FDA publica mensualmente la lista de sustancias GRAS.

Sustancias autorizadas (ver 21CFR73.1, 73.615, 172, 173, 175, 176, 177, 178, 180, 182.1, 184, y 186.1)

La FDA, después de haber autorizado los nuevos aditivos o colorantes, enumera los diferentes productos alimentarios para los cuales estas sustancias pueden utilizarse así como la cantidad de los mismos a emplear (estas condiciones se recogen en las "Good Manufacturing Practices") así como su identificación en el etiquetado. La FDA también puede declarar estas sustancias como GRAS.

Un resumen de cómo se interactúa con las autoridades en Estados Unidos lo resume el Ministerio de Economía en el siguiente cuadro:

CUADRO 2. AUTORIDADES DE ESTADOS UNIDOS PARA LA EXPORTACION DE ALIMENTOS.

TIPOS DE PRODUCTOS	ANTES DE PRODUCIR	ANTES DE EMBARCAR	AL EMBARCAR	EN EL PUERTO DE ENTRADA
Todos los productos	Confirmar que el producto no sea afectado por cuotas. Implementar un buen sistema de manejo de inocuidad y calidad. Etiquetado. Conocer los niveles de defectos permitidos (DALs) y otras reglas de los EEUU.	Registro con FDA bajo la ley contra Bioterrorismo. Mantener información en archivo según ley contra Bioterrorismo. Conocer el arancel si entra por SGP o bien por CAFTA.	Asegurarse que la marca de país de origen sea la correcta. Mandar el aviso previo bajo ley contra el Bioterrorismo. Factura, lista de empaque, certificado sanitario y de origen SGP o CAFTA.	Inspección por la Aduana y derechos y procedimientos si es detenido.
Productos frescos	Verificar que el producto es admisible por APHIS / USDA[43]. Verificar regulaciones de residuos de pesticidas.	Verificar que cumple con reglas de USDA inclusive FSIS y los "Marketing Orders" (reglas para la comercialización) del AMS	Tratamiento de cuarentena si es exigido por el USDA.	Inspección por APHIS/USDA y FDA y procedimientos si es detenido.
Frutas y vegetales procesados	Conocer el reglamento de "standards of identity" (nomenclatura)	Si es aplicable, mandar las formas **2541** y **2541a**, a FDA y esperar aprobación.		Inspección por FDA y derechos y procedimientos si es detenido.
Productos lácteos (queso)	Averiguar sobre las cuotas de importación.	Cumplir con los requisitos de sanidad		Inspección por APHIS/USDA y FDA y procedimientos si es detenido.
Carne y Pescado	**Pescado:** Implementar un programa HACCP de manejo de calidad. **Carne:** Planta aprobada por FSIS/ USDA	Cumplir con los requisitos de sanidad.	Inspección y autorización del FDA y/o el USDA. Inspección y autorización del FSIS.	Detenido por FSIS/ USDA y FDA - procedimientos si es detenido.

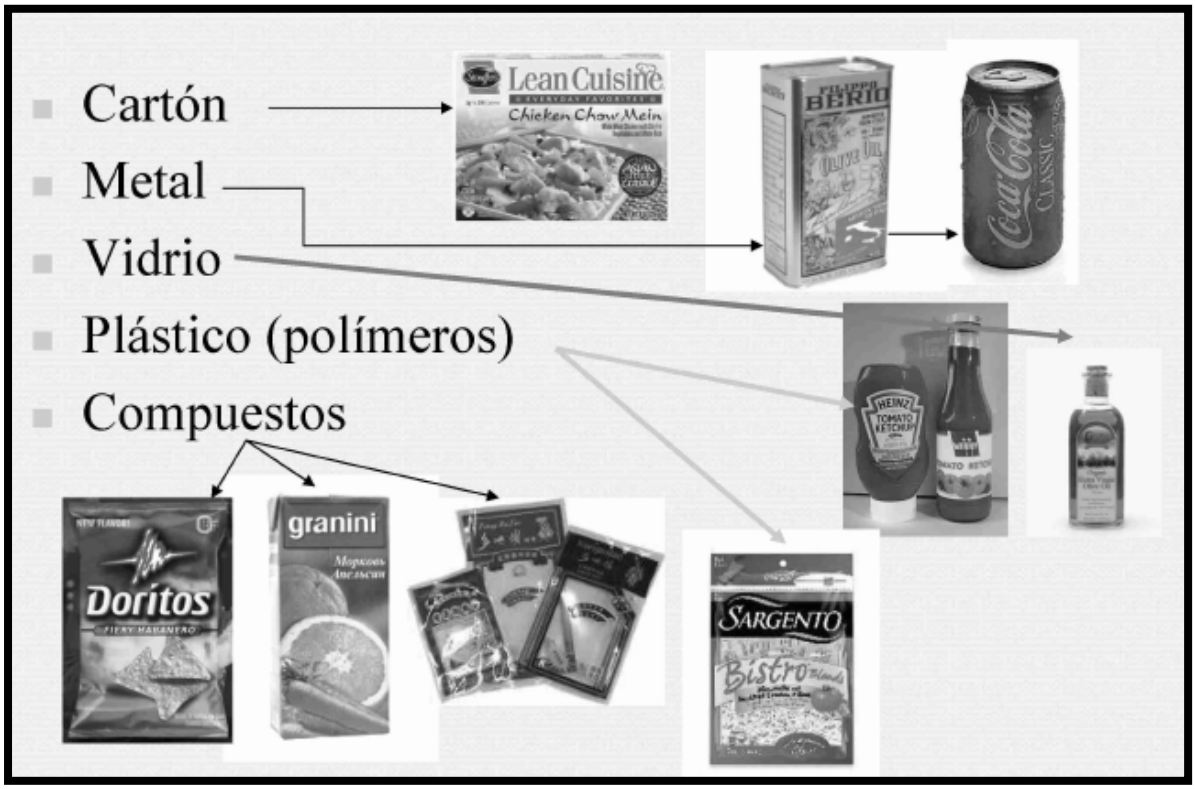
Fuente: www.minec.gob.sv

3.2.10 Envasado y Etiquetado

Los requisitos de envasado en Estados Unidos, establecen que los materiales de estos no deben liberar componentes que puedan ser dañinos para el consumidor. El empaque para alimentos debe contener y proteger los productos durante el almacenamiento, la comercialización y la distribución de los productos. En

algunos casos se promueve el uso de empaques reciclables, biodegradables o mixtos para las frutas.

Los tipos de empaque pueden usarse para la exportación pueden ser de los siguientes materiales:



Existe mucha información técnica al respecto de los tipos de empaque la cual deberá ser revisada según el producto y la forma específica en que se desea vender el mismo, además de investigar las practicas más comunes para efectos de costo y marketing.[48]

A pesar de que el empaque es una parte importante para la exportación de los productos alimenticios, pierden su utilidad e imagen, tanto para efectos de marketing como de comercialización si el etiquetado no cumple los requisitos establecidos.

[48] Empaques para exporter. Curso de Capacitación del programa de USAID para Promoción de Exportaciones. El Salvador 2008.

3.2.10.1 Reglamentación General

Existen tres organismos gubernamentales en los Estados Unidos responsables de hacer cumplir los requisitos legales en el etiquetado de productos alimenticios.

Estas agencias son:

- La *Food and Drug Administration* (FDA).
- El Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria (FSIS), perteneciente al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).
- Las etiquetas de bebidas alcohólicas que están sujetas al TTB44.

El FSIS ejerce su autoridad sobre aquellos productos incluidos dentro de las leyes federales de inspección de carnes y aves, mientras que la FDA ejerce la suya sobre aquellos otros productos alimenticios que contienen menos de un 2% de carne.

Los inspectores designados por el FSIS comprueban las etiquetas de los contenedores desembarcados así como cada uno de los envases para la venta al detalle.

Las etiquetas de los envases para la venta al detalle de productos de carne o ave importados en los Estados Unidos deben ser aprobadas de antemano por el FSIS, después de que la empresa haya facilitado un formulario preciso sobre el proyecto de etiqueta, incluyendo los envoltorios impresos, las bolsas, las cajas y las cubiertas artificiales que permanezcan con el producto en el momento de su venta.

Sólo las etiquetas que se clasifican como "genéricas" se encuentran exentas de esta aprobación previa.

La compañía interesada debe proporcionar un proyecto de etiqueta según el formulario correspondiente. En caso de aceptación de la etiqueta, la empresa recibirá un número de aprobación que deberá figurar sobre la etiqueta final.

Dichas etiquetas deben estar redactadas en inglés y satisfacer las normativas sobre etiquetado e ingredientes establecidas por el Gobierno de los EE.UU.

Para solicitar la aprobación del etiquetado debe rellenarse el formulario 7234-1 del FSIS y adjuntar una copia de la etiqueta propuesta. Se deberán presentar tres copias del formulario y de la etiqueta.

En un extremo del contenedor debe aparecer: el nombre del producto, el número del establecimiento extranjero, el país de origen y las marcas de embarque. Además debe haber espacio suficiente para estampar el sello de inspección de importación en los EEUU. La etiqueta del contenedor también debe incluir el nombre y dirección del establecimiento extranjero o del importador (a menos que aparezca en las etiquetas de otros contenedores dentro del contenedor principal).

En caso necesario, las etiquetas deben recoger también ciertas indicaciones especiales de manipulación, tales como "manténgase refrigerado" o "manténgase congelado".

3.2.10.2 Nombre del Producto

El nombre del producto se conoce como “Declaración de Identidad” y es uno de los aspectos principales de la etiqueta para el panel principal de la presentación del producto, esta debe estar redactada en ingles, aunque puede ir acompañada de otras versiones en otros idiomas.

El nombre común del producto, es el que deberá usar como declaración de identidad, si no se tuviere se usara una descripción apropiada. Cuando la naturaleza del producto es obvia se puede utilizar solo el nombre de la marca.

La declaración de la identidad del producto deberá colocarse en líneas paralelas a la base del paquete con una tipografía grande o en negrita, se suele sugerir que el nombre tenga un tamaño no inferior a la mitad del cuerpo de la impresión más grande de la etiqueta.

3.2.10.3 Contenido Neto

Termino conocido también como “Net Content Declaration”, se refiere solo a la cantidad de alimento (incluyendo cualquier liquido o zumo comestible) contenida en un envase o recipiente. No incluye el peso del recipiente, envoltura o material de embalaje.

El volumen del contenido neto debe aparecer en el tercio más bajo de la etiqueta de presentación principal, generalmente en líneas paralelas del recipiente y debe ser visible, llamativo y fácil de leer. El tamaño de la tipografía mínima requerida está en función del área del panel de presentación principal. El mínimo es de 1/16 de pulgada (1.6 mm) para un panel de presentación principal (ppp) con un área de 5 plg2 (32 cm2) o menos. El tamaño deberá aumentar hasta ½ plg (12.7 mm) para el PPP de más de 400 plg2 (22.580 cm2).

El contenido neto se indica en ambos sistemas de medidas:

- El métrico decimal (gramos, kilogramos, mililitros, litros, etc.)
- El anglosajón (onzas, libras, onzas liquidas, etc.)

La declaración métrica puede indicarse, antes, después, encima o debajo de la declaración anglosajona. Un ejemplo puede ser:

- “net content wt 8oz (226 gr)”

No deben utilizarse frases calificativas o el uso de términos que exageren la cantidad de alimento (por ej: oz grande). En lugar del término “weight” (peso), se puede usar el término “mass” (masa) cuando se declara la cantidad de un alimento sólido. “Contenido neto” como uno de los términos opcionales para alimentos líquidos.

3.2.10.4 Contenido Nutricional

La reglamentación estadounidense, de forma general, prevé que las etiquetas de los productos alimentarios sean expuestas de manera visible y en términos fácilmente legibles y comprensibles para el consumidor ordinario en condiciones normales de compra.

La información nutricional que debe contener el envase de un producto posee aspectos generales que debe cumplir, un envase de productos alimenticios cuenta normalmente al menos con dos áreas distintas: Una etiqueta de presentación principal (Principal Display Panel PDP) y una etiqueta informativa. El PDP es la parte que los consumidores ven en primer lugar cuando compran un producto. En la mayoría de los casos, el PDP es la parte frontal del envase. Aquí es donde la FDA requiere el nombre del producto y la declaración del contenido neto del producto.

Desde 1994, la "información nutricional" ("*nutritional facts*") es exigida para la mayor parte de los envases de productos alimentarios.

La información nutricional consiste básicamente en el número de calorías del producto alimentario así como la cantidad de sodio, potasio, hidratos de carbono, proteínas, minerales y vitaminas.

Ciertas exenciones pueden incluirse, especialmente para las pequeñas compañías y para ciertos tipos de productos.

Las menciones especiales tienen como objeto advertir al consumidor sobre el contenido nutritivo del alimento así como señalar la presencia de aditivos o el alto contenido en fibra.

Las menciones especiales autorizadas deben autorizarse previamente por la FDA Estas menciones se colocan generalmente sobre la parte principal de la etiqueta.

Existe en vigor un cierto número de reglamentaciones específicas para determinados productos (por ejemplo conservas o productos destinados a colectivos).

3.2.10.4.1 Campo de aplicación y excepciones

La Ley de 1990 sobre Etiquetado de Productos Nutritivos y Educación *(NLEA)* en los Estados Unidos requiere una etiqueta que especifique los componentes nutritivos de la mayoría de alimentos.

Los productos cárnicos y avícolas regulados por el *USDA* no se hallan bajo el ámbito de la *NLEA.* Sin embargo, las normativas del *USDA* son similares a las de la FDA. En cualquier caso, algunos productos alimenticios están exentos de las obligaciones impuestas por la normativa de la FDA.

Estos son:

- Alimentos de consumo inmediato, como aquellos servidos en cafeterías de hospital y vuelos aéreos o en sistemas de comercialización como mostradores de venta de galletas en supermercados, carritos de venta ambulante y máquinas expendedoras.

- Alimentos preparados que, aunque no son de consumo inmediato, se preparan o se consumen principalmente en los puntos de venta, por ejemplo, productos de panadería, ultramarinos y dulces o confitería en general.

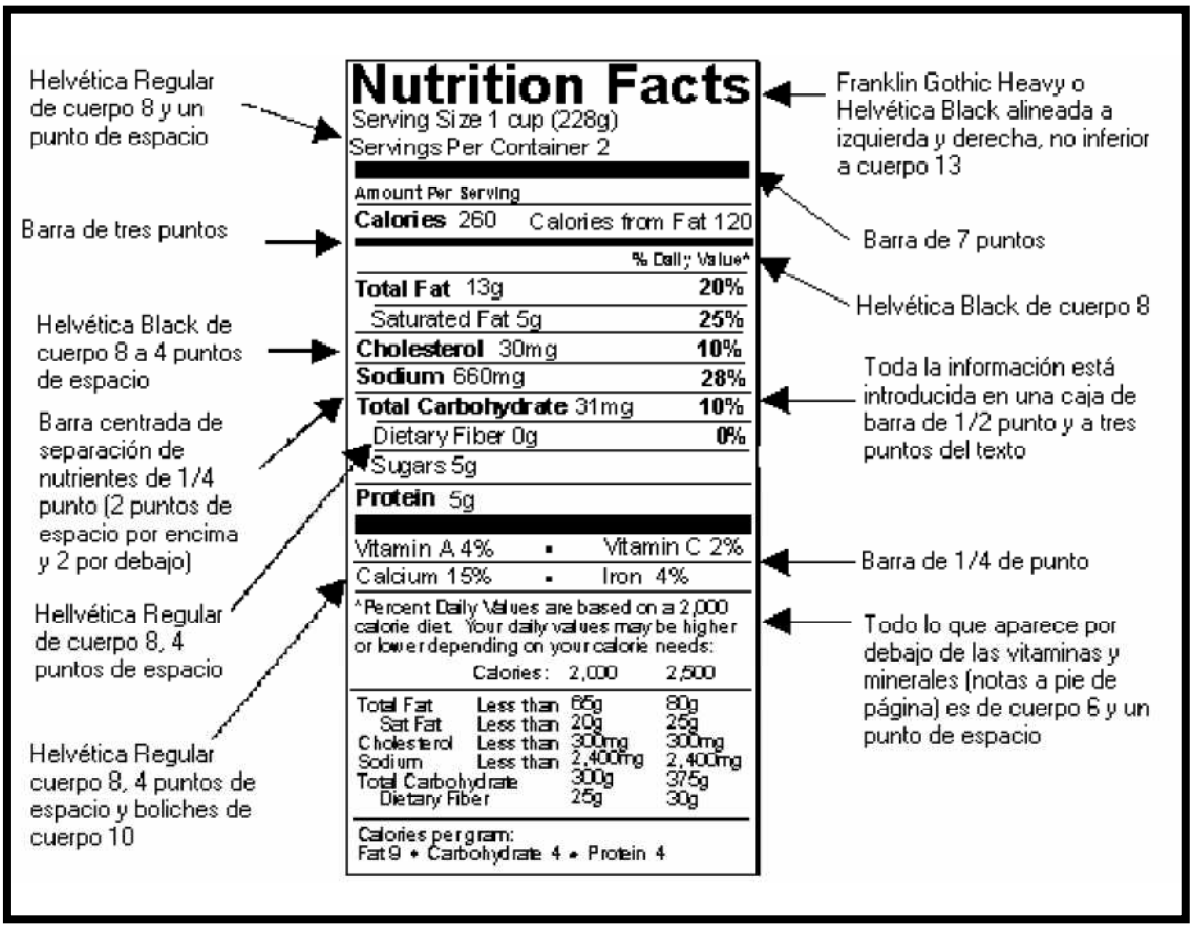
- Alimentos a granel, siempre que no se vendan como tales al consumidor final.

- Alimentos medicinales, como aquellos suministrados a pacientes con determinadas enfermedades para cubrir sus necesidades nutritivas.

- Café y té, algunas especias y otros alimentos que no contienen apenas propiedades nutritivas.

A pesar de estar exentos de la obligación de detallar el contenido nutritivo de sus alimentos, aquellas empresas que lo deseen pueden incluir información sobre las cualidades nutritivas de sus alimentos, siempre y cuando sea conforme a la legislación en materia de etiquetado. Sin embargo, las empresas exentas perderán este privilegio si sus etiquetas contienen algún mensaje publicitario sobre nutrición o salud.

La imagen muestra el formato general de una etiqueta sobre ingredientes que exige la FDA y una descripción detallada del contenido de esa etiqueta:



3.2.10.4.2 Contenido Dietético

En este apartado se diferencian dos tipos de nutrientes, unos de inclusión obligatoria y otros de inclusión voluntaria. La siguiente imagen especificara los nutrientes, voluntarios u obligatorios, que pueden recogerse en la etiqueta.

Ninguna otra sustancia diferente de las ahí mencionadas podrá constar en la misma. Además, se deberán utilizar los nombres que se especifican y en el orden mostrado en la tabla.

Si se realiza cualquier declaración sobre los nutrientes de inclusión voluntaria, o si el alimento está fortalecido o enriquecido con ese tipo de nutrientes, la información sobre los mismos se convierte en obligatoria.

3.2.10.4.3 Tamaño de la Ración

El tamaño de una ración (serving size) constituye la base sobre la que se calcula la cantidad de nutriente existente dentro del producto. Las raciones tienen que ser uniformes y reflejar las cantidades que las personas normalmente ingieren. Se deben expresar en "medidas caseras" y en el sistema métrico decimal. La FDA reconoce las siguientes medidas caseras: taza, cuchara, cucharilla, trozo, rodaja o rebanada, porción (tal como "1/4 de pizza"), y recipientes comunes del hogar que se utilizan para envasar alimentos (como un frasco o una bandeja).

Se pueden utilizar "onzas", pero sólo si una medida casera no es aplicable y se ha de acompañar de una unidad visual apropiada, como por ejemplo: 1 [oz] (28g, aproximadamente 1/ 2 pepinillo).

Dentro del sistema métrico, los gramos (g) y mililitros (ml) son las unidades que se usan en el cálculo de una ración.

La *NLEA* define la ración como la cantidad de producto que se consume por persona y ocasión. La ración en las etiquetas debe basarse en las listas de referencia establecidas por la FDA *(Reference Customarily Amounts Consumed Per Eating Occasion*, "Referencias sobre Cantidades de Consumo por Ocasión").

Estas cantidades de referencia se desglosan en 139 categorías, incluyendo 11 grupos de alimentos especialmente formulados o procesados para bebés o niños menores de cuatro años de edad. Las cantidades de alimento que se toman por persona y ocasión están basadas en estudios nacionales sobre el consumo de alimentos.

La ración de productos presentados en unidades precisas, tales como galletas, dulces y productos rebanados es el número de unidades enteras que más se aproxima a la cantidad de referencia. Las galletas son un buen ejemplo. Bajo la categoría de "productos de panadería", la cantidad de referencia para las galletas es de 30 g (1 *serving size*). La medida casera más cercana a esa cantidad es el número de galletas que pesan alrededor de 30 g. Así, el *serving size* indicado en la etiqueta de un paquete de galletas en el que cada galleta pesa 13 g sería " 2 galletas (26 g)".

Si la unidad pesa más del 50% pero menos del 200% de la cantidad de referencia, la ración es de una unidad. Por ejemplo, la cantidad de referencia para el pan es de 50g; por consiguiente, la etiqueta de una barra de pan en la que cada rodaja pesa más de 25 g indicaría que el *serving size* es de una rodaja. Ciertas reglas se aplican a alimentos que se envasan y venden individualmente. Si el paquete con un solo producto representa menos del 200% de la cantidad de referencia aplicable, el artículo se califica como un *serving*. De este modo, una lata de soda de 360 ml (12 onzas) constituye un *serving*, ya que la cantidad de referencia para bebidas carbonatadas es de 240 m (8 onzas).

Sin embargo, si el producto tiene una cantidad de referencia de 100 g o 100 ml o más y el paquete contiene más del 150% pero menos que 200% de la cantidad de referencia, el fabricante tiene la opción de decidir si el producto puede ser una o dos *servings*.

3.2.10.4.4 Valor Diario

El llamado *Daily Value* o "Valor Diario" lo forma la cantidad de nutrientes/día recomendada por los servicios de salud estadounidenses y, por tanto, constituye un punto de referencia sobre la información contenida en la etiqueta. La cantidad, en gramos o miligramos de macronutrientes (tales como grasa, colesterol, sodio, hidratos de carbono y proteínas), debe indicarse a la derecha, inmediatamente después de los nombres de cada uno de los nutrientes, en una columna encabezada con la denominación *% Daily Value*.

El valor diario incluye dos grupos de referencias dietéticas: Los "Valores de Referencia Diarios"*(Daily Reference Values*, *DRVs) y la* "Referencia de Consumo Diario" *(Reference Daily Intakes, RDIs).* Sólo el término *Daily Value* aparece en la etiqueta, con el fin de hacerla menos confusa.

El *DRV* se ha establecido para el colesterol, el sodio y el potasio, y para ciertos macronutrientes que son fuente de energía: Grasas, hidratos de carbono (incluida la fibra) y proteínas. El *DRV* para los nutrientes energéticos está basado en el número de calorías consumidas por día.

Se ha establecido como referencia un consumo diario de 2.000 calorías. Se escogió este nivel, en parte, porque se aproxima a los requisitos calóricos de mujeres postmenopáusicas, ya que se considera que es el grupo con mayor riesgo de consumo excesivo de calorías y grasas.

Los *DRVs* para los nutrientes productores de energía se calculan de la siguiente manera:

- 30% de las calorías aportadas por grasa (de las cuales el 10% se aportarían en forma de grasa saturada).
- 60% de las calorías aportadas por hidratos de carbono.
- 10% de las calorías aportadas por proteínas (El *DRV* de proteína es aplicable sólo a adultos y niños mayores de 4 años de edad. Se han establecido ciertos *RDIs* de proteína para grupos de población especiales).
- La fibra se calcula en 11,5 g de fibra por cada 1.000 calorías.

Basados en las recomendaciones públicas sobre salud, los *DRVs* de algunos nutrientes representan el límite máximo aconsejado. El *DRV* de grasas y sodio es:

- Grasa total (*total fat*): Menos de 65 g.
- Grasa saturada (*saturated fat*): Menos de 20 g.
- Colesterol: Menos de 300 mg.
- Sodio: Menos de 2.400 mg.

El listado de porcentajes de valores diarios ha de llevar una nota indicando que esos porcentajes están basados en una dieta de 2.000 calorías diarias. Algunas etiquetas (por lo menos aquellas de paquetes grandes) incluirán también algunas notas informativas adicionales como:

- Cada persona deberá tomar más o menos componentes nutritivos dependiendo de sus necesidades.
- Listado de los valores diarios de ciertos nutrientes en una dieta de 2.000 a 2.500 calorías.

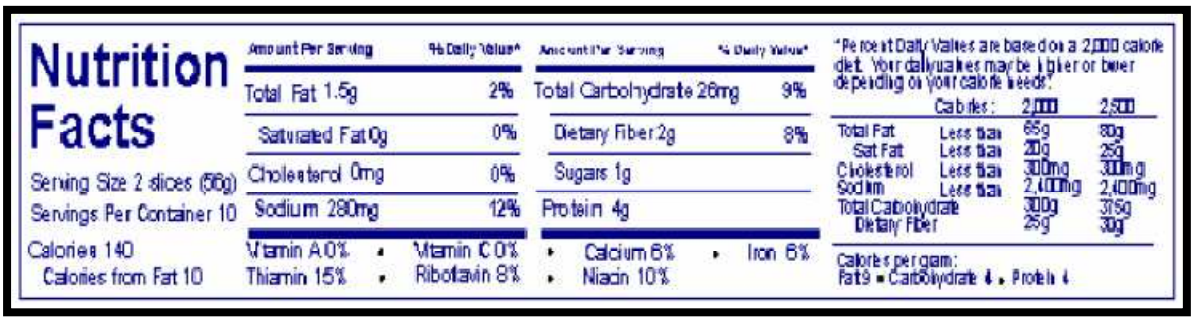
Una información opcional en paquetes de cualquier tamaño será el número de calorías por gramo de grasa e hidratos de carbono y proteínas.

3.2.10.4.5 Etiqueta de Nutrición

La etiqueta mostrada previamente, indica las especificaciones sobre la tipografía sugerida y el formato general de la etiqueta donde aparecen los datos de nutrición.

En paquetes que disponen de más de 40 pulgadas cuadradas (260 cm2) para incluir la información, pero en los que el formato normal no cabe, se puede utilizar una etiqueta dividida en dos piezas:

Si el paquete no tiene suficiente espacio vertical para encuadrar el formato anterior (aproximadamente 7 centímetros), se usará un formato horizontal alargado:



Algunos alimentos pueden utilizar un formato de etiqueta simplificado. Este formato se permite cuando el producto contiene cantidades insignificantes de calorías y de, al menos, siete de los nutrientes obligatorios (en el caso de alimentos para niños menores de dos años de edad, sólo se podrá utilizar el formato simplificado si el producto contiene cantidades insignificantes de, al menos, seis de los siguientes nutrientes: calorías, grasa total, sodio, hidratos de carbono totales, fibra, azúcares, proteína, vitaminas A y C, calcio y hierro).

Por "insignificante" ha de entenderse que el valor de esos nutrientes es cero, o en el caso de los hidratos de carbono total, fibra y proteína, es menor de un gramo. Si se utiliza el formato simplificado, se deberán enumerar las calorías totales, la grasa total, los hidratos de carbono totales, las proteínas y los niveles de sodio, aun cuando se hallen presentes en cantidades insignificantes.

Otros nutrientes y las calorías que provienen de la grasa se indican sólo si están presentes en el producto en cantidades significativas. En caso de que se añadan otros nutrientes deberán también mencionarse:

Existen varias excepciones en el formato exigido para los paquetes de tamaño pequeño o mediano. Los paquetes que disponen de un espacio para la etiqueta inferior a 12 pulgadas cuadradas (75 cm2), aproximadamente el tamaño de un paquete de goma de mascar, no tienen que llevar información sobre los nutrientes del producto, a menos que se haga resaltar algún elemento del producto en el envase o lleve un reclamo sobre la salud.

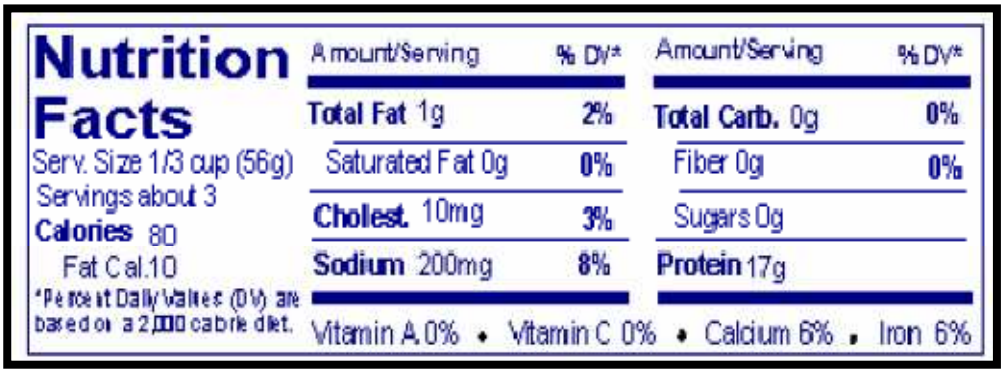
Sin embargo, estos paquetes pequeños deben incluir una dirección o número de teléfono donde los consumidores puedan obtener información sobre los nutrientes.

Si los fabricantes desean, no obstante, proporcionar voluntariamente esa información, tienen varias opciones: presentar la información con una tipografía más pequeña que la requerida para paquetes más grandes (nunca menor de 6 puntos y no menos de 1/16 de pulgada en toda la etiqueta informativa); o presentar la información en un formato horizontal alargado.

Los formatos alargados también se pueden utilizar en paquetes que tienen menos de 40 pulgadas cuadradas (260 cm2) de espacio disponible para la etiqueta y que por lo tanto no tienen espacio suficiente para un formato vertical.

Otras opciones para este tipo de paquetes son:

- Abreviar los nombres de los componentes dietéticos (usar sólo las abreviaturas listadas).
- Omitir todas las notas a pie de etiqueta, salvo la declaración de que el porcentaje de valores diarios se basa en una dieta de 2.000 calorías al día.
- Colocar la información sobre nutrición en otra de las etiquetas exigidas, siempre y cuando sea fácilmente observable por el consumidor.



En el caso de paquetes más grandes en los que, sin embargo, no hay espacio suficiente en la etiqueta de presentación principal o en la etiqueta informativa de la derecha, la FDA permite, al igual que en el caso anterior, que la información sobre nutrición aparezca en cualquier etiqueta fácilmente observable por el consumidor.

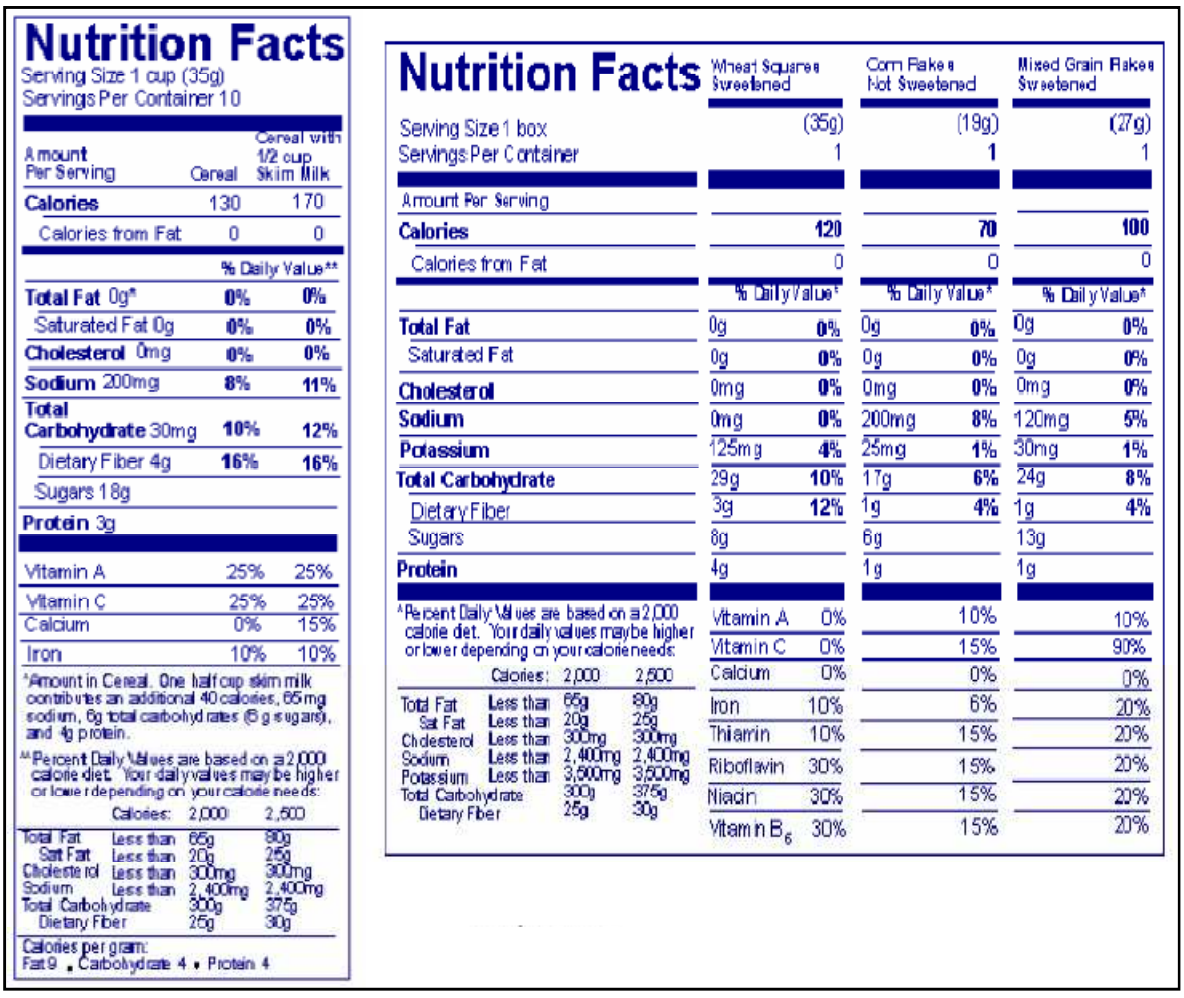
El propósito es reducir la aglomeración de información, al mismo tiempo que se alienta a los fabricantes a proporcionar la mayor cantidad de información posible sobre el contenido nutritivo del producto.

Para los productos que requieren una preparación adicional antes de ser consumidos (postres en polvo, pastas secas, etc.) o para aquéllos que se

consumen normalmente junto a otro tipo de alimentos adicionales (cereales con leche, etc.), la FDA recomienda a los fabricantes que proporcionen voluntariamente una segunda columna de información, en lo que se ha denominado "declaración doble".

Con este sistema, la primera columna, que es obligatoria, contiene información sobre los valores nutritivos del producto cuando se compra. La segunda columna ofrece información sobre el producto cuando está preparado y listo para el consumo.

Otra variación es la llamada etiqueta colectiva. Este tipo de etiqueta se permite en productos que contienen surtidos envasados por separado, como por ejemplo, surtidos de diferentes tipos de cereales o de tacitas de helado. En esta etiqueta, la cantidad y el % *Daily Value* de cada nutriente se enumera en columnas separadas bajo el nombre de diversos alimentos.



Nutrition Facts

Serving Size 1 cup (35g)
Servings Per Container 10

Amount Per Serving	Cereal	Cereal with 1/2 cup Skim Milk
Calories	130	170
Calories from Fat	0	0
	% Daily Value**	
Total Fat 0g*	0%	0%
Saturated Fat 0g	0%	0%
Cholesterol 0mg	0%	0%
Sodium 200mg	8%	11%
Total Carbohydrate 30mg	10%	12%
Dietary Fiber 4g	16%	16%
Sugars 18g		
Protein 3g		
Vitamin A	25%	25%
Vitamin C	25%	25%
Calcium	0%	15%
Iron	10%	10%

*Amount in Cereal. One half cup skim milk contributes an additional 40 calories, 65 mg sodium, 6g total carbohydrates (6 g sugars), and 4g protein.

**Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs:

	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

Calories per gram:
Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4

Nutrition Facts

	Wheat Squares Sweetened		Corn Flakes Not Sweetened		Mixed Grain Flakes Sweetened	
Serving Size 1 box	(35g)		(19g)		(27g)	
Servings Per Container	1		1		1	
Amount Per Serving						
Calories	120		70		100	
Calories from Fat	0		0		0	
		% Daily Value*		% Daily Value*		% Daily Value*
Total Fat	0g	0%	0g	0%	0g	0%
Saturated Fat	0g	0%	0g	0%	0g	0%
Cholesterol	0mg	0%	0mg	0%	0mg	0%
Sodium	0mg	0%	200mg	8%	120mg	5%
Potassium	125mg	4%	25mg	1%	30mg	1%
Total Carbohydrate	29g	10%	17g	6%	24g	8%
Dietary Fiber	3g	12%	1g	4%	1g	4%
Sugars	8g		6g		13g	
Protein	4g		1g		1g	
Vitamin A	0%		10%		10%	
Vitamin C	0%		15%		90%	
Calcium	0%		0%		0%	
Iron	10%		6%		20%	
Thiamin	10%		15%		20%	
Riboflavin	30%		15%		20%	
Niacin	30%		15%		20%	
Vitamin B_6	30%		15%		20%	

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs:

	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Potassium	Less than	3,500mg	3,500mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

Algunas variaciones del formato son obligatorias. Por ejemplo, las etiquetas de comidas para niños menores de dos años de edad (excepto la fórmula infantil, que tiene unas reglas de etiquetado especiales bajo la Ley de Fórmula Infantil de 1980) no pueden incluir información sobre las grasas saturadas, poliinsaturadas, monoinsaturadas, colesterol, calorías procedentes de la grasa o calorías procedentes de la grasa saturada.

La razón de tal prohibición es impedir que los padres lleguen a la conclusión errónea de que deben restringir a sus bebés el consumo de esas substancias, cuando de hecho no deben hacerlo.

La grasa es importante durante los primeros años para asegurar un crecimiento y desarrollo adecuado. Las etiquetas de alimentos para niños menores de cuatro años de edad no incluyen el porcentaje de valor diario correspondiente a la grasa total, grasa saturada, colesterol, sodio, potasio, hidratos de carbono totales y fibra.

Sin embargo, pueden indicarse los porcentajes de valor diario de las proteínas, vitaminas y minerales. Estos nutrientes son los únicos que la FDA ha fijado como valores diarios para esta edad.

3.2.10.4.6 Declaración de Ingredientes

La lista completa de los ingredientes debe indicarse en orden decreciente de importancia en la parte principal de la etiqueta, o, en su caso, en la parte de información. Debe utilizarse siempre el nombre común del ingrediente a menos que una reglamentación especial prevea un término diferente.

Debe prestarse una atención especial a la enumeración de los conservantes químicos así como las especias o aromas. Pueden utilizarse ciertos términos específicos según el colorante o aroma artificial en cuestión.

Este tipo de declaración se requiere para todos los alimentos envasados compuestos de dos o más ingredientes. Los alimentos constituidos por dos o más unidades concretas, como la torta de manzana, que por un lado tiene relleno de manzana y por el otro una pasta de hojaldre, ha de llevar una declaración separada de ingredientes para cada una de las unidades que constituyen el alimento.

Los ingredientes deben indicarse por peso, en orden decreciente. Así, la lista estará encabezada por el ingrediente que posee el peso más elevado dentro del producto. Por otro lado, se debe utilizar el nombre común o habitual del ingrediente, a menos que exista una regulación que exija un término diferente ("azúcar" en lugar de "sacarosa").

Algunos aspectos relevantes son:

- El agua añadida en el proceso de fabricación del alimento se considera un ingrediente y se debe incluir en la etiqueta por orden de su peso.
- Los aditivos secundarios que no tienen una función o efecto técnico en el producto final no necesitan ser declarados en la etiqueta. Un aditivo secundario se halla presente normalmente porque es un ingrediente de otro ingrediente.
- Se permite incluir una referencia a las grasas alternativas y a los ingredientes oleaginosos sólo en el caso de alimentos que los contienen en cantidades relativamente pequeñas (alimentos en los cuales las grasas añadidas o aceites no son ingredientes predominantes) y sólo si el fabricante es incapaz de predecir qué grasa o aceite se utilizará. Un

ejemplo sería el aceite vegetal (contiene uno o más de los siguientes ingredientes: aceite de maíz, aceite de soya o aceite de girasol).

- Los conservantes químicos que han sido aprobados y que se añaden al producto deben indicarse en la lista de ingredientes con su nombre común e indicar la función que desarrollan a través de la utilización de términos como "conservante", "protector de sabor," etc.
- Las especias y los sabores naturales y artificiales se pueden indicar usando sus nombres comunes o genéricos, tales como "especias", "aroma", "aroma natural" o "aroma artificial." Las especias que también son colorantes pueden indicarse como "especia y colorante" o por su nombre real ("pimentón", etc.).
- Los colorantes artificiales deberán mencionarse con el nombre específico o abreviado si están certificados, como "FD y C Rojo No. 40".
- Requerimientos y precios de exportación Los colorantes no certificados pueden incluirse como "colorantes artificiales" o con su nombre común ("colorante acaramelado").
- Las bebidas que anuncian un contenido determinado de zumo deben indicar el porcentaje total del mismo en la parte superior de la etiqueta informativa. Sólo la marca, el nombre, el logotipo o el código universal del producto pueden colocarse por encima de la declaración del contenido de zumo. La tipografía utilizada para indicar el porcentaje de zumo no debe ser inferior a la mayor de las tipografías utilizadas en la etiqueta (exceptuando la autorizada por encima de la declaración de contenido de zumo y aquella utilizada bajo *Nutrition Facts).* Las bebidas que sólo contienen una pequeña cantidad de zumo para dar sabor no requieren la declaración de porcentaje de zumo siempre y cuando se describa el producto con el término *flavor* ("aroma", "sabor") o *flavored* ("aromatizado") y no se utilice el término *juice* ("zumo") mas que en el listado de ingredientes. Tampoco deberán utilizarse ilustraciones y símbolos que den la impresión de que la bebida contiene zumo.

Los requisitos sobre el cuerpo de la tipografía para el listado de ingredientes son los mismos que para la etiqueta de información general.

3.2.10.4.7 Nombre y Dirección del Fabricante y/o Distribuidor

La etiqueta debe mencionar el nombre y la dirección completa del fabricante, envasador o distribuidor. Se entiende por dirección completa, la calle, el número, el municipio, el estado y el código postal.

La etiqueta de un alimento debe identificar a la empresa responsable del producto (sea fabricante, envasadora o distribuidora). A menos que el nombre dado sea el del fabricante del producto, deberá indicarse cuál es la relación de la firma con dicho producto ("envasado por", "distribuido por").

También deberá indicarse la ciudad donde se ubica la empresa, el Estado y el código postal (o cualquier otro código de envío si se trata de un producto importado).

El nombre de la calle se requiere sólo si el nombre de la empresa no aparece en la guía telefónica. El número de teléfono no es obligatorio.

3.2.10.4.8 País de Origen

El país de origen del producto debe indicarse obligatoriamente, incluso si no se encuentra en la parte principal de la etiqueta. Se recomienda que figure debajo del nombre del producto.

3.2.10.5 Mensajes de Salud

La FDA permite ocho tipos de mensajes sobre las relaciones entre un nutriente o un alimento y el riesgo de una enfermedad o aspecto relacionado con la salud. Caben diversas posibilidades. Así, el mensaje podría hacerse mediante referencias o recomendaciones de otras organizaciones como el Instituto Nacional del Cáncer, etc.; mediante frases, símbolos, viñetas, descripciones, etc.

Cualquiera que sea el medio empleado, dicho reclamo debe reunir unas normas y requisitos determinados.

Por ejemplo, no se puede indicar el grado de reducción del riesgo y sólo se puede declarar may ("puede") o might ("podría") cuando se trate sobre la influencia de dicho nutriente en el proceso de la enfermedad con la que se relaciona. Se debe indicar, además, que otros factores juegan un papel relevante en esa enfermedad.

Los reclamos estarán construidos de manera que los consumidores puedan entender perfectamente cuál es la relación entre el nutriente y la enfermedad, y la importancia de dicho nutriente en la dieta diaria.

Un ejemplo de un reclamo apropiado sería: "Aunque son muchos los factores que afectan a las enfermedades del corazón, una dieta baja en grasas saturadas y colesterol puede reducir el riesgo de este tipo de enfermedades".

Las relaciones nutriente-enfermedad que están permitidas y las reglas para su utilización son:

- **Calcio y osteoporosis**

Para poder hacer uso de este reclamo, el producto debe contener un 20% o más del valor diario de calcio (200 mg) por ración, contener un nivel de calcio que iguala o excede el nivel de fósforo del producto y contener una forma de calcio que puede ser inmediatamente absorbida y utilizada por el cuerpo.

El mensaje debe citar los grupos de población que más necesitan un consumo de calcio adecuado (adolescentes, mujeres jóvenes blancas y mujeres asiáticas) e indicar la necesidad de ejercicio y una dieta saludable.

Un producto que contiene un 40% o más del valor diario de calcio debe declarar en la etiqueta que un consumo diario de más de un 200% del valor diario de calcio (2.000 mg o más) no aporta un beneficio adicional.

- **Grasas y cáncer**

Para utilizar esta relación, un producto debe reunir los requisitos del término lowfat.

En el caso del pescado y las carnes de caza deberán cumplir las condiciones del término extra-lean.

- **Grasas saturadas y colesterol con enfermedades coronarias**

Se puede utilizar esta relación si el producto satisface las definiciones de low saturated fat y low-cholesterol o low-fat y extra-lean en el caso del pescado y las carnes de caza. Se puede mencionar la relación entre el consumo de una dieta baja en grasas saturadas y colesterol para reducir el nivel de colesterol sanguíneo y la reducción del riesgo de enfermedades coronarias.

- **Cereales, frutas, y verduras que contienen fibra, con cáncer**

Para utilizar esta relación un producto debe ser o debe contener algún cereal, fruta o verdura, reunir los requisitos de low-fat y ser una "buena fuente" (good source) de fibra (sin haber sido reforzado).

- **Frutas, verduras, y cereales que contienen fibra, con riesgo de enfermedades coronarias**

Para utilizar esta relación un producto debe ser o debe contener fruta, verdura y cereales. Debe reunir los requisitos de low satured fat, low cholesterol y lowfat y contener (sin haber sido reforzado) al menos 0,6 g de fibra soluble por ración.

- **Sodio e hipertensión (Alta Tensión Arterial)**

Para utilizar esta relación un producto debe cumplir los requisitos de low sodium.

- **Frutas y verduras y cáncer**

Esta relación puede ser utilizada en el caso de frutas y verduras que cumplan con los requisitos de low fat y que, sin estar reforzadas, cumplen los requisitos de good source en al menos uno de los siguientes nutrientes: fibra, vitamina A o vitamina C. El reclamo hace referencia a dietas bajas en grasa y ricas en frutas y verduras (y por lo tanto en vitaminas A y C y fibra) para reducir el riesgo de cáncer.

- **Folato y defectos del tubo neural**

El 4 de enero de 1994, la FDA autorizó el uso de un reclamo de salud que relacionara el consumo de ácido fólico y la reducción del riesgo de tener un hijo con defectos en el tubo neural. Dicho reclamo puede ser utilizado solamente en suplementos dietéticos y en alimentos que de forma natural tienen un elevado contenido en ácido fólico.

En 1992, la Agencia de Salud Pública de los Estados Unidos recomendó que todas las mujeres en edad fértil consumieran 0,4 mg de ácido fólico/ día para reducir el riesgo de dar luz a un hijo con un defecto del tubo neural. La FDA prevé promulgar una regla definitiva que permita un reclamo de este tipo en alimentos fortalecidos.

3.2.10.6 Reglamentación del TTB

Existen ciertos requisitos específicos para el etiquetado de bebidas alcohólicas, entre ellos el de una contraetiqueta con una advertencia de los posibles riesgos para la salud del consumo del alcohol. Esta contraetiqueta es de uso obligatorio.

3.2.10.7 Otra información que debe incluirse en las etiquetas

- **Niveles de Calidad.**

Algunos alimentos como la leche, la mantequilla, los huevos, el zumo de naranja y la carne llevan en sus etiquetas una marca que hace referencia a su calidad. Dichas marcas o grados se muestran con letras como, AA, A y B para los huevos; con palabras como choice ("escogidos") y select ("selecto") para la carne, o substandard para algunas conservas vegetales; o con algún logotipo o marca, como el "Grado A" que aparece en el sello protector de los envases de zumo de naranja.

Tales alimentos, vendidos en tiendas de comestibles, normalmente llevan la clasificación más alta que se puede asignar. El USDA establece estas referencias de calidad para alimentos como la carne, la mantequilla, los huevos y los zumos de fruta. La FDA también establece referencias para determinados productos, incluyendo las conservas vegetales. El Servicio Nacional de Pesca Marítima (National Marine Fisheries Service) realiza la clasificación del pescado, servicio por el que cobra unos honorarios.

- **Marcas y Derechos de Autor.**

El símbolo ® en una etiqueta indica que la marca utilizada está registrada en la Oficina de Patentes y Marcas Comerciales (USPatent and Trademark Office). Una © significa que el trabajo literario o artístico de la etiqueta está protegido bajo las leyes sobre derechos de autor (copyright) de los Estados Unidos.

- **Código Universal del Producto.**

El UPC (Universal Product Code) es un código de barras con 12 dígitos. Se utiliza conjuntamente con un equipo informatizado de cajas registradoras para ofrecer un sistema de inventario automatizado. La organización GS1 US (anteriormente Uniform Code Council Inc.) basada en Dayton, Ohio, controla este sistema.

- **Instrucciones de Uso.**

El USDA exige unas instrucciones de manejo y cocinado para la carne cruda y los productos avícolas. Estas instrucciones establecen que "algunos alimentos pueden contener bacterias que pueden causar alguna enfermedad si el producto se maneja o cocina de manera inapropiada".

También se ofrecen algunos consejos sobre el almacenamiento de productos crudos, los riesgos de contaminación, la forma adecuada y segura de cocinado y la manipulación de las sobras.

- **Idiomas.**

El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que si alguno de los seis componentes principales aparece en un segundo idioma (castellano, francés, italiano, etc.), todos los elementos deberán aparecer correctamente declarados en ingles y en el segundo idioma.

- **Fecha de Vencimiento.**

El Gobierno Federal no ha emitido ninguna ley con respecto a la fecha de caducidad o vencimiento. Las reglas pertinentes a este tema son exclusivamente a escala estatal. Es por esa razón que la fecha de caducidad no forma parte de los 6 requisitos del envase de productos de gran consumo o procesados. Es recomendado presentar esta información pero no es obligatoria.

- **Alimentos Orgánicos.**

La industria de alimentos orgánicos es un campo en pleno desarrollo. Hoy en día la mentalidad del consumidor norteamericano ha cambiado, y como consecuencia, la demanda de productos orgánicos ha ido aumentando notoriamente, creando una oportunidad de mercado.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos tiene un programa de certificación de alimentos orgánicos (o de agricultura ecológica). Los alimentos importados que se pretenda comercializar como "orgánicos" o "ecológicos" deben haber sido producidos bajo los estándares de la normativa estadounidense, lo que debe ser certificado por un organismo auditor autorizado por el USDA.

Existe una página Web para consultar sobre los productos orgánicos[49], que contiene abundante información (en español e inglés) sobre el proceso de certificación para la agricultura ecológica. Entre la información en español se encuentra:

- Norma final sobre productos orgánicos.
- Resumen del proceso de certificación de auditores y de equivalencia de productos importados.
- Resumen de los estándares de manipulado de productos orgánicos
- Información de comercialización y etiquetado
- Resumen del proceso de certificación
- Asimismo, el Programa Orgánico Nacional (*National Organic Program*) del USDA tiene una lista de preguntas más comunes, en ingles.

- **Nuevos Requerimientos. Grasas Trans y Alérgenos.**

Ante numerosas investigaciones realizadas sobre los efectos dañinos que causan graves enfermedades coronarias. Estados Unidos ha definido que a partir del 1 de enero de 2006, todos los productos alimenticios etiquetados para la venta en los Estados Unidos deben conformarse con los nuevos requisitos del FDA, por lo que se recomienda a las empresas poner especial interés en sus etiquetas.

Estos nuevos requerimientos son:

Declaración de Grasas Trans en el detalle de los factores nutricionales de la etiqueta.

Declaración que los ingredientes están de acuerdo con las nuevas leyes de etiquetado de alérgenos en alimentos.

Los ácidos grasos trans o grasas trans, son grasas solidas producidas artificialmente por el calentamiento de aceites vegetales líquidos en la presencia de catalizadores metálicos e hidrogeno. Este proceso se llama hidrogenación parcial y provoca que el producto se mantenga solido a temperatura ambiente. Esta hidrogenación cambia el valor nutricional de los aceites. El efecto adverso de las grasas trans es mucho más fuerte o dañino que las grasas saturadas.

Es por esto que la nueva regulación viene a modificar regulaciones anteriores relativas al etiquetado nutricional, requiriendo que los agentes grasas trans sean declarados justo en la línea inmediatamente inferior de la declaración de contenidos de ácidos grasos saturados.

El siguiente es un modelo de etiqueta que contiene la declaración de ácidos grasos trans:

[49] http://www.ams.usda.gov/nop/indexNet.htm

Nutrition Facts

Serving Size 1 cup (228g)
Servings Per Container 2

Amount Per Serving

Calories 260 — Calories from Fat 120

	% Daily Value*
Total Fat 13g	**20%**
Saturated Fat 5g	**25%**
Trans Fat 2g	
Cholesterol 30mg	**10%**
Sodium 660mg	**28%**
Total Carbohydrate 31g	**10%**
Dietary Fiber 0g	**0%**
Sugars 5g	
Protein 5g	

Vitamin A 4% • Vitamin C 2%
Calcium 15% • Iron 4%

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your Daily Values may be higher or lower depending on your calorie needs:

	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

Calories per gram:

- **Ley de Etiquetado de Alérgenos.**[50]

Esto requiere que los productores identifiquen en lenguaje corriente, la presencia de los ocho tipos de alérgenos más importantes (leche, nuevos, cacahuates, frutos secos, mariscos, pescado, trigo y soja) en la lista de ingredientes del etiquetados de los productos alimenticios. La norma requiere también que se identifiquen en el etiquetado la presencia de los alérgenos utilizados en las especies, aderezos, aditivos y colorantes.

- **Etiquetado de país de origen (Country of Origin Labeling, COOL)**

Este programa de etiquetado conocido como COOL, por sus siglas en inglés, requiere el etiquetado de país de origen para diversos productos agrícolas perecederos, incluyendo frutas. El programa entro en vigencia el 30 de septiembre de 2006, según la Ley 108-199 firmada por el presidente Bush.

Esta ley retrasa la implementación del COOL obligatorio hasta la fecha indicada anteriormente. Como se describe en la legislación, es responsabilidad del AMS (Agricultural Marketing Service) la implementación de este programa (AMS, 2005).

[50] www.cfsan.fda.gov

La implementación de este programa pretende que los proveedores brinden información sobre el país de origen y métodos de producción a sus compradores.

El estatuto es igualmente claro en que el USDA puede solicitar una auditoría de registro verificable para probar los reclamos de etiquetado. La información completa y actualizada sobre el Programa COOL se puede encontrar en su página web. [51]

3.2.11 Calidad

La calidad en los productos alimenticios para exporta a Estados Unidos es una parte clave del proceso, donde además de los apartados anteriores que se refieren a Buenas Prácticas y métodos que incrementan el valor de los productos por su tecnicidad y aporte es necesario conocer aquellos aspectos que hacen que un producto no sea aceptado, es decir, cuando los productos por diversas razones no cumplen ciertos estándares o requisitos de calidad.

Esto deriva en rechazo de los productos al ingresar a Estados Unidos, estos provienen de diferentes oficinas encargadas de controlar la entrada de productos alimenticios, y los presentamos a continuación:

3.2.11.1 Rechazos de Aduana

- El nombre de marca se encuentra registrado y protegido en los EUA.
- El producto podría ser dañino al consumidor.
- Factura comercial no se presento o es incorrecta.
- Hay problemas con la etiqueta como falta del nombre del país de origen en inglés, el nombre del producto, el peso neto en onzas, la lista de ingredientes, el contenido nutritivo, o el nombre y localización de la empresa que lo produce, exporta o importa.

3.2.11.2 Rechazos de la USDA

- Contiene bacteria u otros organismos dañinos en la carne.
- Contiene plagas para las plantas (“plant pests”) definido como insectos, enfermedades u otras organismos que podrían ser perjudiciales para la agricultura de los Estados Unidos.
- Contiene residuos de plaguicidas en exceso de lo permitido (varía por producto y por plaguicida).

[51] http://www.ams.usda.gov/cool/

- No cumple con las normas establecidas de tamaño, calidad, condición o madurez (algunos productos).

3.2.11.3 Rechazos de la FDA

Un producto puede considerarse adulterado por las siguientes razones:

- Contiene androstendiona, cloranfenicol, clorofluorcarbones, cumarinas, ciclamato, dioxinas, dulcina, ginseng, histamina, anís estrellado japonés, listeria, micotoxina, patulina, radionúclidos, shigella, hepatitis A, salmonela, sacarina o sulfitos.
- Contiene bacteria perjudicial a la salud
- Contiene más del 0.5% de alcohol (confite).
- Contiene residuos peligrosos de plaguicidas (productos frescos)
- Contiene suciedad o sustancias en descomposición
- Contiene un colorante que no está aprobado
- Contiene un suplemento dietético no apto para uso en alimentos
- Contiene una sustancia añadida para aumentar el volumen o peso
- El envase parece estar hecho de una sustancia dañina
- El envase parece estar hinchado o no ser impermeable
- El producto (de dulce) contiene sustancias no nutritivas
- El producto tiene un olor que no debe tener
- En envase no es sujeto a manipulación
- Es de una planta que no sigue buenas prácticas de manufactura (GMP)
- La empresa no ha cumplido con el proceso de registro con FDA
- La empresa no ha registrado su proceso con FDA
- La empresa productora no está registrada como productor de alimentos enlatados acidificados o de baja acidez
- No contiene suficiente ácido
- Parece haber sido empacado en condiciones no sanitarias
- Parece que se ha dejado afuera un ingrediente importante
- Parece que se ha sustituido una sustancia por un ingrediente
- Parece ser de un animal que estaba enfermo

- Parece ser un producto inferior, disfrazado

Puede considerarse también adulterado por error de nomenclatura en los siguientes casos:

- Contiene el colorante FD/C Amarillo No. 5 sin mencionarlo en la etiqueta (Aparte del nombre en Ingles, proporcionar el equivalente en español)
- Contiene sacarina sin que se mencione con un aviso en la etiqueta, (error de nomenclatura).
- Contiene sulfitos sin declararlo en la etiqueta
- Contiene colorante no especificado en la etiqueta
- Contiene un preservante químico sin declarar en la etiqueta su nombre y su función en el producto
- Contiene un saborizante artificial sin declararlo en la etiqueta
- Información requerida en la etiqueta es muy difícil de leer o de entender
- La calidad del producto es inferior a lo requerido (algunos productos)
- Parece no cumplir con la definición de ese tipo de producto (“Standards of Identity”)

El mejor ejemplo de estos rechazos puede verse en el siguiente cuadro de productos:

Reporte de Productos Salvadoreños Exportados y Rechazados por la FDA en el mes de Julio de 2009							
Consignatario	**Dirección del Consignatario (ciudad/país)**	**Descripción del Producto Rechazado**	**Código de Violación de la FDA**	**Descripción / Razón de Rechazo**		**Fecha de Rechazo**	**Código FDA (distrito responsable del rechazo)**
Exportadora e Importadora de Productos Salvadoreños	San Salvador	MACKEREL (ALL EXCEPT SPANISH OR KING SEE '22');PAPER;HEAT TR	FILTHY / SALMONELLA	ALIMENTO DESCOMPUESTO/ BACTERIA	Razón: SUCIEDAD Sección: 402(a)(3), 801(a)(3); Adulteracion. Cargo: El producto aparece contener en su totalidad o en parte, una sustancia sucia, putrefacta, descompuesta, es decir, no apta para comerse. Razón: SALMONELA Sección: 402(a)(1), 801(a)(3); ADULTERACION. Cargo: El producto aparece contener salmonela, una sustancia venenosa y deletérea que puede causar la muerte, perjudicial a la salud.	13-Jul-2009	BLT-DO 960-0179159-7/1/1/
Vijosa Laboratories	San Salvador	Nomagest (Monthly Contraceptive) w ith Syringe included	NOT LISTED	ETIQUETA	Razon: NO ESTA LISTADO Seccion: 502(o), 801(a)(3); MAL ETIQUETADO Cargo: Aparece que la droga o el producto no está incluido en una lista requerida por la Sección 510 (j), o el aviso u otra información al respecto no fue proporcionada según lo requerido por la seccion 510(j) o 510(k).	17-Jul-2009	ATL-DO XXX-0163500-3/1/1/
Bon Apetit, S.A.	San Salvador	(aseptic) pineapple nectar	FALSE	ETIQUETA	Razon: FALSO Seccion: 403(a)(1), 801(a)(3); MAL ETIQUETADO. Cargo: la etiqueta aparece ser falsa y engañosa en cualquier detalle.	17-Jul-2009	FLA-DO 004-5325097-9/2/3/
Exportadora e Importadora de Productos Salvadoreños	San Salvador	Small Dried Fish/Sardine	FILTHY	ALIMENTO DESCOMPUESTO	Razón: SUCIEDAD Sección: 402(a)(3), 801(a)(3); Adulteracion. Cargo: El producto aparece contener en su totalidad o en parte, una sustancia sucia, putrefacta, descompuesta, es decir, no apta para comerse.	20-Jul-2009	LOS-DO JK8-0116430-7/2/1/B
Exportadora e Importadora de Productos Salvadoreños	San Salvador	Dry Fish CROAKER SILVER	FILTHY	ALIMENTO DESCOMPUESTO	Razón: SUCIEDAD Sección: 402(a)(3), 801(a)(3); Adulteracion. Cargo: El producto aparece contener en su totalidad o en parte, una sustancia sucia, putrefacta, descompuesta, es decir, no apta para comerse.	21-Jul-2009	LOS-DO U83-0530804-0/2/1/B
Exportadora e Importadora de Productos Salvadoreños	San Salvador	Dry Fish Sardine (TAMALITO)	FILTHY	ALIMENTO DESCOMPUESTO	Razón: SUCIEDAD Sección: 402(a)(3), 801(a)(3); Adulteracion. Cargo: El producto aparece contener en su totalidad o en parte, una sustancia sucia, putrefacta, descompuesta, es decir, no apta para comerse.	21-Jul-2009	LOS-DO U83-0530804-0/2/1/A
Lacteos R Y R	Santarosa De Lima	CHEESE, HARD SOFT STYLE PASTEURIZED	BACTERIA / NUTRIT LBL	BACTERIA / ETIQUETA	Razón: BACTERIA Sección: 402(a)(1), 801(a)(3); ADULTERACION. Cargo: El producto aparece contener una sustancia venenosa y deletérea que puede causar la muerte, perjudicial a la salud. Razon: ETIQUETADO NUTRICIONAL Seccion: 403(q); 801(a)(3); MAL ETIQUETADO Cargo: El artículo parece estar mal etiquetado; en donde la etiqueta o el etiquetado parece no llevar la información requerida de nutrición	21-Jul-2009	ATL-DO J50-0106848-3/1/1/
Lacteos R Y R	Santarosa De Lima	BISCUITS	LABELING	ETIQUETA	Razon: ETIQUETADO Seccion: Seccion 4(a); 801(a)(3) MAL ETIQUETADO Cargo: El articulo parece estar en violacion con la FPLA por el lugar de colocacion de la etiqueta, forma y/o la declaracion del contenido.	21-Jul-2009	ATL-DO J50-0106848-3/3/1/
Lacteos R Y R	Santarosa De Lima	CANDY COATED POPCORN	LABELING	ETIQUETA	Razon: ETIQUETADO Seccion: Seccion 4(a); 801(a)(3) MAL ETIQUETADO Cargo: El articulo parece estar en violacion con la FPLA por el lugar de colocacion de la etiqueta, forma y/o la declaracion del contenido.	21-Jul-2009	ATL-DO J50-0106848-3/2/1/
Exportadora e Importadora de Productos Salvadoreños	San Salvador	FRESH LOROCO	FILTHY / USUAL NAME	ALIMENTO DESCOMPUESTO/ ETIQUETA	Razón: SUCIEDAD Sección: 402(a)(3), 801(a)(3); Adulteracion. Cargo: El producto aparece contener en su totalidad o en parte, una sustancia sucia, putrefacta, descompuesta, es decir, no apta para comerse. Razon: NOMBRE USUAL Seccion: 403(i)(1), 801(a)(3); MAL ETIQUETADO Cargo: Parece que la etiqueta no lleva el nombre comun o usual del alimento.	21-Jul-2009	LOS-DO U83-0530804-0/1/1/

3.2.11.4 Otros motivos de Rechazo de los productos alimenticios

- El envase fue llenado menos de lo permitido (para algunos productos)
- El nombre en la etiqueta no identifica correctamente el contenido
- La etiqueta contiene información que parece falsa o engañosa
- La etiqueta dice contener “Ginseng”, sin ser cierto
- La etiqueta está en violación de la Ley de Empaquetado y Etiquetado Justo (Fair Packaging and Labelling Act)
- La etiqueta no da el nombre común de cada ingrediente y hay dos o más ingredientes.

- La etiqueta no indica la cantidad del contenido
- La etiqueta no incluye el nombre y ubicación del fabricante, empacador o distribuidor
- La etiqueta no contiene el contenido nutritivo
- La etiqueta no contiene información en Inglés
- La etiqueta promete beneficios no comprobados para la salud
- Parece una imitación de otro producto sin que se indique en la etiqueta
- El producto (alimento para niños) no cumple con la ley (falta de documentación).
- El producto (leche o crema) requiere un permiso especial (permiso).
- El producto (te) es muy inferior en pureza o en calidad (té prohibido).
- La etiqueta (jugo de frutas o vegetales) no especifica el porcentaje de jugo de la fruta o vegetal nombrado).
- Su venta es prohibida en el país de producción o de exportación

3.2.12 Logística y transporte

La información de logística general es la misma que se presento en la sección de confección. A grandes rasgos, los empaques generales, medios de transporte, calculo de peso y toda la información que incluye la logística es la misma.

Pero existe un poco mas de información que es necesario conocer para poder realizar una exportación exitosa, la cual se detalla a continuación.

La logística es un tema fundamental dentro del proceso de exportación, es a menudo el factor de mayor costo en la cadena de distribución, por tanto la elección apropiada del medio a utilizar es determinante para mantener la competitividad de sus exportaciones. Independientemente del término de negociación utilizado (INCOTERM), usted debe conocer las opciones, ya sea para orientar a su cliente, ubicar el producto en destino o para realizar el estudio de mercado que le permita conocer a qué costos llegará.

El medio que debe emplearse para el transporte de frutas y hortalizas estará determinado por la distancia, tiempo, costo de desplazamiento, requerimientos y valor del producto.

El exportador debe analizar la conveniencia de uno u otro medio, ya que todos ellos presentan ventajas y desventajas comparativas frente a los demás en materia de: capacidad de transporte, velocidad, seguridad, costo del servicio y flexibilidad.

Para seleccionar el medio de transporte y la empresa transportadora se deberá considerar:

- Alternativas existentes en la ruta en que se va a exportar.
- Empresas transportadoras que prestan el servicio aéreo, marítimo, terrestre, trayectoria en el medio, tarifas y condiciones de negociación. Itinerarios y tiempo de tránsito.
- Frecuencia con que se ofrecen estos servicios.
- Tipos de buques, aviones, camiones que operan.
- Tipos de carga que transportan.
- Características de los puertos, aeropuertos, terminales de origen, destino y tránsito que debemos utilizar.
- Directorio de proveedores de servicios complementarios al transporte y sus antecedentes, recursos y tarifas.
- Red de oficinas y agentes que poseen.

Cualquiera que sea el medio empleado, los principios del transporte son los mismos:

- La carga y descarga deben ser tan cuidadosas como sea posible.
- La duración del viaje debe ser lo más corta posible.
- El producto debe protegerse bien en relación con su susceptibilidad al daño físico.
- Debe evitarse el sobrecalentamiento.
- Debe restringirse la pérdida de agua del producto.
- Una vez alcanzadas las condiciones de conservación requeridas, éstas deben mantenerse constantes, en particular en lo referente a la temperatura, humedad relativa y circulación de aire.

3.2.12.1 Transporte Marítimo

Una de los medios más usados para el transporte es el marítimo, sobre todo para el comercio de frutas y hortalizas. Es considerado el medio más económico y especializado para la exportación de grandes cantidades de productos frescos. Los países Centroamericanos normalmente realizan sus exportaciones de productos frescos en contenedores equipados con sistemas de frío.

El contenedor refrigerado es una forma especializada de transporte de frutas y hortalizas.

Cada contenedor está construido con materiales térmicos y puede contar con ductos especiales para la circulación de aire, con un sistema de refrigeración independiente el cual se conecta a la red de electricidad del barco (Sistema Reefer).

La ventaja de estos contenedores es la posibilidad de integrarse como una carga más en las líneas donde operan los barcos porta-contenedores, que suelen estar equipados con conexiones eléctricas para ese tipo de equipos y la posibilidad de mantener la temperatura de almacenamiento específica del producto.

Las características físicas de los contenedores son las siguientes:

Contenedor	Longitud (metros)	Ancho (metros)	Alto (metros)	Volumen Total (metros^3)	Capacidad (Kg.)
Convencional 20'	5.90	2.35	2.39	33.2	21.500
Convencional 40'	12.02	2.35	2.39	67.7	26.520
Refrigerado 20'	5.49	2.26	2.27	28.2	21.930
Refrigerado 40'	11.61	2.26	2.23	58.8	28.077

Fuente: Guía para la Exportación de Productos Frutícolas. Exporta.

3.2.12.2 Transporte Aéreo

El transporte aéreo resulta necesario para la movilización de productos perecederos que exigen velocidad en su desplazamiento y que pueden absorber un flete relativamente alto, tales como: frutas tropicales exóticas y hortalizas con destino a los mercados especializados que no las producen en ciertas estaciones del año o en ninguna estación y que existe demanda.

Este modo de transporte ofrece una serie de ventajas como la rapidez en la entrega, una mayor cobertura geográfica y mayores frecuencias de transporte.

En contraprestación, es el medio de transporte más costoso y tiene restricciones para la movilización de algunas cargas. Este mayor costo del transporte, se refleja también en mayores comisiones y derechos aduaneros más elevados, ya que se pagan sobre el denominado valor en aduana de la mercancía y que incluye todos los costos que conlleva la mercancía al llegar a la aduana en el país de destino: costo del producto, de seguros y transporte, comisiones a agentes comerciales, etc.

Las características físicas comunes para este tipo de transporte son:

Contenedor	Peso máximo de la carga (Kg.)	Medida interna (mm)	Volumen utilizable (m3)	Aviones	Características
Refrigerados					
LD3	1.400	1460 x 1430 x 1410	3,5	747, L-1011, DC-10, A-300, A-310, 767	Sistema de refrigeración hielo seco, CO_2 (56 kg)
LD7/9	5.450	2940 x 2020 x 1430	8,6	747, L-1011, DC-10, 707, DC-8	Sistema de refrigeración hielo seco, CO_2 (91 kg)
LD5/11	3.200	2940 x 1430 x 1430	6,0	747, L-1011 y DC-10	Sistema de refrigeración hielo seco, CO_2 (56 kg)
Con aislamiento					
LD3	1.400	1450 x 1453 x 1550	4,3	747, L-1011, DC-10, A-300, A-310, 767	
Secos (sin aislamiento)					
LD3	1.500	1450 x 1453 x 1550	4,3	747, L-1011, DC-10, A-300, A-310, 767	
LD7/9	4.350	2160 x 3100 x 1550	10,0	747, L-1011, DC-10, 707 y DC8	Contenedor de tarima en forma de iglú, con cobertura de tela impermeabilizada y cubierto en malla
LD11	2.900	1470 x 3100 x 1550	7	747, L-1011, DC 10	Contenedor de tarima en forma de iglú, estructurado, contorneado o rectangular

3.2.12.3 Transporte Terrestre

El transporte por camión, trailer o tren, dada su gran flexibilidad (desplazamiento puerta a puerta) es un modo generalmente complementario de los demás, y apropiado para la movilización de grandes volúmenes a distancias relativamente cortas.

En el transporte internacional de carga, el medio terrestre se utiliza principalmente para el desplazamiento de productos a países fronterizos y como complemento del transporte marítimo o aéreo, al movilizar carga o contenedores a puertos de embarque, distribuidores, comercializadores o clientes. Deben considerarse los tiempos ya que este transporte por su naturaleza es más lento.

3.2.13 Canales de distribución

Para conocer sobre los canales de distribución de los productos alimenticios es necesario partir de que estos son considerados productos de consumo, lo que hace más fácil conocer las formas más comunes de distribuirlos.

Las opciones son las siguientes:

3.2.13.1 Canal Directo

Este canal comienza con el productor o fabricante y llega al consumidor. Entre sus ventajas se tiene que no es necesaria la figura de un intermediario a ningún nivel, por lo que el productor tiene control directo sobre las labores de mercadeo, comercialización, transporte, almacenaje, etc. Aunque se corre el riesgo de no contar con apoyo en el mercado de destino y muchas veces la falta de conocimiento del mercado puede ser costosa o tomar mas tiempo para introducir un producto.

3.2.13.2 Canal Detallista

Este canal comienza con el productor pasando por el vendedor detallista y llegar finalmente a los consumidores. Aquí se incluye la figura de los detallistas que pueden ser: tiendas especializadas, supermercados, almacenes, hipermercados, tiendas de conveniencia, gasolineras, boutiques, etc.

En este canal de distribución es importante la relación existente con los detallistas, pues serán ellos quienes harán los pedidos de productos, pueden contactarse a través de vendedores o por contactos directos. Y se usa frecuentemente para aquellos productos con alto valor agregado y relacionados con gustos específicos de los clientes.

3.2.13.3 Canal Mayorista

En este canal el productor envía su mercancía a los mayoristas, y estos venden a los minoristas quienes a su vez venden los productos a los consumidores finales. En este canal se involucran dos tipos de intermediaros, los mayoristas que realizan actividades de venta al por mayor a los detallistas que revenden los

productos. Y estos últimos quienes se encargan de vender dichos productos a los clientes consumidores finales.

Es un canal frecuentemente usado para productos como medicinas, productos de ferretería, alimentos de gran demanda y similares. Esto debido a que los mercados son demasiados grandes para los productores poder vender sus productos.

3.2.13.4 Canal Agente o Intermediario

Este canal incorpora a los mismos actores que el canal anterior con la diferencia que al comienzo de la cadena de distribución se incluye a un agente intermediario, los cuales pueden ser personas o empresas que buscan clientes para los productores o les ayudan a cerrar negocios. No poseen ningún control a relación con la producción de los productos y tampoco poseen titularidad sobre los productos que distribuyen.

Este canal es usado en aquellos mercados donde existen muchos pequeños fabricantes y muchos comerciantes detallistas. Y todas las actividades relacionadas con el marketing y venta de los productos es realizada por los agentes intermediarios a cambio de una comisión sobre las ventas realizadas.

3.2.13.5 Escogiendo el canal adecuado

Los anteriores pueden considerarse los canales más comunes de distribución de productos de consumo, estos no necesariamente deben seguirse al pie de la letra, pues pueden hacerse combinaciones de estos. O pueden escogerse según las características del mercado, el producto y de la empresa, con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado al que se pretende ingresar, será importante también tener un segmento bien identificado que permita orientar los esfuerzos correctos para la venta de los productos.

Debe considerarse que mientras mas niveles existan en los canales de distribución menor será el control sobre los productos y las actividades relacionadas con este, de igual forma el nivel de complejidad es mayor. Esto significa que cuanto mas corto es el canal y menos pasos existan entre el productor y el consumidor mayor será la carga económica sobre el fabricante tanto en el proceso de producción como en los gastos relacionados con la venta.

Actualmente existen otras opciones que no pueden pasarse por alto, como el uso del internet, especialmente en canales de negocios con negocios, por ser un medio más directo y eficiente tanto para la venta de productos como de suministros y materias primas. Esto implica que el internet sea un medio muy útil para vender productos directamente al consumidor final, gracias a opciones muy interesantes como las Tiendas Virtuales, el productor o fabricante puede vender directamente a su consumidor final, tanto localmente, como a nivel nacional o internacional.

Siempre tomando en cuenta las características propias de cada producto, para el caso de los alimentos, pues se requerirá un alto nivel de conocimiento de etiquetado, transporte y todo lo relacionados con la venta del producto, cumpliendo con estándares altos muchas veces obligatorios por parte de los vendedores propietarios de estas tiendas virtuales y todo lo relacionado a la venta, como las políticas de devolución, aspectos legales, envío y transporte, etc.

En El Salvador uno de los medios más utilizados para la distribución de productos alimenticios es a través de empresas comercializadoras o distribuidoras, debido a que estas tienen un conocimiento más amplio de los mercados y poseen la experiencia de donde posicionar todos los tipos de alimentos disponibles, especialmente aquellos de carácter nostálgico, que son los que más demanda poseen entre los salvadoreños que viven en ese país.

Un ejemplo de esto nos lo muestra un artículo de un periódico de gran circulación:


El Salvador

elsalvador.com® Martes 22 de abril

El Diario de Hoy

NOTICIAS
PORTADA
NACIONALES
EL PAIS
DEPORTES
NEGOCIOS
INTERNACIONALES
EDITORIAL
ESCENARIOS
VIDA
ARCHIVO
OBITUARIO

RUZ © Humor

SERVICIOS
CHAT

NEGOCIOS

Alianzas para exportar a EE.UU.

Río Grande busca productos

La distribuidora "Río Grande Foods Products", propiedad de un salvadoreño, busca socios para aprovechar el TLC.

Guadalupe Trigueros
El Diario de Hoy
negocios@elsalvador.com

Los importadores de productos salvadoreños en Estados Unidos han comenzado a buscar más proveedores en el país para sacar

Pero si lo que se busca es conocer compradores directos puede buscarse acceso a bases de datos especializadas a través de consulados, oficinas de comercio, páginas web y cualquier medio disponible con información. Por ejemplo puede encontrarse una base de datos como la siguiente, a través de la cual puede buscarse una negociación individual a través del envío de brochoures, muestras, etc.:

LISTADO DE POSIBLES COMPRADORES. SUPERMERCADOS LATINOS EN ESTADOS UNIDOS.

Company Name	First Name	Last Name	Address	City	State	Zip	Zip_4	Phone	NAICS
1 GROCERY MARKET	DORA	LOPEZ	1514 S VERMONT AVE	LOS ANGELES	CA	90006	4500	7877205041	445110
3 HERMANOS MARKET & DELI	SANDRA	NAJERA	4504 W PICO BLVD	LOS ANGELES	CA	90019	4232	3239311003	445110
98 CENTS PLUS 4U	FREDDIE	GONZALES	8223 S BROADWAY	LOS ANGELES	CA	90003	2827	3237783996	445110
ACAPULCO MEXICATESSEN INC	RUBIN	IBARRA	929 S KERN AVE	LOS ANGELES	CA	90022	3013	3232660267	445110
AE RAMIREZ MARKET	TERESA	RAMIREZ	2971 E 8TH ST	LOS ANGELES	CA	90023	2137	3232628570	445110
ALAMEDA MARKET	JANICE	ZAMORA	4501 S ALAMEDA ST	LOS ANGELES	CA	90058	2010	3232315807	445110
ALEJO GROCERS, INC.	ENRIQUE	ALEJO	2021 W PICO BLVD	LOS ANGELES	CA	90006	5010	2133894444	445110
ALICIA'S MINI MARKET	MARINA	CAMEY	8750 S BROADWAY	LOS ANGELES	CA	90003	3340	3237598978	445110
ALONOS MARKET	DONNA	HERNANDEZ	4162 AVALON BLVD	LOS ANGELES	CA	90011	5643	3232337642	445110
ALPINE MARKET FIXTURES INC	JORE	MELENDEZ	3716 W WASHINGTON BLVD	LOS ANGELES	CA	90018	1159	3237329163	445110
AM PM MINI MARKET	FRANCIS	ALFARO	3401 WHITTIER BLVD	LOS ANGELES	CA	90023	1707	3232682725	445120
AMERICA MARKET	JORGE	JIMENEZ	1126 N ALEXANDRIA AVE	LOS ANGELES	CA	90029	1408	8182421026	445110
ANGEL VARIEDADES MI	JUANA	MUNOZ	2240 W TEMPLE ST	LOS ANGELES	CA	90026	4918	2134835716	445120
ANTIGUA LATINO DELI MARKET	JULIA	HERNANDEZ	1144 N VERMONT AVE	LOS ANGELES	CA	90029	1702	3236668329	445110
AQUI OAXACA CARNICERIA	MARTHA	SANTIAGO	11614 VENICE BLVD	LOS ANGELES	CA	90066	4014	3103132843	445120
ARIZONA MARKET IMPORTS INC	JAIME	RAMIREZ	4730 E OLYMPIC BLVD	LOS ANGELES	CA	90022	3716	3239818661	445110
BERNARDOS MARKET	BERNARDO	LEON	5902 S CENTRAL AVE	LOS ANGELES	CA	90001	1129	3232311791	445110
BJ FAMILY FOOD CENTER, INC.	CHELSEA	LOPEZ	1835 S LA CIENEGA BLVD	LOS ANGELES	CA	90035	4600	3103982333	445110
BODEGA LATINA CORPORATION	CARLOS	SMITH	5601 E SLAUSON AVE # 211	LOS ANGELES	CA	90040	2953	3237209599	445110
BOHOL MARKET	BORE	GUERRA	1163 VENICE BLVD	LOS ANGELES	CA	90015	3245	2134875757	445110
BOONES MARKET	LUIS	TORREZ	4101 CHEVY CHASE DR A	LOS ANGELES	CA	90039	1223	8182474426	445120
BROADWAY MINI MARKET	RODRIGO	TORRES	8413 S BROADWAY	LOS ANGELES	CA	90003	3342	3237525886	445120
CALIFORNIA SUB	CECILIA	MIJANGO	1849 SAWTELLE BLVD	LOS ANGELES	CA	90025	7006	3109669945	445110
CANCUN SUPERMARKET INC	JUAN	DAVALOS	3425 WHITTIER BLVD	LOS ANGELES	CA	90023	1707	3232661629	445110
CARNICERIA LA OAXAQUENA	RAMIRO	MALDONADO	3701 W PICO BLVD	LOS ANGELES	CA	90019	3451	3233739803	445110
CARRERA'S PRODUCE	ROSA	CRUZ	605 E MANCHESTER AVE	LOS ANGELES	CA	90001	3630	3237532241	445110
CHALIA'S EXPRESS STORE	LETICIA	LUIS	3578 E 1ST ST	LOS ANGELES	CA	90063	4144	3232636080	445110
CHICO MARKET	ANGEL	RODRIGUEZ	1380 W SUNSET BLVD	LOS ANGELES	CA	90026	4450	2134821694	445110
CINCO PUNTOS FOOD PRODUCTS, INC	CONNIE	SOTELO	3300 E CESAR E CHAVEZ AVE	LOS ANGELES	CA	90063	2804	3232614084	445110
CIRO'S RESTAURANT	LAURA	GONZALEZ	705 N EVERGREEN AVE	LOS ANGELES	CA	90033	2618	3232695104	445110

3.3 PRODUCTOS DE ARTESANIAS

3.3.1 Partidas arancelarias y aranceles

Las partidas arancelarias de estos productos se pueden revisar en la sección VIII del SAC, establecida como Pieles, Cueros, Peletería Y Manufacturas De Estas Materias; Artículos De Talabartería O Guarnicionería; Artículos De Viaje, Bolsos De Maní (carteras) Y Continentes Similares; Manufacturas De Tripa.

La sección IX, establecida como Madera, Carbón Vegetal Y Manufacturas De Madera; Corcho Y Sus Manufacturas; Manufacturas De Espartería O Cestería.

La sección XIII, establecida como Manufacturas De Piedra, Yeso Fraguable, Cemento, Amianto (asbesto), Mica O Materias Análogas; Productos Cerámicos; Vidrio Y Sus Manufacturas.

La sección XV, establecida como Metales Comunes Y Sus Manufacturas.

Y la sección XX, establecida como Mercancías Y Productos Diversos.

Dentro de todas se encuentran la mayoría de partidas arancelarias respectivas de cada tipo de artesanía.

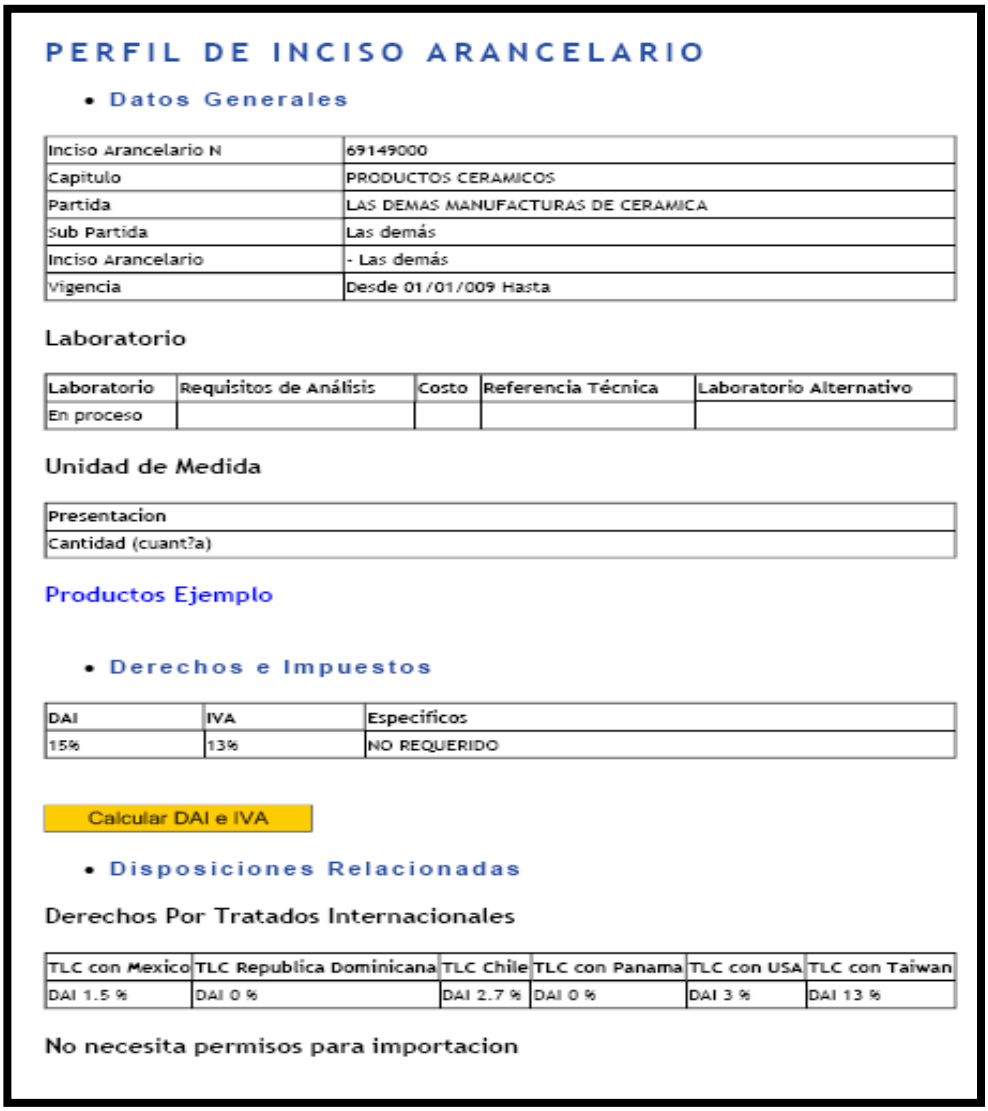
Un ejemplo de una partida arancelaria es:

Código Arancelario: 44201000 - - ESTATUILLAS Y DEMÁS OBJETOS DE ADORNO, DE MADERA

44201000 01001 - ARTESANIAS DE MADERA

Se puede obtener mayor información sobre las partidas arancelarias y toda la información relacionada con cada una al ingresar en la página de la Dirección General de Aduanas[52], a través de un formato de perfil de partida arancelaria, como lo muestra la siguiente imagen:

[52] http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/capitulosSac.aspx



PERFIL DE INCISO ARANCELARIO

- Datos Generales

Inciso Arancelario N	69149000
Capitulo	PRODUCTOS CERAMICOS
Partida	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CERAMICA
Sub Partida	Las demás
Inciso Arancelario	- Las demás
Vigencia	Desde 01/01/009 Hasta

Laboratorio

Laboratorio	Requisitos de Análisis	Costo	Referencia Técnica	Laboratorio Alternativo
En proceso				

Unidad de Medida

Presentacion
Cantidad (cuant?a)

Productos Ejemplo

- Derechos e Impuestos

DAI	IVA	Especificos
15%	13%	NO REQUERIDO

Calcular DAI e IVA

- Disposiciones Relacionadas

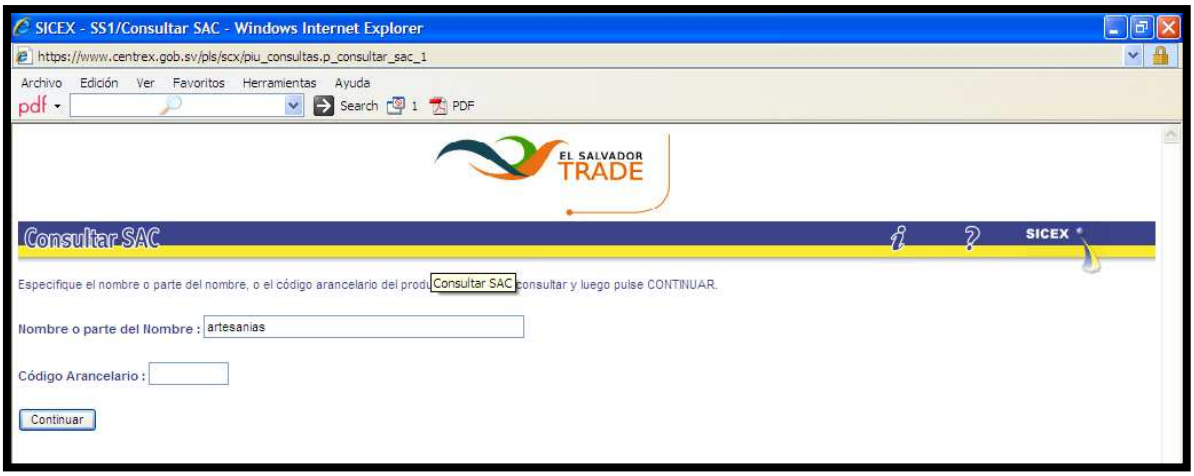
Derechos Por Tratados Internacionales

TLC con Mexico	TLC Republica Dominicana	TLC Chile	TLC con Panama	TLC con USA	TLC con Taiwan
DAI 1.5 %	DAI 0 %	DAI 2.7 %	DAI 0 %	DAI 3 %	DAI 13 %

No necesita permisos para importacion

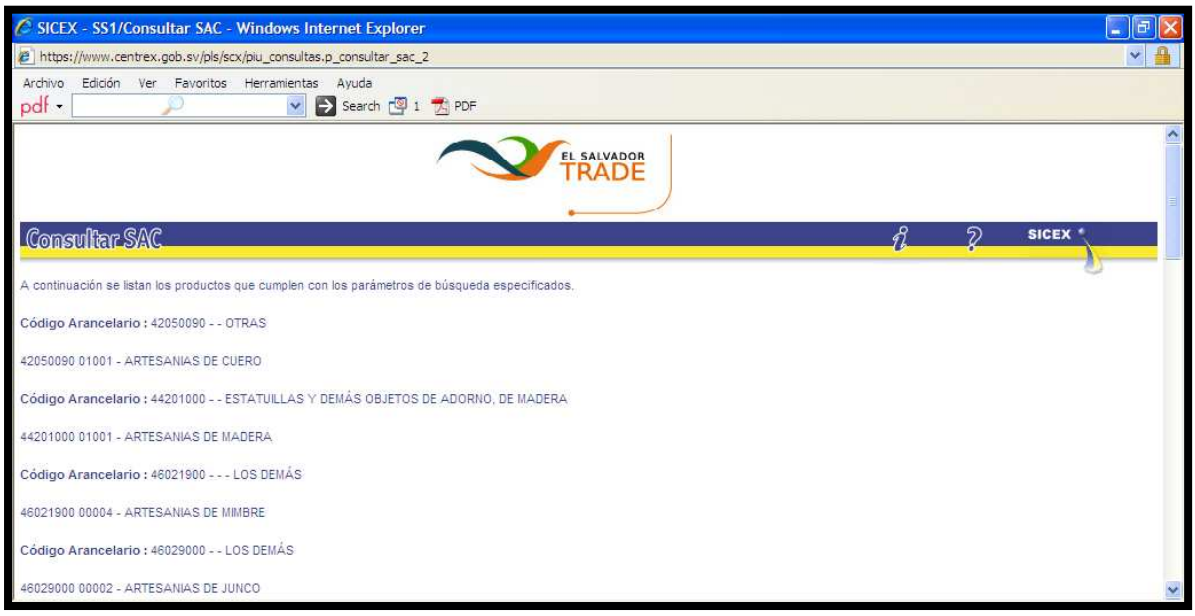
Fuente:http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/ShowPartDetails.aspx?Codigo=69149000

Puede conocerse más exactamente cuál es la partida arancelaria de mi producto, una vez registrado en la oficina del Centrex, escribiendo palabras que identifiquen el producto, para luego conocer la información referente a esa partida como vimos en la imagen anterior. Al evaluar los procedimientos veremos en qué parte del proceso es necesario introducirla, pero se puede consultar una partida arancelaria como usuario registrado, del cual ponemos el siguiente ejemplo:



Se introducen las palabras que describen al producto:

El sistema nos da las opciones:



Por tanto puedo conocer primero cual es la partida que utilizare para mi producto en la pagina del Centrex y luego puedo ingresar la partida en la sección de la Dirección de Aduanas y conocer toda la información relacionada con esa partida que me permitirá conocer, aranceles, permisos y toda aquella información que me de indicios de que se requerirá en términos de documentación.

También se puede partir de la variedad de productos que pueden buscarse a través de su nombre o por el material principal del que están hechos. Presentamos a continuación los productos más comunes de artesanías elaborados en todo el país:

- **Ahuachapán:**

Elaboración de cohetes, toritos, luces de colores, candeleros, marcos, balcones, puertas, verjas, vainas, cinchos, monturas, balde de hojalata, chimeneas, cántaros, flores de papel y dulces de leche, tejas, ollas, cántaros de barro, tejidos en hilos, talabartería, tallados en madera, elaboración de bordados, manualidades con lazos, hilos y papel; zapatos, sandalias y carteras, dulces, piñatas, canastos y tallado en madera, objetos en hojalata, elaboración de flores, atarrayas, hamacas, matatas y figurilla en barro, marimbas, violines, contrabajos, guitarras, canastas y elaboración de escobas de fibra, arreglos florales en papel encerado, candelas (velas) de cera y adornos, textiles, cestería, tejería, hojalatería, tallado en madera y alfarería y carpintería, instrumentos de cuerda, como violines y guitarras; ollas, comales de barro y cohetes, objetos en barro, hamacas, cestas, telares y adornos en cerámica.

- **Santa Ana:**

Talabartería, confitería (frutas alcitronadas, conservas), ebanistería, hojalatería, herrería, floristería y piratería, huacales y cucharas de morro, tecomates, “combas” o barcos, atarrayas, anzuelos; comales, ollas y porrones de barro, herrería y bordados en tela, confitería (atado de dulce, batidos, dulce de leche, de toronja, conservas y jaleas de frutas), floristería, alfarería (comales y ollas), orfebrería y bordado en tela, hamacas (jarcia, pita), floristería, alfarería, jabón de aceituno, alfarería, escobas de palma, floristería, adornos de bambú, puros, cerería (candelas de cera), pirotecnia, imitación de figuras arqueológicas e imágenes de cemento, adornos de jadeíta y bordados en panal, tejas y ladrillos de barro.

- **Sonsonate:**

Producción de muebles de caña de la india, combinada con madera de cedro y de laurel, alfarería, e finos tallados en madera, en especial de imágenes de santos, vírgenes, ángeles y nacimientos, elaboración de petates con la cáscara de tule negro en diferentes tejidos, colores y tamaños. El uso del morro es variado. Con él se elaboran cucharas y huacales para uso doméstico; instrumentos musicales, como las maracas, y artículos de entretenimiento, como capiruchos, fabricación de monturas, alfombras y otros. El tule de agua tiene su corteza más ancha y sirve para elaborar papeleras, portamacetas, alfarería, cerámica, ladrilleras y tejeras, ollas, comales, cántaros, sartenes, porrones y tinajas. Esta técnica se realiza a mano y el producto es terminado con una cocción en horno, colchas, paños, lienzos, mantelería doméstica y litúrgica, para la vestimenta tradicional del indígena, cestería.

- **La Libertad:**

Mueblería, herrería, floristería y hojalatería, bálsamo, cestería y carpintería, tejas y ladrillos, pirotecnia, sombreros, cigarros, puros, adornos marinos, tejeduría, pirotecnia, mueblería y tallado.

- **San Salvador:**

Mantas, manteles, paños, velas policromadas, candelas y velas de uso doméstico, ceremonias religiosas y velorios, ladrillos y tejas de barro, cuchillos y herramientas, escobas, muebles de madera, sombreros de palma, petates, cohetes.

- **Chalatenango:**

Elaboración de artesanías en madera, pintura popular, cerámica, talabartería, cofres, portarretratos, bandejas, llaveros, cruces, portalápices y otros artículos, vestidos, camisas, camisetas, batas, cojines y cuadros, portavasos, bandejas, portarretratos, revisteros, portacartas, alfarería, almidón, añil y curtiembre, petates, jabón de aceituna, atarrayas de nailon, dulce de panela, cebaderas, cestería, puro, jarcia, objetos en barro como comales, cántaros, sartenes, macetas, porrones, almidón de yuca y jarcia, aparejos.

- **Cuscatlán:**

Cohetería, confitería, cestería, sombrero industrial, instrumentos musicales, juguetes de madera, pirotecnia, carrocería, carpintería, puros, adobes, tejas y ladrillos de barro, estructuras metálicas, bordados en tela, respaldos de palma para vehículos, alfarería, floristería, trenza y sombreros de palma, carpintería, alfarería, cestería de palma, escobas, purería, guacales, piedras de moler, macetas de barro, tejas de cemento, decoraciones en semillas de copinol, puros, sombreros de palma, crochet, muñecos de peluche, bordados en tela, atarrayas de nailon, puros, semillas decoradas para aretes y reliquias, adornos de madera, carpintería.

- **La Paz:**

Cestería, confitería, orfebrería, hojalatería y carpintería, talabartería, figuras en vidrio, canastos de palma, hamacas y pupusas, sombreros de palma, alfarería, azúcar de pilón, almidón, dulce de panela, confitería, puros y cigarros, esteras (petates), tejeduría, herrería, hojalatería y carpintería, elaboración de comales, ollas, tablillas de chocolate, lazos, pitas, objetos suntuarios de ornamentación personal, religiosa y artística, imágenes de madera, respaldos para camas.

- **Cabañas:**

Confitería, floristería, piratería, alfarería, adornos de tusa, cigarros, purería, atarrayas de nailon, hamacas, cerámica decorativa, herrería, carrocería, pirotecnia, orfebrería, hojalatería, talabartería, carpintería, tejas y ladrillos de barro, escobas de palma, productos de tusa como: muñecas, nacimientos, alfileteros, separadores de páginas y arreglos florales.

El centro productor más reconocido para esta artesanía es la ciudad de Ilobasco.

- **San Vicente:**

Confitería, tablillas de chocolate, floristería, piñatería, bordados, macramé, crochet, cestería, purería, juguetes de madera, instrumentos musicales, carpintería, talabartería, curtiembre, hojalatería, herrería, orfebrería, estructuras metálicas, tejas y ladrillos de barro y cemento, adobes, textiles, pirotecnia, alfarería, jabón de aceituno.

- **Usulután:**

Muñecas de trapo, hamacas y atarrayas de nailon, tallado en madera, cestería, jabón de aceituno, hojalatería, herrería, carpintería y marmolería, jarcia, floristería y tallado, ladrillos y dulce de panela, sombreros, puros, flores de papel, pirotecnia, hamacas, matatas, redes de nailon, puros, conservas de dulce, dulce “alegrías”, dulce de panela y guitarras, capas de hule, ponchos, cucharas, huacales de morro, atarrayas, juguetería, huacales de morro, huevos “chimbos”, tejas y ladrillos de barro, candelas de cera, muñecos de barro con diseños prehispánicos, cruces y juegos de ajedrez de mármol.

- **San Miguel:**

Confitería, floristería, piñatería, atarrayas de nailon, juguetes de madera, talabartería y hojalatería, escobas, cigarros, huacales y cucharas de morro, adobes, jabón de aceituno, bordado, cestería, purería, tejido de petate, yaguales,

- **Morazán:**

Jarcia, confitería, petates, tejido de palma, cerería, purería, tallado de madera, herrería, bordados de tela, jabón de aceituno, alfarería, yaguales de tule, tejido de petate, sombreros, atarrayas de nailon, ladrillos de barro, carteras, tejido en hilo de seda, cerería.

- **La Unión:**

Confitería, floristería, tejidos de nailon, adornos marinos, cerería, pirotécnica, carpintería, hojalatería, orfebrería, tejido en petate, croché, jabón de aceituno, piedras de moler, escobas de palma, guacales, coladores y cucharas de morro, botes o embarcaciones de madera, extracción de fibra de mezcal.

Actualmente los productos elaborados a mano llevados a Estados Unidos están beneficiados con el CAFTA-DR.

Se puede conocer más a detalle de los productos que cuentan con beneficios de este tratado cuando son productos originarios de El Salador en la página web del Ministerio de Economía.[53]

3.3.2 Procedimientos y Documentación

El procedimiento para una exportación promedio requiere de los siguientes pasos (cabe destacar que algunos productos pueden tener elementos particulares no incluidos en este manual pero que pueden consultarse en las respectivas oficinas donde se realizan los diferentes trámites):

PASO 1

Al igual que las secciones anteriores, el primer paso se origina del empaque de los productos, los cuales dependiendo del mismo tendrán sus características propias las cuales veremos más adelante en la sección del empaque.

Este paso requerirá el peso exacto de los productos a enviar, información de servirá para el llenado de los respectivos formularios.

Se recomienda utilizar una bascula electrónica para ser más exactos en el peso, algunas empresas de transporte proporcionan este servicio (a un costo o gratis) si se les consulta, pero lo ideal es contar con esta herramienta pues ahorra tiempo para poder realizar todo el proceso de la documentación en su propia oficina.

[53] www.minec.gob.,sv

El peso deberá registrarse en Kilogramos, pues la documentación se llena en Kilogramos y las empresas de carga toman esta medida como referencia para cotizar la carga de los productos en sus diferentes modalidades.

PASO 2

En esta etapa se deberán preparar todos los documentos necesarios para realizar el trámite de exportación, estos documentos son los siguientes:

- ***Lista de empaque***: la cual especifica con detalle las características del envío a realizar, cantidades, descripción, etc. Existen muchas formas de elaborar una lista de empaque pero la experiencia nos indica que mientras más completa se encuentre menos probabilidades tiene de ser objeto de cuestionamientos o trabas ante algún requerimiento de la Aduana de destino. Un ejemplo de lista de empaque puede ser similar a la usada en confección, con la salvedad que la descripción será totalmente diferente dependiendo del tipo de artesanía.

Es recomendable también que la lista de empaque se encuentre en ingles o en ambos idiomas, pues será más fácil para el agente aduanero en la entrada de los productos a Estados Unidos.

- ***Factura de Exportación***: este es el principal documento que ampara el contenido de la declaración de mercancías y que legaliza el transporte de los productos. Es importante mencionar que no puede usarse una factura de consumidor final o una factura comercial impresa en papel membretado pues carecen de valides. Todas las imprentas tienen formatos de facturas de exportación los cuales pueden ser usados dependiendo de las necesidades de la empresa, pero deberán hacerse previa autorización de la emisión de estas facturas por el Ministerio de Hacienda como vimos en la fase de preparación.

Un ejemplo de factura de exportación puede ser el mismo usado para confección, pues lo que cambia son los datos del exportador por su giro o actividad económica y la descripción de los productos.

Existen modelos de facturas más detallados pero que de igual forma cumplen su objetivo, y las facturas por formalidad pueden ser llenadas a máquina o con un pequeño programa en Excel, pero pueden llenarse a mano con letra de molde legible.

La factura deberá tener la misma cantidad de prendas que la lista de empaque y deben coincidir en la información general.

- ***Declaración de Mercancía***: Es el documento único que ampara la exportación y que se utiliza para realizar el trámite aduanal en el país de destino. La declaración de mercancía se obtiene a través del SICEX y el llenado de la misma puede resumirse de la siguiente forma:

El primer paso consiste en ingresar a la página www.centrex.gob.sv e ir a la sección de exportadores registrados:

Al ingresar el nombre de usuario y la clave recibidas previamente se procede a escoger el tipo de actividad que se desea realizar una vez ingresado al sistema:

En esta sección el exportador deberá dirigirse al área de exportaciones, para comenzar el proceso de registro de la operación.

El siguiente paso nos mostrara una serie de opciones para el registro de la operación:

En este listado podemos escoger la actividad siguiente, para el caso de una nueva exportación nos dirigimos a la sección de Registrar Operación de Exportación.

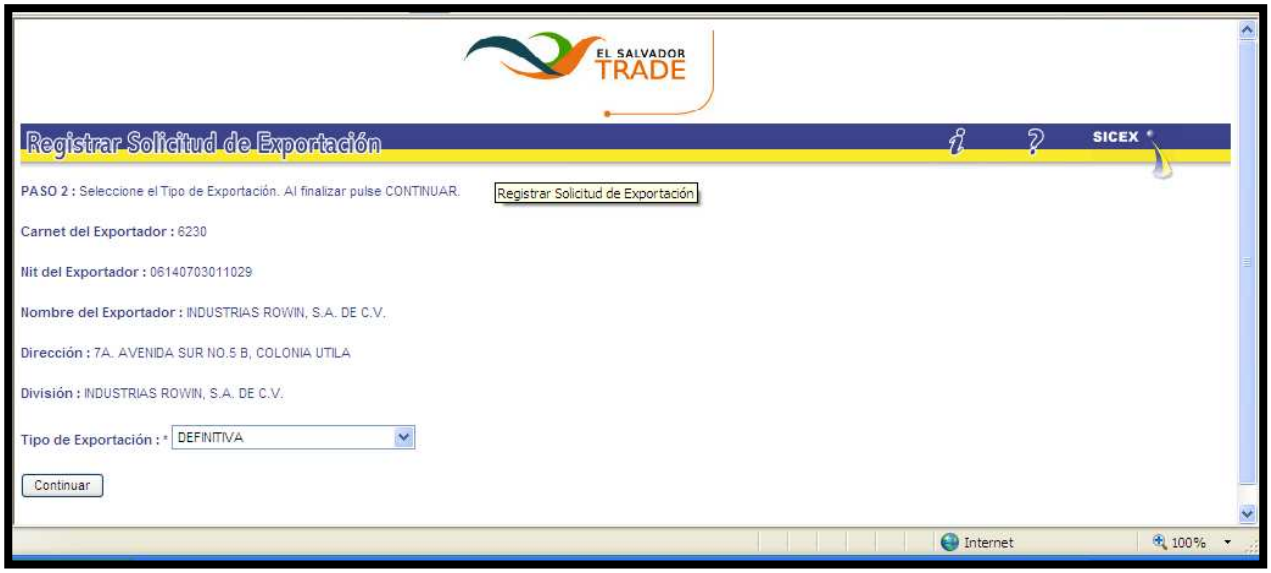
Consideramos importante mencionar que antes de iniciar la etapa del llenado del formulario se deberá cerciorar el empresario de que cuenta con dinero disponible en su cuenta corriente, la cual se utiliza para los pagos respectivos de cada documento, tal y como se muestran a continuación:

TABLA DE COSTOS PARA TRAMITES CENTREX

Tipo de Trámite	Precio en Dólares
Registro de Exportador	El exportador no paga por este trámite.
Declaración de Mercancías o Formulario Aduanero Centroamericano	$4.00 + 13% IVA* por cada operación.
Certificados Fitosanitarios	$5.71 + 13% IVA por cada operación.**
Certificados Zoosanitarios	$32.29 + 13% IVA por cada operación **
Certificado de Exportación o Reexportación de Animales, Material Biologico y Reproductivo (a partir del 15 de octubre de 2008)	$15.00 + 13% IVA por cada operación **
Visas agroquímicas y de productos de uso veterinario	No tienen costo adicional para el exportador.
Precertificación de Productos Agropecuarios	$22.83 + 13% de IVA, por cada operación.**

Fuente: www.centrex.gob.sv

Una vez se ha ingresado al sistema se procede al registro de la solicitud, comenzando con la información referente al tipo de exportación y la información general del exportador:

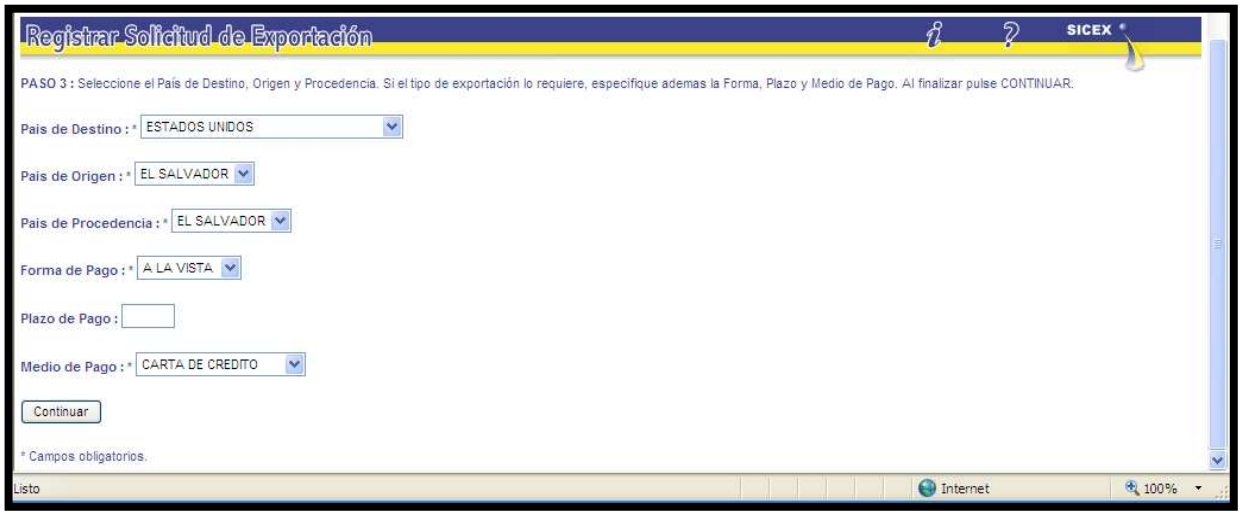


Existen las mismas opciones para los productos de artesanías, como para confección y alimentos con opciones como la exportación definitiva y exportación temporal, las cuales se explican a continuación:

Exportación definitiva o corriente es la venta definitiva a otro país, de bienes originarios de El Salvador.

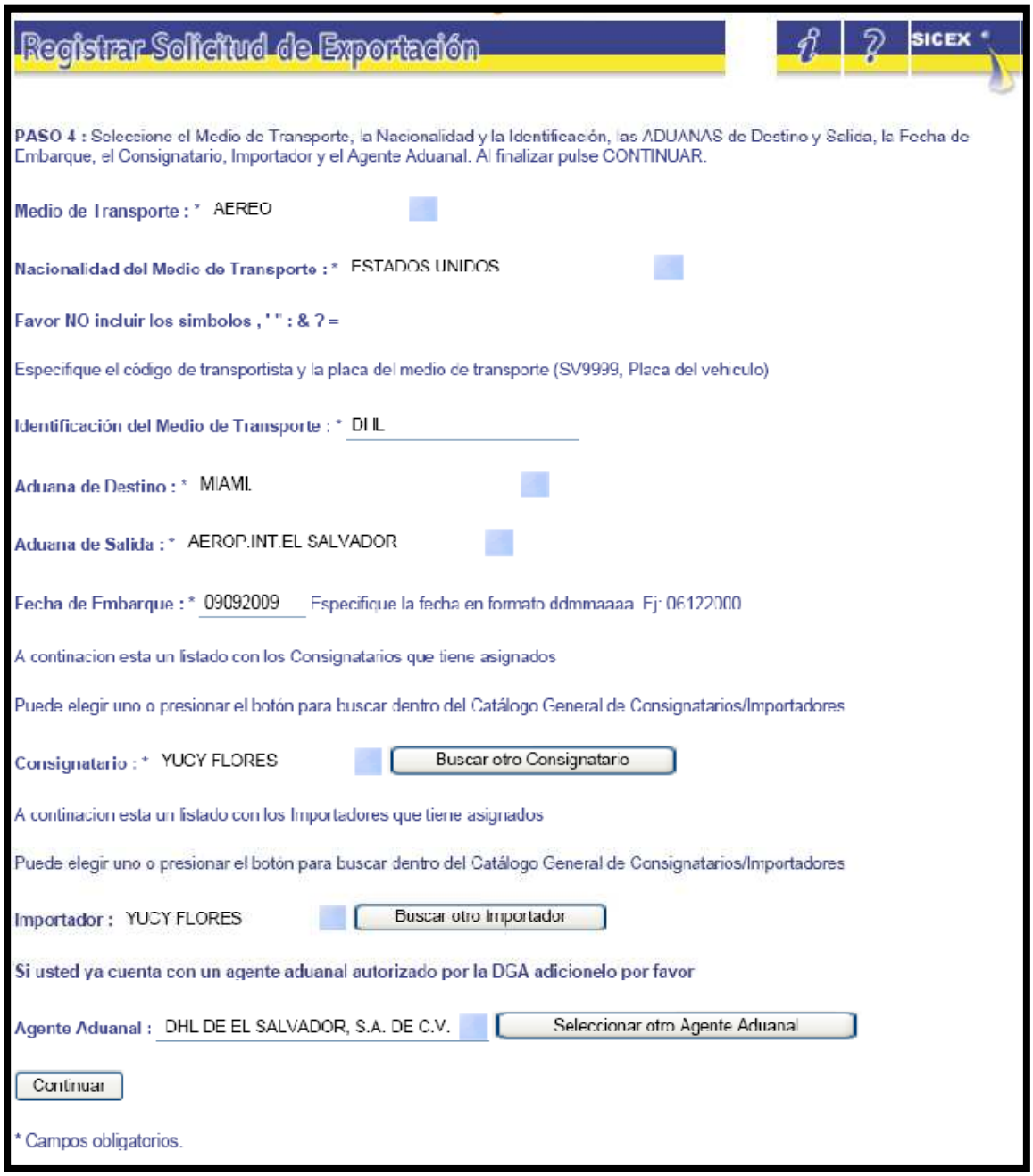
Exportación temporal, son los bienes que salen del país, por un tiempo limitado, con la obligación de retornarlos al término del plazo estipulado.

Toda la información contenida en esta primera etapa de registro esta predeterminada por el sistema con la información que se proporciono para tener acceso al mismo como usuario registrado.



En el siguiente paso se incorpora la información del país originario de la mercadería y el país destino, para nuestro caso Estados Unidos, de igual forma se deja constancia de la forma y plazo del pago. Así como el medio de pago, los cuales presentan diferentes opciones pero lo más común es establecer la opción de convenio de pago.

Luego se continúa el proceso con la descripción del medio de transporte la Nacionalidad y la Identificación, las ADUANAS de Destino y Salida, la Fecha de Embarque, el Consignatario, Importador y el Agente Aduanal.



El medio de transporte presenta opciones para diferentes tipos, se escogerá de acuerdo al medio utilizado para cada exportación (marítimo, aéreo, etc). Dependiendo del tipo de artesanía.

La nacionalidad del medio de transporte será proporcionada por la empresa que provee el servicio.

En cuanto a la identificación del medio de transporte se refiere a la forma en que el transporte es identificado, y aunque es difícil conocer la placa de un camión, o la matricula de un avión o un barco, generalmente se completa con el nombre de la empresa de carga, como por ejemplo: DHL, UPS, etc.

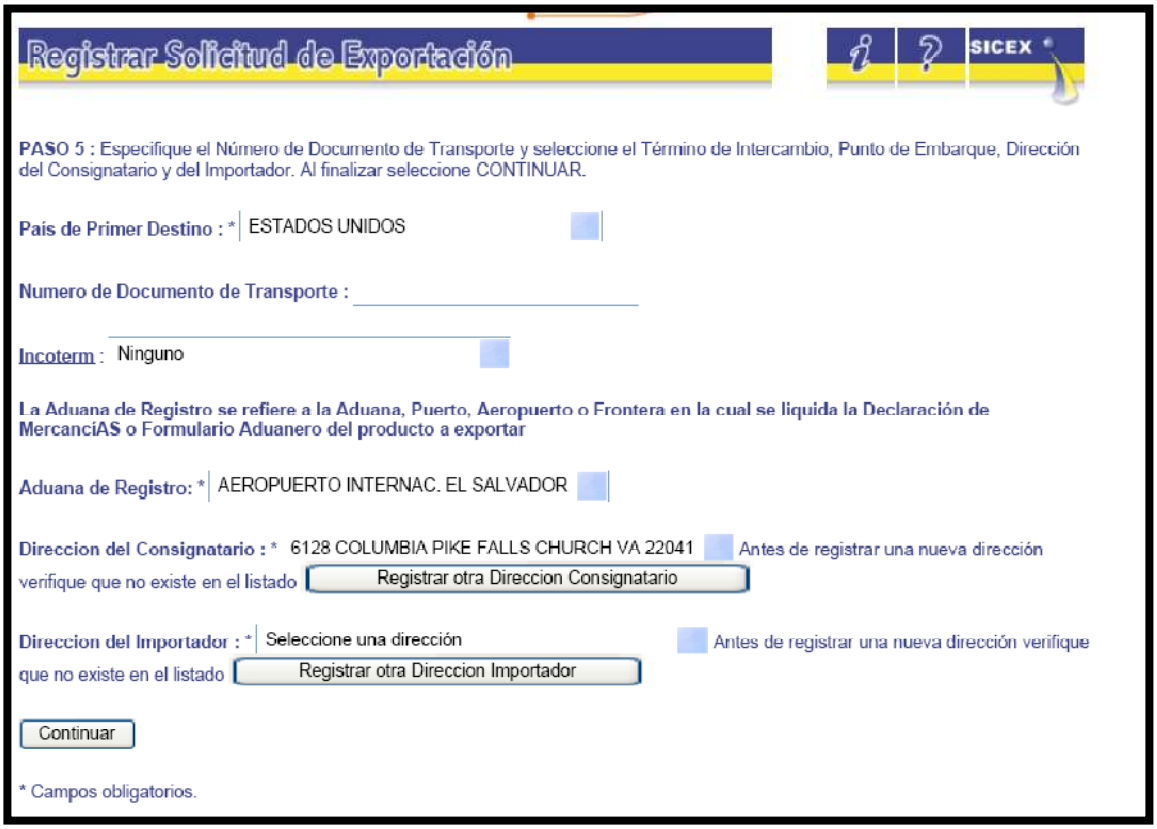
La aduana de destino será proporcionada por la empresa de transporte dependiendo de la ruta utilizada por ellos para arribar a Estados Unidos, la mayoría ingresan por Miami o Los Ángeles, pero será conveniente consultarlo con la empresa de transporte para mayor seguridad.

La aduana de salida variara en sus opciones en relación al medio de transporte usado, si es carga aérea será Aeropuerto internacional de Comalapa, si es por barco será Acajutla y así sucesivamente.

Deberá completarse además la información referente al importador que es la persona o empresa que en el país de destino recibe la mercadería y es el responsable de la misma. El sistema otorga la facilidad para crear cada perfil y una vez creado este queda grabado para posteriores operaciones sin necesidad de llenarlo de nuevo.

En cuanto al agente aduanal, dependiendo del tipo de transporte y la empresa, algunos proporcionan el servicio de trámites aduanales, de lo contrario si se desconoce el agente aduanal a usarse puede utilizarse la opción de representante legal pues cubre todos los aspectos para el trámite.

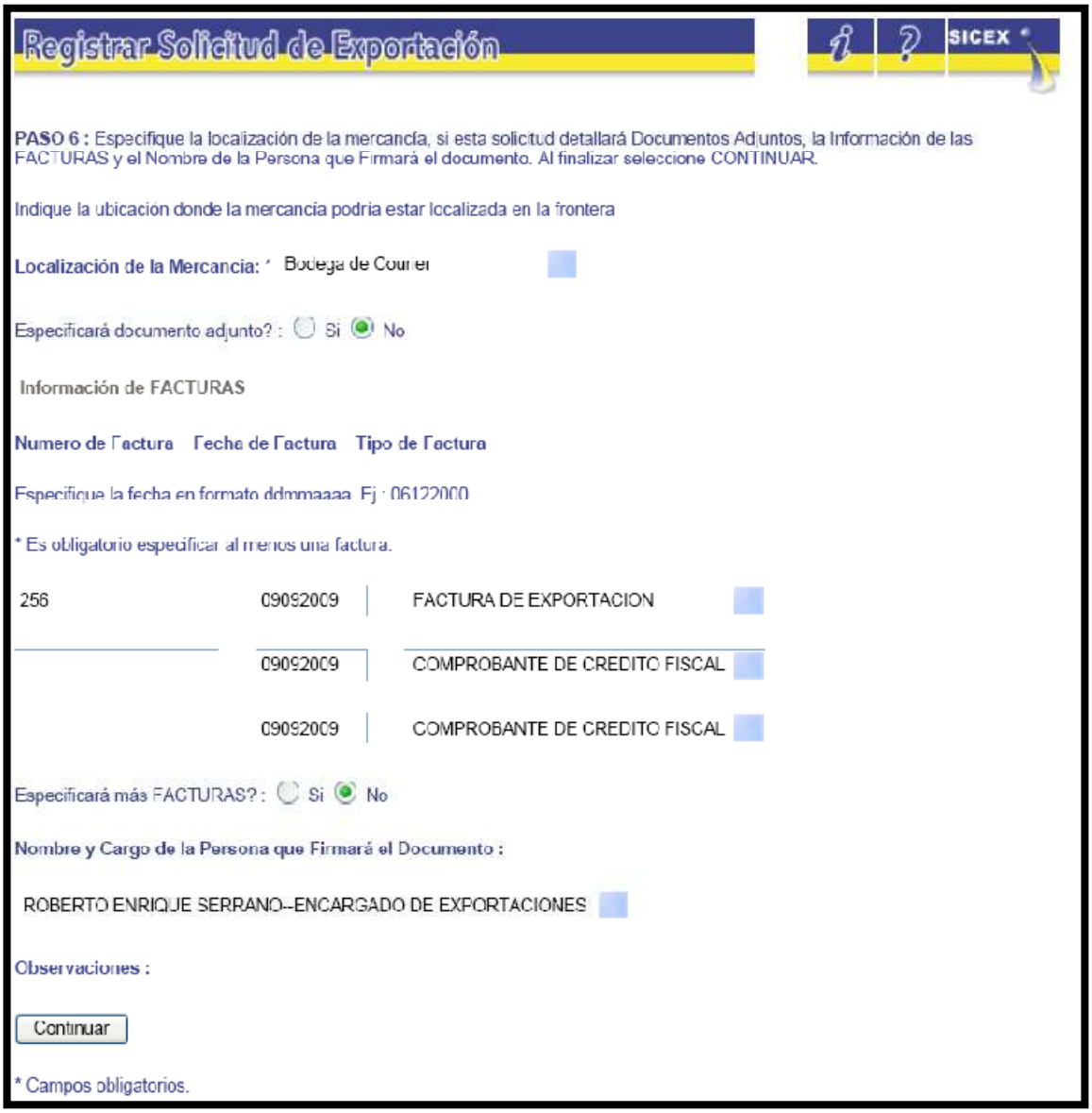
El siguiente paso incluye el documento de transporte, términos de la venta, así como información adicional de importador, el incoterm puede escogerse de un listado, pero de no conocerlo o no utilizarlo hay opción para dejar como ninguno y no altera el proceso de desaduanaje.



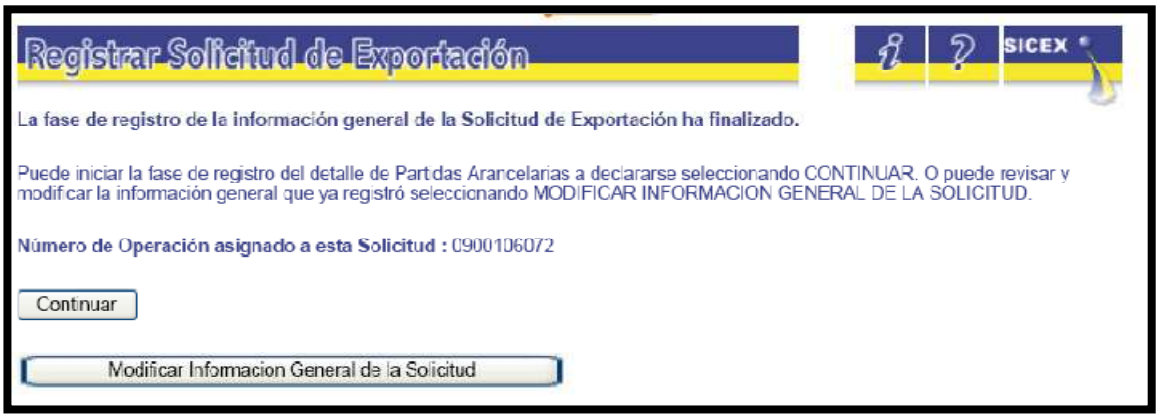
Luego la información del importador esta predeterminada desde la pantalla anterior, pero se puede incorporar una nueva o cambiar la existente.

El siguiente paso muestra el ingreso de la información sobre la ubicación de la mercadería previo al embarque y se especifica la información de factura(s) a presentar.

Se especifica además el nombre y el cargo de la persona encargada de realizar el registro de la información, quien posteriormente firmara la declaración.



Con esto se finaliza la primera fase de registro llegando a la pantalla final donde se otorga un numero de referencia que servirá para revisar, autorizar e imprimir la operación de exportación.

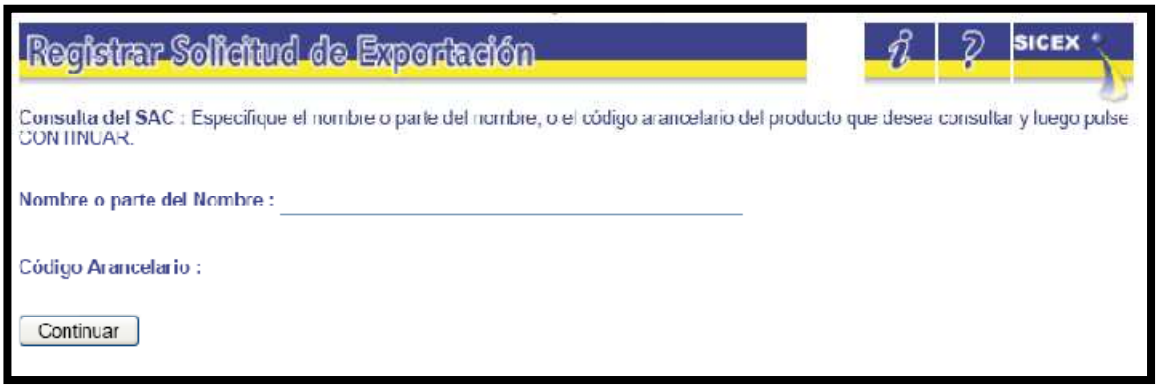


De igual forma da la opción de si existe alguna duda de los datos puede darse vuelta atrás y modificar cualquier parte de las ventanas llenadas previamente relacionadas toda con el numero de operación confirmado.

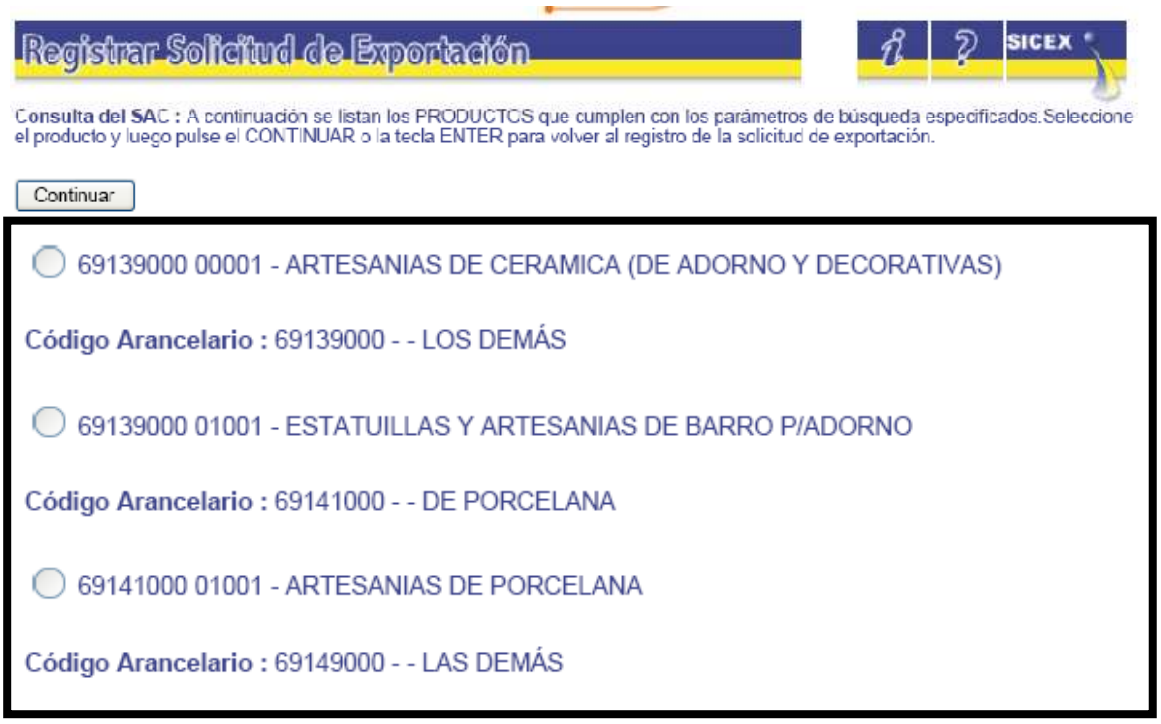
Luego comienza el registro de las partidas arancelarias, donde el procedimiento es el mismo para registrar una o varias partidas arancelarias.

Si no se conoce la partida arancelaria el sistema mismo proporciona una guía para encontrar la partida arancelaria, como ejemplo pondremos la búsqueda para una artesanía de barro, específicamente un jarrón.

Primero se da un click en “Consultar SAC”, lo que nos llevara a la búsqueda:



Se puede buscar por números en la partida arancelaria, pero podemos escribir en la casilla “artesanía” y obtendremos los siguientes resultados:



Para nuestro ejemplo escogeremos la partida correspondiente a las artesanías de barro para adorno. Por ser un artículo puramente decorativo.

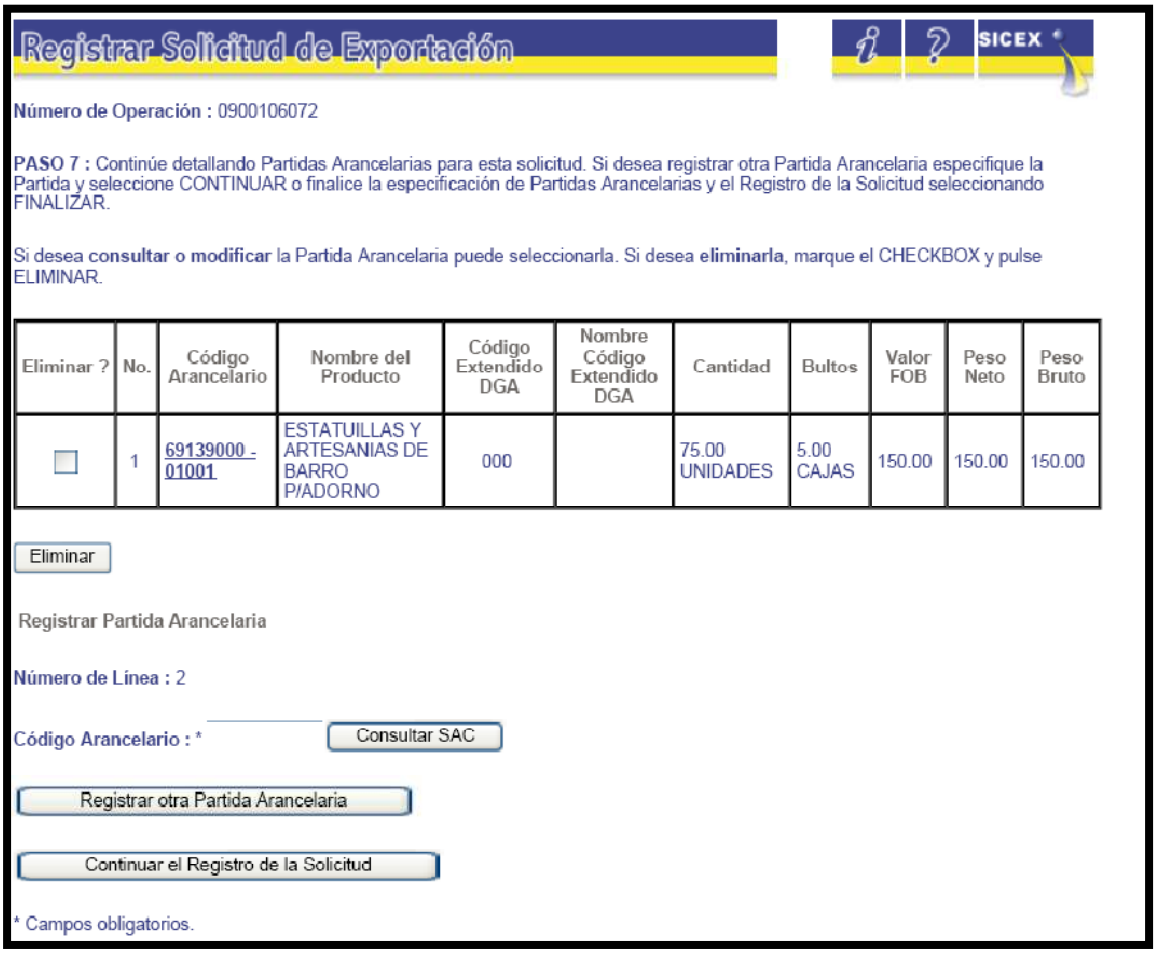
Una vez escogida la partida arancelaria, se procedo al registro de la misma:

Si el producto posee su marca se puede incluir, se debe indicar el peso exacto en kilogramos así como su valor sin incluir costos adicionales que refleje la factura de exportación.

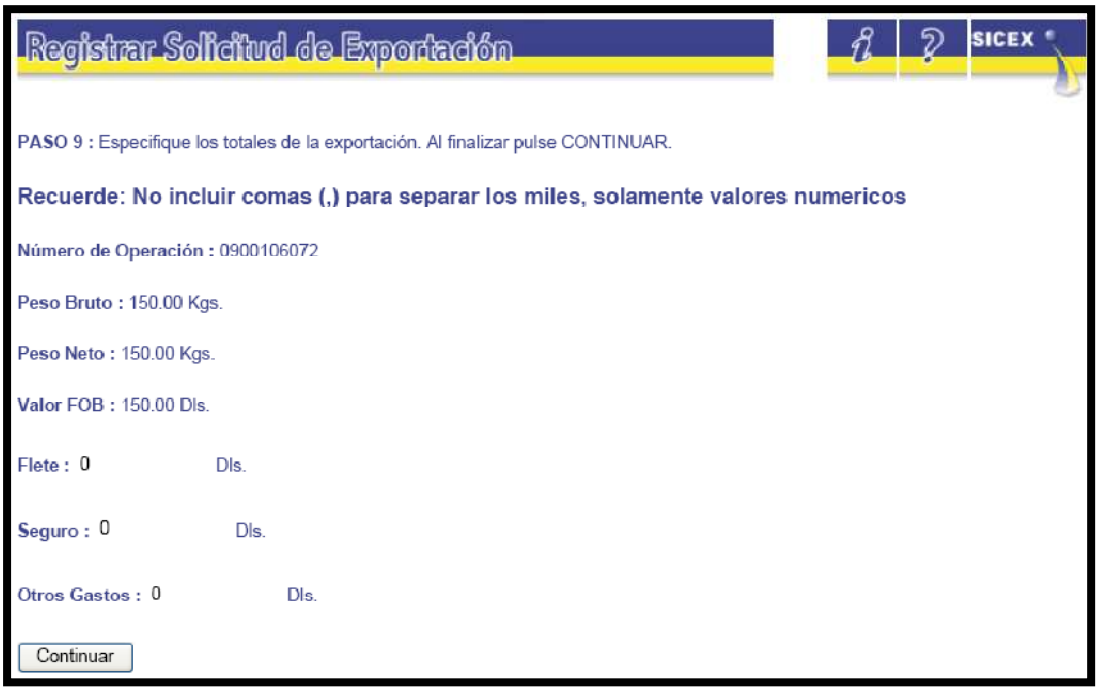
El número de bultos se refiere a la cantidad de paquetes que se envían, cajas, bultos, bolsas, etc. Pero el detalle de productos se establece en la cantidad a exportar. Este es un punto donde a veces se genera confusión, una se refiere al empaque general de los productos y la otra se refiere a la cantidad de productos dentro de ese empaque general.

El siguiente paso nos muestra el resumen de la partida registrada junto con la información respectiva. Y se incorporan tantas partidas como productos se envíen, solo repitiendo el mismo proceso hasta haber cubierto todos los productos, dando clic en la opción de registrar otra partida.

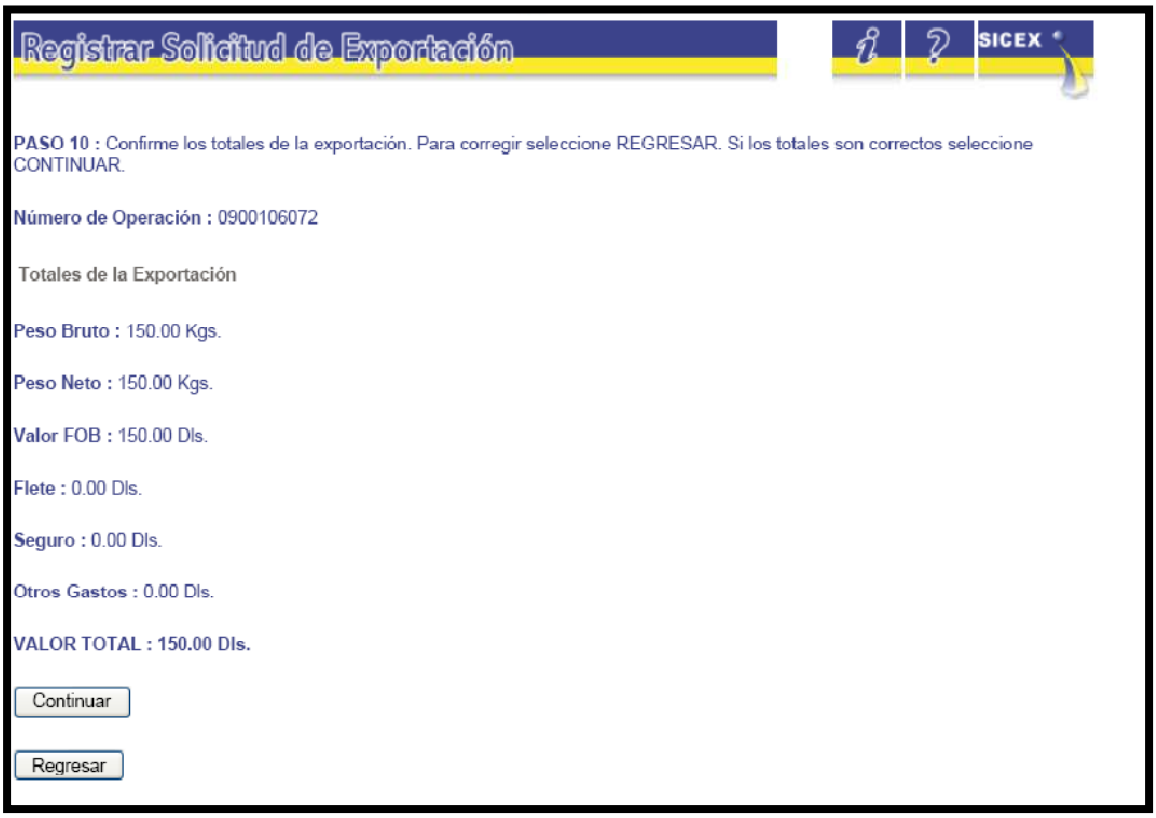
La información de cada partida puede modificarse antes de continuar dando click sobre el código arancelario.



El siguiente paso mostrara el detalle de las partidas con el peso total y el valor adicional por flete seguro y otros gastos, los cuales deberán ir especificados en la factura de exportación, porque como mencionamos anteriormente, los montos deberán ser exactamente iguales en la declaración de mercancía como en la factura.



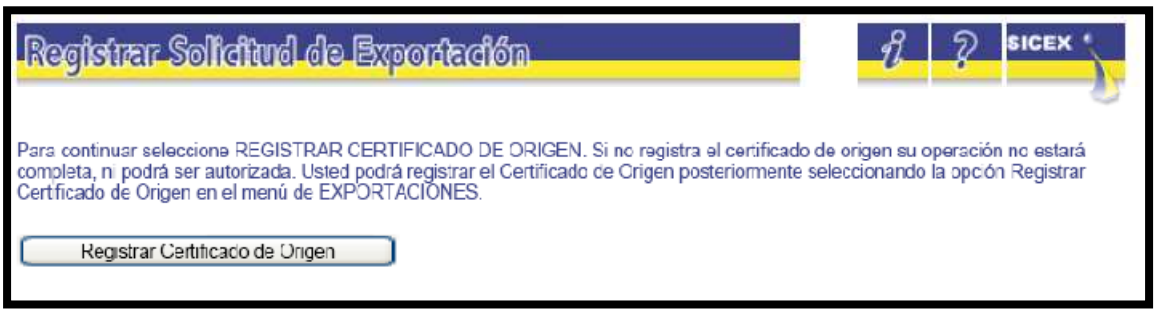
Luego el sistema muestra una última confirmación de la información:



En el siguiente paso el sistema proporciona las opciones de acuerdos comerciales disponibles para el tipo de producto a exportar, para nuestro caso aplicamos la opción del CAFTA.

Para finalizar el proceso de registro de la operación se procede al último paso donde se graba la solicitud y se confirma el número de referencia de la misma, junto con el certificado para el caso de TLC o el documento requerido según el producto:

Una vez grabada la solicitud se procede al registro del certificado respectivo:



El siguiente paso inicia el registro del certificado. Donde se muestra la información general de las partes que intervienen en la transacción.

Muestra el periodo de vigencia del certificado el cual será de hasta un año estableciendo la fecha de inicio y final del mismo.

Se detalla además la descripción del producto o productos y la información de productor, para el caso de ser el mismo productor o ser un intermediario, etc.

Certificado TLC CA-RD-USA (CAFTA)

SICEX

PASO 1 : Registrar el Certificado de Origen para la operación de exportación. Al finalizar pulse CONTINUAR.

Datos Generales del Certificado Origen

Número de Operación :	0900106072	**Fecha de Registro :**	09/09/2009
Carnet del Exportador:	6230	**Nit del Exportador :**	06140703011029
Nombre del Exportador :	INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.	**División :**	INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.
Nombre del Consignatario :	YUCY FLORES	**Dirección del Consignatario :**	6128 COLUMBIA PIKE FALLS CHURCH VA 22041
País de Origen :	EL SALVADOR	**País de Destino :**	ESTADOS UNIDOS
FACTURAS :	256 (09/09/2009)		

Datos Específicos del Certificado Origen

Período que cubre :

Estos campos se complementarán si la Certificación ampara varios embarques de mercancíAS idénticas, que son importadas a los países parte del Tratado dentro de un período no mayor de 12 meses. Especifique la fecha en formato ddmmaaaa. Ej. 01062001.

Desde : 09092009 **Hasta :** 09092010

Productor(es) : *

(•) Es el mismo Exportador ( ) Confidencial ( ) Desconocido ( ) Detallará PRODUCTORES

Nombre de quien firma el certificado: ROBERTO ENRIQUE SERRANO / ENCARGADO DE EXPORTACIONES

Detalle de los PRODUCTOS que Califican para el Certificado

Incluir?	No.	Código Arancelario	Descripción del Producto	Marca Comercial	Clase de Bulto	Número de Bultos	Cantidad	Valor FOB (Dls.)	Peso Neto (Kgs.)	Peso Bruto (Kgs.)
☑	1	69139000	ESTATUILLAS Y ARTESANIAS DE BARRO P/ADORNO	S/M	CAJA	5.00	75.00 UNIDADES	150.00	150.00	150.00

Continuar

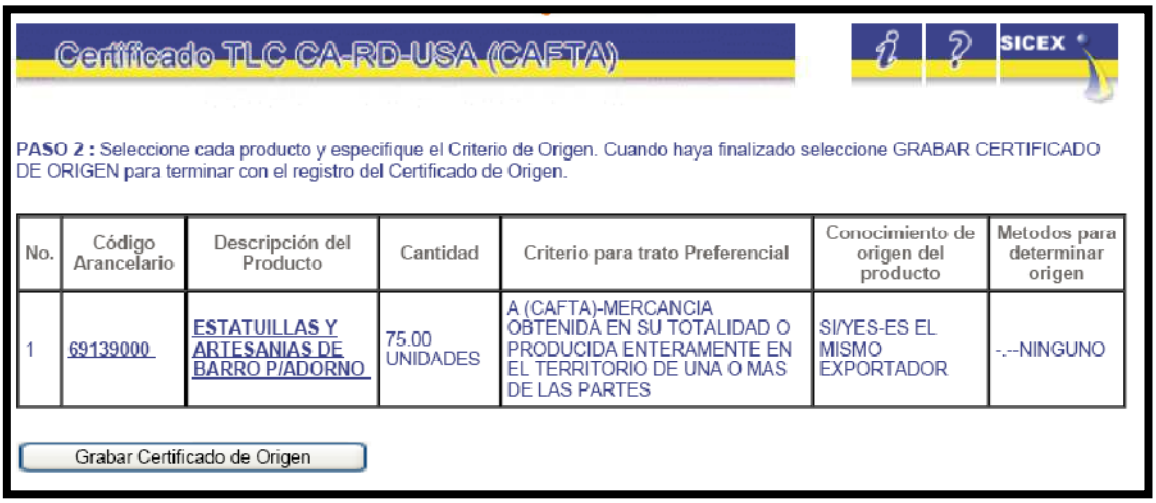
* Campos obligatorios.

El paso 2 del registro del certificado implica la información relacionada al producto o productos según las condiciones para aplicar al mismo:

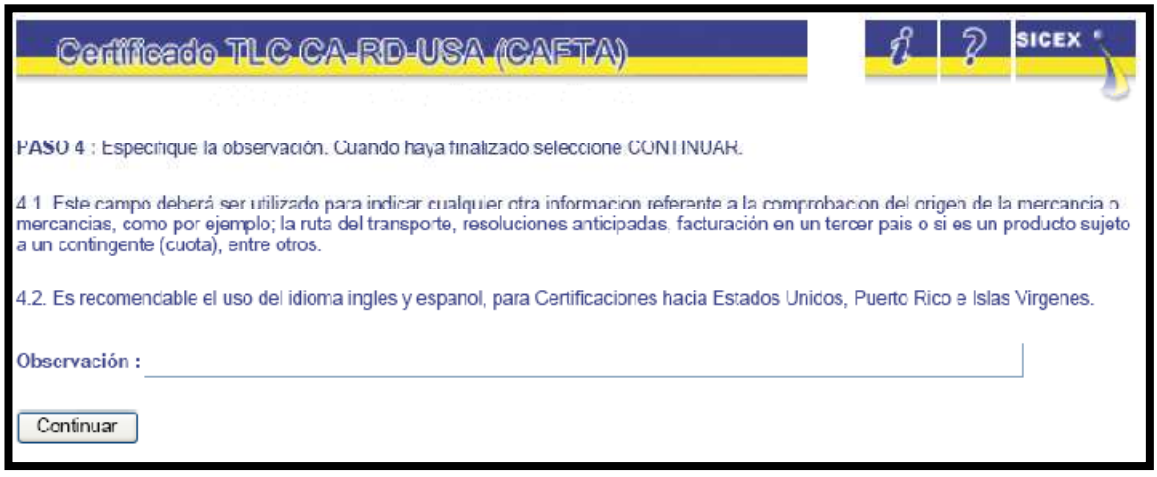
Dando click en la descripción del producto se completa el certificado:

La traducción de los productos de español a ingles puede consultarse en la oficina del Centrex. De igual forma los criterios de determinación del origen de los productos pueden ser consultados en la oficina o pueden ser consultados a una empresa o consultor en logística para tal efecto.

Una vez concluido el proceso para todos los productos y una vez grabados en el sistema, llegaremos a la siguiente ventana:

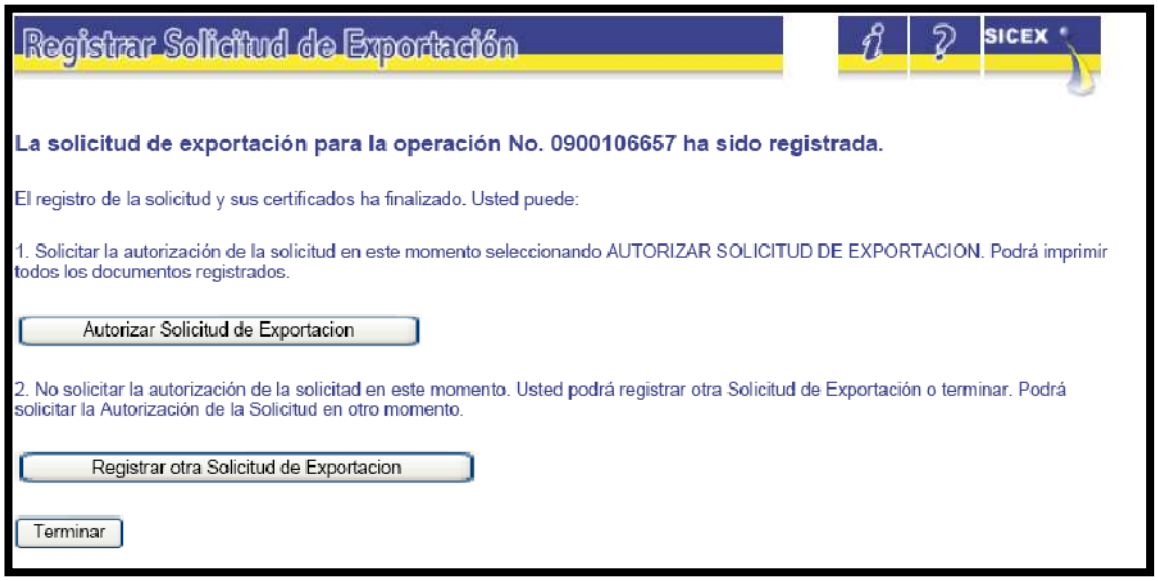


Desde aquí pueden hacerse correcciones dando clic en la descripción de cada producto, si ya se tiene listo, se procede a grabar el certificado de origen.



El sistema proporciona una última opción para registrar aquella información adicional que pueda ser requerida para incluir en el certificado de origen de la mercancía con el objetivo de cumplir de mejor manera los requerimientos.

Luego se procede a la autorización de la operación de exportación o si se tienen diferentes envíos puede registrarse otra con un nuevo número de operación y autorizarlas posteriormente.



El sistema procederá a autorizar de forma casi automática la operación, es importante recordar o anotar el número de la operación para futuras referencias.

Es importante también tomar en cuenta que la cuenta corriente en el Centrex debe contar al menos con $4.50 más IVA para la autorización de la operación para el caso de las prendas o textiles. Y que debe asegurarse que la elaboración de la declaración de mercancía y su respectivo certificado de origen este correctamente llenados para evitar atrasos y costos adicionales en la Aduana al momento del embarque de los productos.

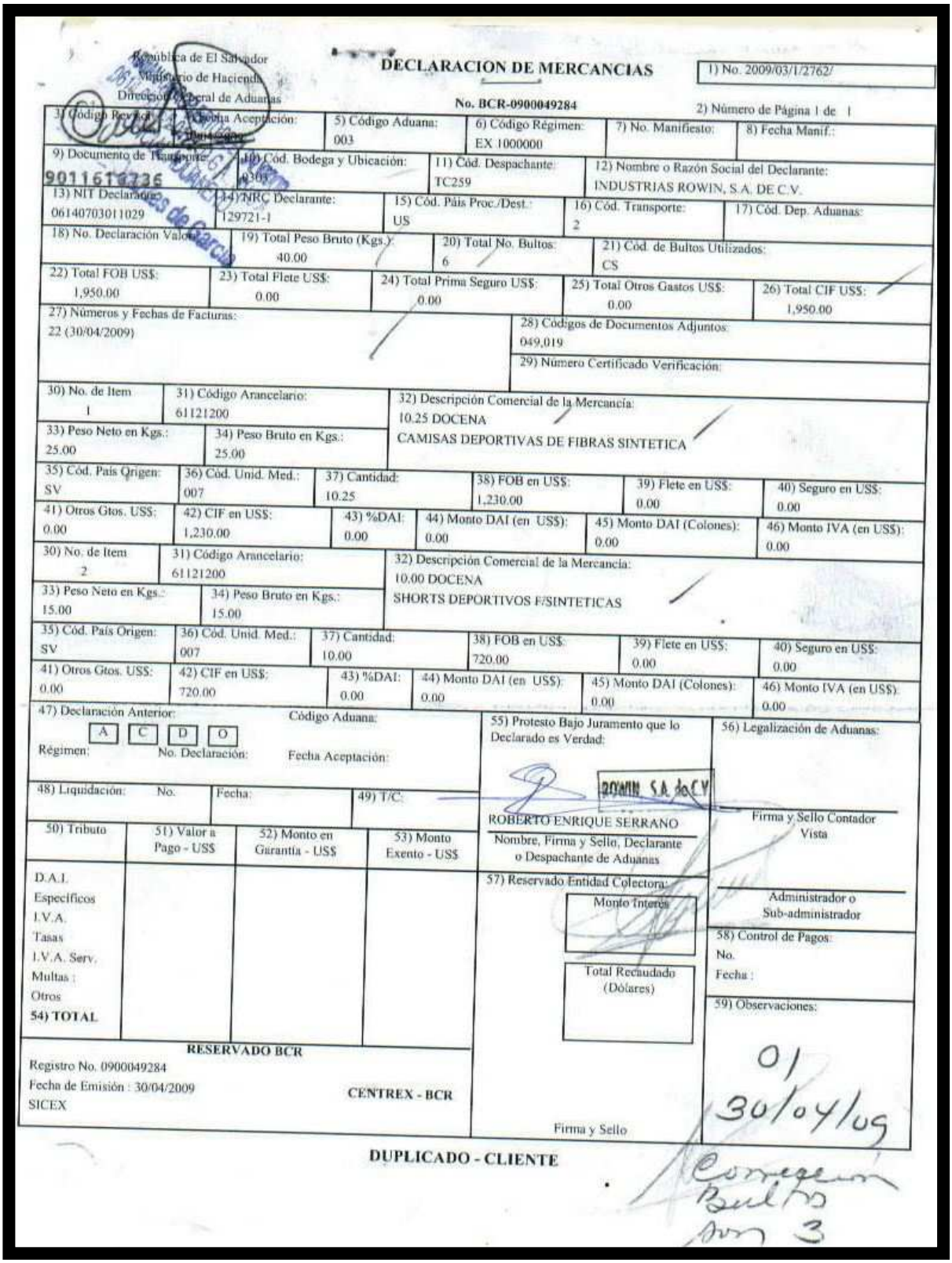
El sistema proporcionara finalmente la opción de imprimir los documentos o pueden imprimirse desde cualquier computadora con acceso a internet, ingresando a la sección de usuarios autorizados y buscando la operación de exportación con el numero de referencia.

Dichos documentos deberán ir firmados y sellados por la persona encargada para tal efecto.

La declaración de mercancía se verá como la siguiente[54]:

[54] Se usa de ejemplo la declaración que muestra la exportación de la sección de confección pues su resultado es similar, a excepción de la información.

IMAGEN 34. MODELO DE DECLARACION DE MERCANCIAS



República de El Salvador
Ministerio de Hacienda
Dirección General de Aduanas

DECLARACION DE MERCANCIAS

1) No. 2009/03/1/2762/

No. BCR-0900049284

2) Número de Página 1 de 1

3) Código Receptor	4) Fecha Aceptación:	5) Código Aduana: 003	6) Código Régimen: EX 1000000	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:
9) Documento de Transporte: 901161736		10) Cód. Bodega y Ubicación: 0303	11) Cód. Despachante: TC259	12) Nombre o Razón Social del Declarante: INDUSTRIAS ROWIN, S.A. DE C.V.	
13) NIT Declarante: 06140703011029	14) NRC Declarante: 129721-1	15) Cód. País Proc./Dest.: US	16) Cód. Transporte: 2	17) Cód. Dep. Aduanas:	
18) No. Declaración Valor	19) Total Peso Bruto (Kgs.): 40.00	20) Total No. Bultos: 6	21) Cód. de Bultos Utilizados: CS		
22) Total FOB US$: 1,950.00	23) Total Flete US$: 0.00	24) Total Prima Seguro US$: 0.00	25) Total Otros Gastos US$: 0.00	26) Total CIF US$: 1,950.00	

27) Números y Fechas de Facturas: 22 (30/04/2009)

28) Códigos de Documentos Adjuntos: 049,019

29) Número Certificado Verificación:

30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:
1	61121200	10.25 DOCENA CAMISAS DEPORTIVAS DE FIBRAS SINTETICA

33) Peso Neto en Kgs.:	34) Peso Bruto en Kgs.:	35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US$:	39) Flete en US$:	40) Seguro en US$:
25.00	25.00	SV	007	10.25	1,230.00	0.00	0.00

41) Otros Gtos. US$:	42) CIF en US$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US$):
0.00	1,230.00	0.00	0.00	0.00	0.00

30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:
2	61121200	10.00 DOCENA SHORTS DEPORTIVOS F/SINTETICAS

33) Peso Neto en Kgs.:	34) Peso Bruto en Kgs.:	35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US$:	39) Flete en US$:	40) Seguro en US$:
15.00	15.00	SV	007	10.00	720.00	0.00	0.00

41) Otros Gtos. US$:	42) CIF en US$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US$):
0.00	720.00	0.00	0.00	0.00	0.00

47) Declaración Anterior: Código Aduana:
A C D O
Régimen: No. Declaración: Fecha Aceptación:

48) Liquidación: No. Fecha: 49) T/C:

50) Tributo	51) Valor a Pago - US$	52) Monto en Garantía - US$	53) Monto Exento - US$
D.A.I.			
Específicos			
I.V.A.			
Tasas			
I.V.A. Serv.			
Multas :			
Otros			
54) TOTAL			

55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:

ROWIN S.A. de C.V.

ROBERTO ENRIQUE SERRANO
Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas

56) Legalización de Aduanas:

Firma y Sello Contador Vista

Administrador o Sub-administrador

57) Reservado Entidad Colectora:
Monto Interes
Total Recaudado (Dólares)

58) Control de Pagos:
No.
Fecha :

59) Observaciones:
01
30/04/09

RESERVADO BCR

Registro No. 0900049284
Fecha de Emisión : 30/04/2009
SICEX

CENTREX - BCR

Firma y Sello

DUPLICADO - CLIENTE

Corregir Bultos Son 3

- **Conocimiento de embarque**: este puede ser un documento de embarque propiamente dicho para el caso de envíos por barco o una guía aérea para el caso de envíos por avión. Este es el documento que describe la información de envío y la identificación del medio de transporte y la empresa que lo lleva a cabo. Presentamos un modelo de una guía aérea incluida en una exportación promedio:

Estos constituyen los documentos promedio de toda exportación de prendas o textiles que cumplan con la generalidad de características de estos productos: aquí podemos incluir, camisas estampadas, camisas tipo polo, chumpas, ropa interior, ropa deportiva y más.

3.3.3 Licencias y permisos

El consumo de artesanías en Estados Unidos ha sido uno de los sectores que ha tenido un mayor dinamismo en los últimos años, como consecuencia del incremento del comercio entre los países. Una gran cantidad de consumidores de ese país, cuentan ahora con una mayor variedad de decoraciones provenientes de varios países alrededor del mundo.

Dado que muchos de estos productos son elaborados o contienen materiales naturales, el gobierno de Estados Unidos ha establecido una serie de regulaciones para prevenir el ingreso de pestes y enfermedades animales y vegetales que puedan afectar la producción agropecuaria interna.

El Departamento de Agricultura (USDA) a través del Servicio de Inspección Animal y Vegetal (APHIS), regula la importación de productos agrícolas incluyendo aquellos que son utilizados en artículos de decoración. Entre los materiales regulados tenemos:

- **Productos de Madera Natural:**

La madera es un medio que puede cargar gran cantidad de insectos. Por esta razón los productos elaborados con madera natural están sujetos a controles e inspecciones a la llegada al país del norte.

- **Maíz y Productos de Maíz:**

Las artesanías elaboradas con maíz y productos derivados incluyendo las semillas sin procesar, requieren de un permiso de USDA APHIS para ingresar al mercado estadounidense.

- **Bambú y Postes de bambú:**

En los últimos años se ha detectado la presencia de ciertos escarabajos en las estacas de bambú utilizadas para los jardines, así como en estacas empleadas en viveros. La inspección de esta peste no resulta muy fácil, dado que no siempre son visibles. A raíz de esto, estos productos deben ser sometidos a fumigación. Los muebles de bambú, así como el bambú sólido llamado “Bambú de Hierro”, no deben ser sometidos obligatoriamente a fumigación.

- **Arroz y Paja de Arroz:**

La planta de arroz es atacada por un sin número de insectos, muchos de los cuales causan grande perdidas en las cosechas de este producto, que dicho sea es de gran importancia en el sector agrícola de Estados Unidos. De ahí que muchos productos elaborados a partir de estos materiales están regulados. Los productos artesanales que incorporen algún material de la planta de arroz, pueden ingresar al mercado estadounidense, siempre y cuando obtengan un permiso escrito, así como que la paja reciba un tratamiento especial de prevención.

- **Troncos para Árboles de Navidad Artificiales:**

Dado que se han detectado una seria de insectos en las cortezas utilizadas para forrar los troncos de los arboles artificiales de Navidad, estos productos requieren un permiso especial para ingresar a Estados Unidos. Por lo general la corteza empleada es de cedro, por lo que debe considerarse también la utilización de esta en otro tipo de artículos decorativos o artesanales.

- **Otras consideraciones:**

Dado que gran parte de los productos artesanales que actualmente se exportan hacia Estados Unidos son productos de madera o contienen madera, existen regulaciones especificas para la importación de estos productos, la primera tiene que ver con el hecho de que toda madera que ingrese a Estados Unidos como troncos con o sin corteza o en tablas, debe ser fumigada antes de su entrada.

La madera en troncos con o sin corteza o en tablas provenientes de las regiones de Asia que se encuentran al Norte del Tropico de Cancer y a 60 Grados Longitud Oeste, tiene prohibido su ingreso a los Estados Unidos.

Los productos elaborados con alguna de las especies de madera reguladas por la convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES) deben cumplir una serie de regulaciones entre las que se destacan la presentación de un permiso CITES o de un certificado de origen otorgados por la entidad representante del CITES en el país de origen del producto.

3.3.4 Ley de bioterrorismo

Esta ley aplica solo a los productos alimenticios exportados hacia los Estados Unidos o que hagan tránsito a través de este país, deben cumplir las disposiciones de la Ley 107 - 188 sobre la seguridad de la salud pública y la preparación respuesta al Bioterrorismo, expedida por el gobierno estadounidense en junio de 2002. Esta Ley implica que las empresas exportadoras a Estados Unidos de productos agroindustriales, deben registrarse ante la FDA (Food and Drug Administration) y deberán mantener archivos que permitan realizar la trazabilidad de todos los insumos del producto**.**

Por tanto no aplica para productos de artesanías.

A pesar de esto, a raíz de los atentados terroristas de Septiembre de 2001, el gobierno de Estados Unidos a realizado una serie de acciones para mejorar la protección del país por la entrada de mercancías de todo tipo.

Para esto se crearon oficinas de protección como la Bureau of Customs and Border Protection. La Custom Trade Partnership Against Terrorism, que se encarga de garantizar la seguridad de los embarques. Así como la Container Security Initiative.[55]

Para mayor información se puede consultar la página web de aduanas y protección de fronteras de Estados Unidos: ***www.cbp.gov***

[55] Condiciones de acceso para confección en Estados Unidos. Exporta 2006

3.3.5 Normas de Origen

En la actualidad los productos elaborados a mano exportados a Estados Unidos se ven beneficiados directamente por el tratado de libre comercio entre este país con Centro América y República Dominicana.

Tratado que entro en vigencia el 1º. de marzo de 2006, siendo nuestro país el primer país en ratificarlo y gozar los beneficios del mismo.

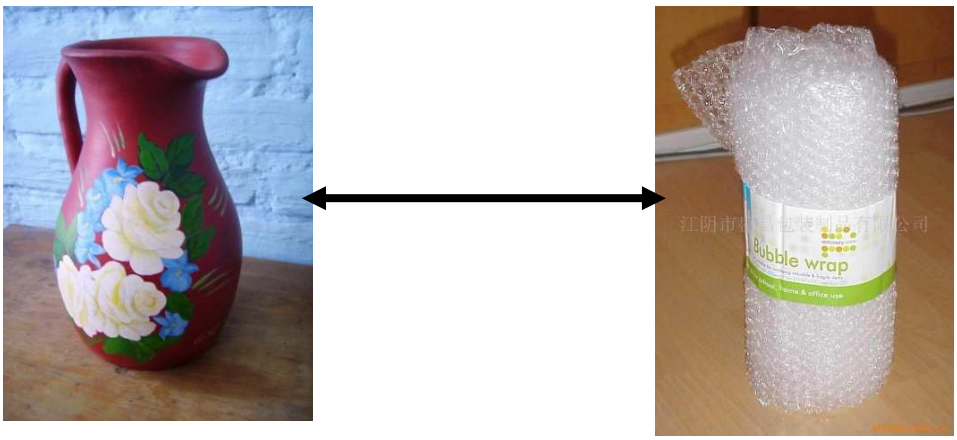
Existen normas de origen que pueden llegar a afectar a los productos hechos a mano y estas normas son un conjunto de disposiciones con el fin de juzgar si un producto o mercadería que ha sido objeto de procesos transformación puede ser catalogado como un producto originario de un país o de una determinada región. Y gracias a estos se puede determinar si un producto por su origen tiene ciertas preferencias de acceso por su origen, siempre y cuando estas normas establecidas sean cumplidas.

3.3.6 Empaque y etiquetado

3.3.6.1 Empaque

El empaque relacionado con las artesanías puede realizarse de muchas formas, no existe al igual que en las secciones anteriores una única forma de hacerlo, lo que se pretende es presentar una guía de cómo puede usarse un empaque puesto que en la práctica lo que se busca es que a través del canal adecuado y la forma en que se vendan los productos artesanales, el distribuidor o agente que recibe los productos reciba estos de forma íntegra, no quebrados ni averiados o en mal estado. Por lo que el diseño del empaque será trascendental.

Planteamos a continuación un ejemplo para el empaque de artesanías de barro, partiendo de una pieza que se introducirá en una caja, protegida con material amortiguador y resiste como se muestra en la imagen:

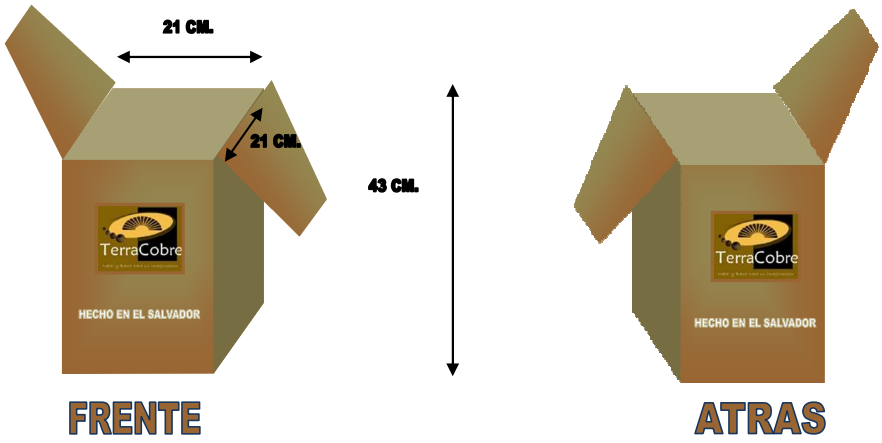


El bubble wrap es lo mas recomendado pues garantiza la protección de los productos, puede utilizarse papel sobre la artesanía y luego el bubble wrap aunque no es necesario pues este provee una buena protección.

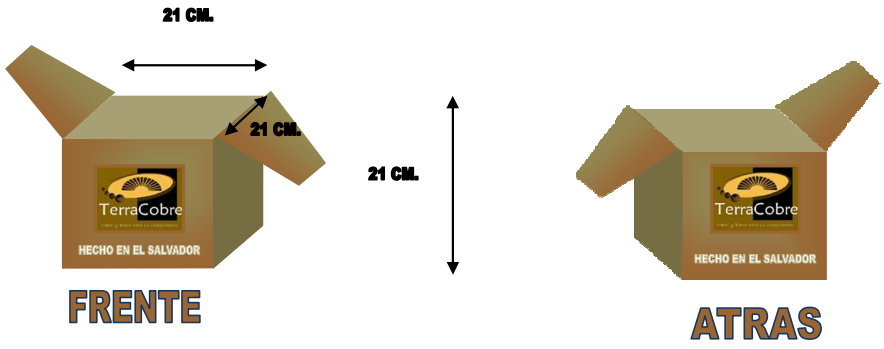
Pueden diseñarse diferentes tamaños de cajas dependiendo del tipo de artesanía, su peso para medir el grosor del cartón o material de la caja, el tamaño, pues se recomienda que la artesanía no sobre en la caja o que esta quede demasiado justa y pueda romper la misma en el recorrido hasta su lugar de destino o como resultado de la manipulación.

Diferentes tamaños de caja y diseño pueden ser los siguientes:

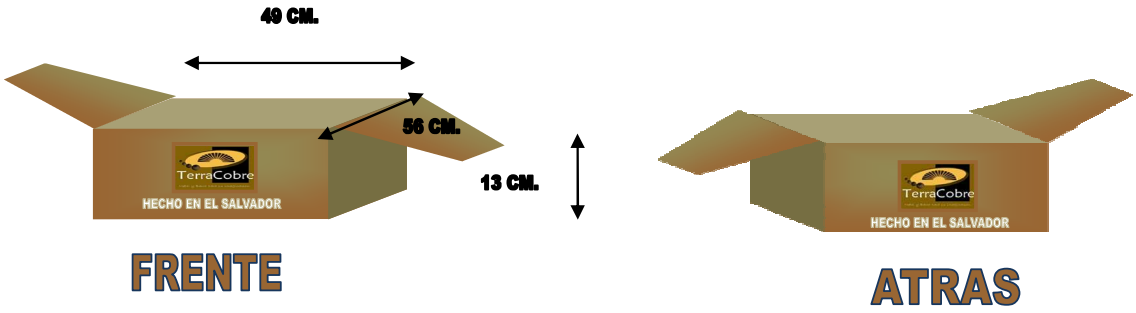
CAJA 1



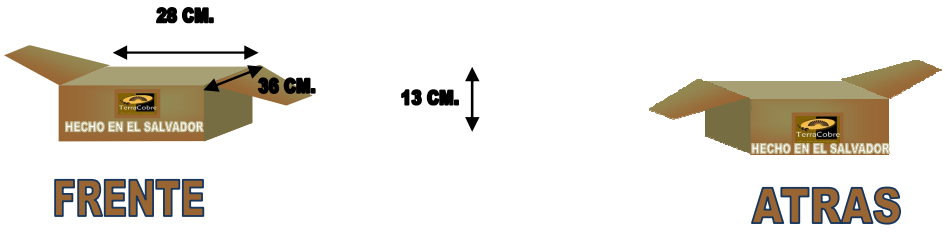
CAJA 2



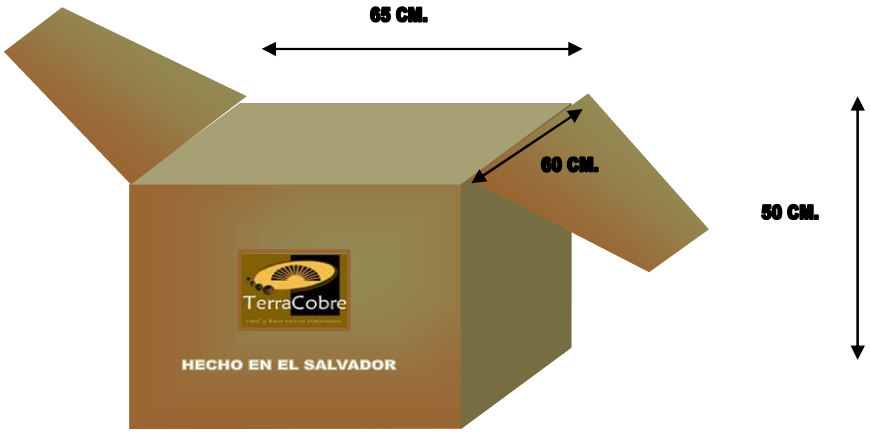
CAJA 3



CAJA 4



CAJA 5



Estas medidas potenciales sirven de ejemplo para ver diferentes tamaños o formas que pueden hacerse para efectos de las características propias de cada artículo.

Lo que se busca es un empaque individual para cada tipo de artesanías según su tamaño, estandarizando los tamaños en diferentes tipos de caja según las características particulares de cada una. Lo que facilita por ejemplo que el distribuidor que venda los productos utilice este mismo empaque o si se quiere ser usado para exhibición en un estante o en una bodega.

Cada caja individual está diseñada para cierto número de cajas por caja principal, de tal forma que su transporte sea más seguro y más ordenado.

A pesar que el medio a utilizar puede ser aéreo si por ejemplo el tiempo de entrega esperado es crucial con un manejo de peso un poco más caro, se logra la comodidad en cuanto al tiempo. Pero es importante conocer como sería un envío marítimo en un caso de que un distribuidor solicitara una cantidad importante. Para los ejemplos anteriores podemos evaluar la cantidad de cajas que se podrían enviar:

CAJA	***LARGOXANCHOXALTO*** ***MEDIDAS***	***MTS. CUBICOS***	***No. DE CAJAS***
CAJA 1	21X21X43	0.0190	1751
CAJA 2	21X21X21	0.0093	3585
CAJA 3	40X60X13	0.0312	1064
CAJA 4	28X36X13	0.0131	2534
CAJA 5	65X60X50	0.1950	170

En un contenedor de 20 mts. Caben alrededor de 170 cajas (no.5), que equivaldría por ejemplo en el caso de las cajas más pequeñas a más de 3500 cajas en un envío de un contenedor de este tamaño.

CAJA	LARGOXANCHOXALTO MEDIDAS	MTS. CUBICOS	No. DE CAJAS
CAJA 1	21X21X43	0.0190	3570
CAJA 2	21X21X21	0.0093	7310
CAJA 3	40X60X13	0.0312	2170
CAJA 4	28X36X13	0.0131	5166
CAJA 5	65X60X50	0.1950	347

En el caso de un contenedor de 40 mts. el volumen se incrementa pudiendo mandar alrededor de 347 cajas principales (no.5) y siguiendo el ejemplo para la caja más pequeña más de 7 mil cajas de producto en un envío.

3.3.6.2 Etiquetado

Además de las cajas individuales cada pieza o artículo deberá tener una viñeta que identifique su origen y los materiales que la componen, explicando además que son productos no inflamables para cumplir con los requisitos de ingreso. Para nuestro caso usaremos la viñeta en ingles.

Ya sea que los productos estén empacados en bolsa o cajas u otros medios, para cada producto estás deberán identificarse con una viñeta con códigos de referencia de los productos o códigos de barras si se tienen, que serán correlativos a los códigos unitarios y una viñeta con las características de las prendas o la marca en el empaque individual, la cual podrá tener la información comercial que el cliente considere necesaria y que el importador no determine como invalida.

3.3.7 Logística y transporte

Las características principales de la economía de Estados Unidos nos permiten revisar la generalidad de puertos y opciones que existen para el transporte de productos de artesanías.

Estados Unidos por ser una economía mundial posee sistemas de comunicación avanzados, donde con mucha facilidad se puede hacer todo tipo de contacto comúnmente a través de correos electrónicos, fax, internet y cualquier medio electrónico. Incluso para las transacciones bancarias se pueden realizar transferencias que toman como máximo 48 horas para ser efectivas.

Los medios de transporte más usados son: avión, para trasladarse; aunque en materia de transporte se puede realizar tanto por vía marítima, por vía aérea o por transporte terrestre, aunque cada uno posee ventajas y desventajas son los medios más usados y de fácil acceso.

Estados Unidos cuenta con puertos desarrollados en sus dos costas que permiten organizar el envío de Productos según sea su destino final dentro de este vasto territorio.

Además cuenta con todos los servicios desarrollados de aeropuertos y sistemas de envíos.

Los puertos de mayor movimiento son:

- ✓ **En lo marítimo: Houston, Long Beach, Los Ángeles, Filadelfia, Tampa Bay, New Cork, Duluth, New Orleans, Baltimore, Boston y Miami.**

El manejo de carga en los puertos del Golfo de México, y desde Miami hasta los puertos de New York y New Jersey, ha aumentado, especialmente por el incremento del comercio con América Latina. Los puertos de New York y de New Jersey son los más importantes de la Costa este, a pesar de sus costos operativos.

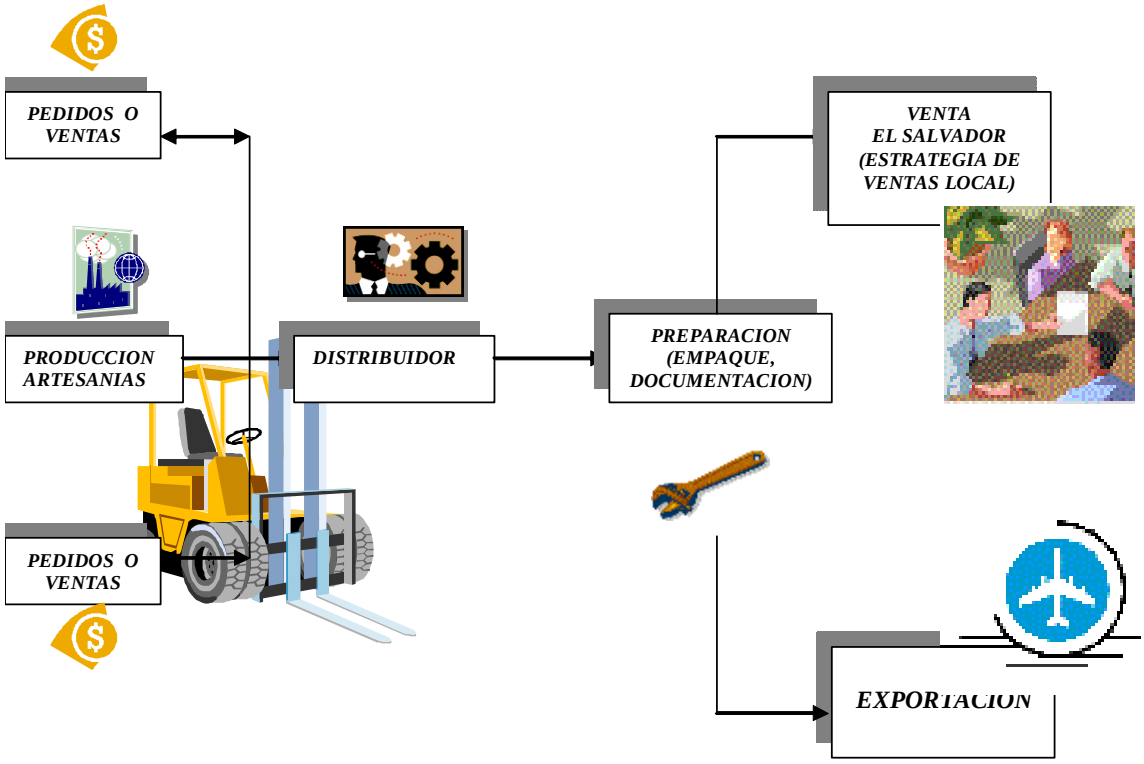
El puerto de Charleston, en Carolina del Sur, se ha transformado en uno de los más activos con América Latina, pues mueve todo tipo de carga, con capacidad de transferirla a camiones y trenes, barcazas y al transporte aéreo. Otros puertos de importancia en la Costa este son: Baltimore– Maryland; Philadelphia-Pennsylvannia; Hampton Roads-Virginia, Miami, Florida; Savannah-Georgia, y Boston-Massachusetts.

- ✓ **Aéreos: Baltimore, Washington, Dallas Forth-Worth, Dulles-DC, Philadelphia, Atlanta, Houston, JFK-New York y Los Ángeles.**

Se prevé que durante los próximos 20 años habrá un incremento promedio anual del 6.5% en este tráfico de carga. De los siete aeropuertos de carga más grandes del mundo, Estados Unidos cuenta con cinco: J. F. Kennedy, Los Ángeles International, O'Hare International, Miami International y Memphis International.

3.3.7.1 Logística

En lo que se refiere a la logística de las exportaciones y las ventas locales, el siguiente grafico muestra de forma general como se puede manejar la toma de pedidos y la distribución de los productos artesanales.

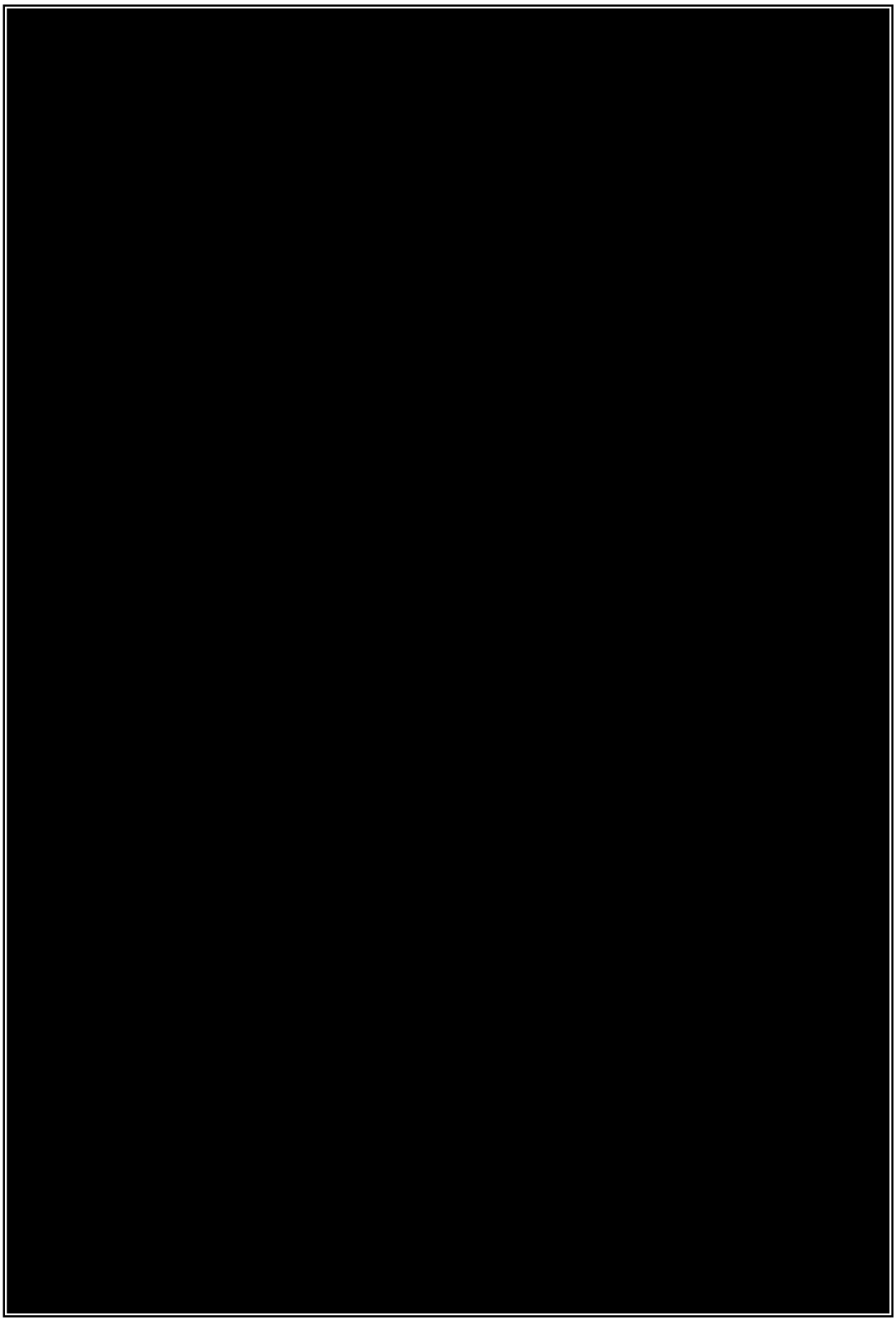


Donde se deja abierta la posibilidad de pedidos directos al productor para ser manejados dentro de la logística. El trabajo más cuidadoso se realizara en el proceso de empaque y transporte el cual se presentara más adelante en el documento.

La logística que presentamos para el manejo de artesanías puede resumirse de la manera siguiente:

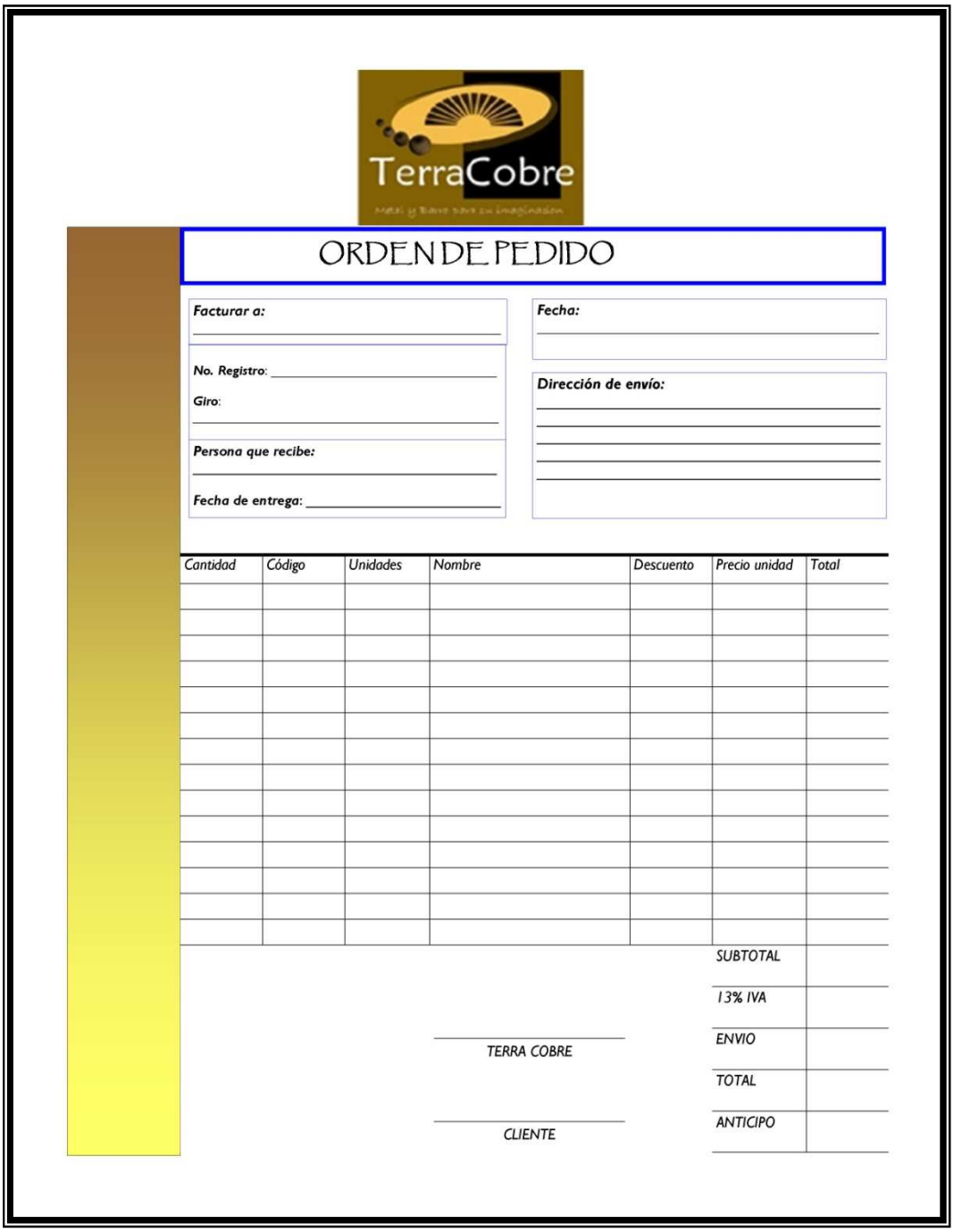
3.3.7.1.1 Recepción de pedidos

Se parte de una cotización como la siguiente para cerrar un negocio o ser aprobado como tal:



Esto se refiere a la forma en que se canalizan los pedidos realizados por cualquier de las fuentes de donde se reciba información de la venta. Para lo cual se puede diseñar un formato de toma de pedido para control interno:

Este mismo formato puede ser usado para asistir a ferias o misiones comerciales y recopilar la información del cliente para un pedido potencial.



TerraCobre

ORDEN DE PEDIDO

Facturar a: _____

Fecha: _____

No. Registro: _____

Giro: _____

Dirección de envío: _____

Persona que recibe: _____

Fecha de entrega: _____

Cantidad	Código	Unidades	Nombre	Descuento	Precio unidad	Total
					SUBTOTAL	
					13% IVA	
					ENVIO	
					TOTAL	
					ANTICIPO	

_____
TERRA COBRE

_____
CLIENTE

3.3.7.1.2 Fabricación de artículos decorativos (artesanías)

Este es el proceso de producción que involucra desde la adquisición de la materia prima, pasando por todo el proceso de transformación hasta llegar al producto final que es el que servirá para cada exportación.

3.3.7.1.3 Preparación

Esta sección de la logística se refiere a la forma en que serán preparadas las artesanías para ser enviadas a los clientes (ver sección de empaque).

3.3.7.2 Transporte

Los medios de transporte para la exportación de artesanías poseen los mismos principios que los productos vistos en los apartados anteriores en cuanto a opciones, y forma de escoger el medio más adecuado para el producto, de acuerdo al peso, tiempo de entrega, y todas las características propias de una artesanía.

3.3.8 Canales de Distribución

Para estudiar los canales de distribución para las artesanías es importante conocer el mercado de Estados Unidos que como mercado potencial representa en términos económicos una oportunidad, con una población de alrededor de 275, 562,673 millones de habitantes, dentro de los cuales se encuentran los hispanos, que se convierten en una cantidad considerable de nuevos clientes.

Siendo además Estados Unidos una de las primeras economías en el mundo, con un alto poder adquisitivo, y con importaciones que alcanzan los $1.148 billones de dólares al año, es una economía que puede ser explorada con éxito.

- ✓ **Los estados más importantes para el comercio de artículos decorativos son:**

ATLANTA: principal estado de comercio de artículos decorativos. (Famosos por su feria mundialmente conocida AMERICAS MART).

NEW YORK: alto poder adquisitivo por el nivel de vida, mayores niveles de educación, cultura y su búsqueda en vanguardia de artículos decorativos.

CALIFORNIA: Por la cantidad de hispanos y el factor multicultural que genera aceptación de productos nuevos.

FLORIDA: De igual forma por su factor multicultural y altos niveles de vida.

WASHINGTON: otra de las ciudades más pobladas de hispanos que representan la oportunidad de nuestro mercado nostálgico. Y el alto poder adquisitivo de los habitantes de la zona

El acceso al mercado de Estados Unidos posee características muy particulares por el relativo fácil comercio que existe entre nuestro país y este, ahora con el TLC que abre las puertas a los productos artesanales libres de arancel a su entrada al país.

Las vías de acceso que no son recomendables.

Agentes: debido a que aplican generalmente del 10 al 20% sobre la facturación. Son intermediarios que encarecen mucho el precio al consumidor porque alargan la cadena de comercialización (venden a mayoristas o distribuidores).

Importadores: estos aplican generalmente márgenes del 150% y además alargan la cadena de comercialización porque venden a mayoristas que venden a su vez a minoristas.

Supermercados: Generalmente importan y también venden sus productos directamente, pero manejan grandes volúmenes muchas veces fuera de nuestra capacidad productiva y a precios muy bajos. Venden productos procedentes de China, Taiwán.

Cadenas de minoristas de bajos ingresos: Su segmento de mercado es de bajos ingresos, las artesanías compiten con productos de producción masiva (China, Taiwán).

Saber escoger el canal adecuado para la exportación de las artesanías es quizás uno de los puntos trascendentales en el éxito de las ventas de El Salvador. Son muchos los canales, Pero muy pocos permiten llegar al consumidor a precios competitivos que permitan una presencia significativa en el mercado. Las artesanías Salvadoreñas no son productos baratos y se debe buscar el camino más corto para llegar al consumidor final.

Los canales más recomendables para las Artesanías:

- ✓ **Tiendas por departamentos**: Son importadores y detallistas. El precio al consumidor es generalmente 6 veces el precio del productor (500%). Su segmento de mercado es medio, medio alto lo que permite llegar a un público de mayores recursos y que compra artículos más suntuosos y decorativos.

- ✓ **Mayoristas-importadores**: Importan los productos y los venden con márgenes de 200% a 250% (3 a 3.5 veces el precio FOB) a los minoristas quienes a su vez les Aplican un margen del 100%.

- ✓ **Importadores-minoristas**: Son importadores y tienen sus propias tiendas donde venden al público en general. Sus márgenes son del 400% (5 veces el precio FOB). Su público busca artículos especiales y está dispuesto a pagar por ellos.

Influyen directamente sobre la elección de los canales de distribución los medios de transporte donde el más utilizado es el marítimo, aunque no sea el más idóneo desde el punto de vista de tiempos de entrega.

Otra situación que se tiene que considerar es el tipo de fluctuación repentinas acerca del dinero, es decir el tipo de cambio, pero en nuestro caso como somos una economía dolarizada por el momento no tendría porque preocuparnos. Aunque no se deben dejar de lado los efectos de la crisis económica que ha disminuido el consumo en la actualidad en Estados Unidos.

El riesgo de crédito también lo debemos de tomar en cuenta ya que puede que el comprador no llegue a pagar a pesar de haber recibido la mercancía, o se niegue a aceptar las condiciones en que esta ha llegado a pesar de haber sido las pactadas inicialmente.

También se tiene que tomar en cuenta el riesgo técnico, es decir cuando se nos dificulta movilizar la carga por problemas ajenos a la empresa tenemos que tener un plan de contingencia para no perder a nuestro cliente.

Otra posibilidad que puede llegar a existir y de lo cual debemos estar pendiente es del riesgo de fraude, es decir hacer negocios con una persona natural o jurídica que no existe por lo tanto lo que tenemos que hacer es asegurarnos de las formas legales para no caer en un desafortunado caso que afecte a la empresa, por medio de un contrato de exportación que es lo más recomendable para que en este ambas partes tengan que cuidar sus propios intereses.

3.4 MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL

Los medios de pago se refieren a todos aquellos mecanismos a través de los cuales el productor o fabricante puede recibir los pagos por las exportaciones realizadas.

Existen muchas opciones para recibir los pagos, algunos con niveles de complejidad más altos que otros, que de querer ahondar en el tema puede consultarse con un Abogado para conocer más los detalles de estos medios de pago y los contratos relacionados con los mismos.

3.4.1 Anticipo del Comprador (Cash in Advance)[56]

En Este tipo de modalidad el importador entrega dinero a su Banco Comercial, donde el banco del Importador recibe el dinero y le envía al Exportador utilizando los servicios de un banco ubicado en el país del Exportador, el Banco del Exportador avisa a éste la recepción de los fondos para que finalmente el Exportador despache la mercadería y los documentos de embarque al Importador.

3.4.2 Cuenta Abierta (Open Account)[57]

Aquí el Vendedor/Exportador embarca la mercadería y despacha los documentos comprobatorios del embarque directamente a su comprador, el Importador con los documentos de embarque compra con moneda local las divisas necesarias para cancelar el valor de la operación al vendedor y el Banco del importador envía las divisas al exportador utilizando los servicios de la banca del área del exportador.

El Banco del exportador avisa al exportador la llegada de las divisas por la cancelación de la exportación, entregándole a cambio de las divisas el equivalente en moneda local de su país.

3.4.3 Cobranzas documentarias (Documentary Collection)[58]

El Exportador prepara los documentos de embarque y una letra de cambio y embarca la mercadería objeto del contrato. El Exportador presenta los documentos de embarque, la letra de cambio y las instrucciones de cobro a su banco.

[56] http://www.coexport.com/_guia-exp/pago.shtml 19/04/2009

[57] ibid

[58] ibid

El Banco del Exportador envía los documentos, la letra de cambio y las instrucciones del Exportador a su Banco corresponsal, el cual notifica al Importador que ha recibido los documentos de embarque y cuáles son las instrucciones del Exportador para la entrega de los mismos.

El Importador cancela el valor de la operación (o acepta pagar en una fecha futura) y a cambio recibe la documentación correspondiente, el Banco cobrador recibe la cancelación de la operación de parte del girador y remite los fondos al banco remitente de acuerdo con las instrucciones del Exportador.

El Banco remitente recibe la cancelación de parte del Banco corresponsal y procede a entregar su valor al exportador.

3.4.4 Carta de Crédito irrevocable y confirmada (Confirmed and irrevocable Letter of Credit)[59]

Aquí el Comprador llena una solicitud, donde especifica a su Banco la emisión de un crédito irrevocable a favor del Vendedor extranjero, el Banco del Comprador emite su crédito de conformidad con las instrucciones del ordenante. Esto constituye un compromiso independiente del Banco y es exigible contra este Banco, incluso si el Comprador no está en capacidad de reembolsarle su costo al Banco.

El Banco que emite el crédito generalmente pide a otro banco en el país del vendedor con el cual tenga relaciones (Banco corresponsal), que notifique el crédito al beneficiario. El crédito puede ser pagadero en las oficinas de un Banco del país del Vendedor o, en casos en el Banco Emisor. En algunos casos el banco del país del Vendedor agrega su propia obligación de pago mediante la confirmación del crédito, lo que da al beneficiario un derecho directo contra el banco en su proprio país.

El Vendedor despacha sus mercancías y presenta los documentos al Banco para exigir su pago. El crédito puede preveer que el pago se haga de inmediato o en una fecha posterior. También puede exigir que el beneficiario presente una letra de cambio junto con los documentos comerciales.

El Banco pagador recoge los documentos en el Banco emisor y toma posesión de las mercancías.

3.4.5 Otros medios

Existen otros medios que son mas prácticos y menos metodológicos, y que son usados para ventas pequeñas o como medios más accesibles para pequeños compradores o agentes intermediarios.

[59] http://www.coexport.com/_guia-exp/pago.shtml 19/04/2009

Entre estos podemos mencionar:

- ✓ Remesas: las cuales pueden hacerse a través de servicios especializados para este efecto como pueden ser MONEY GRAM, WESTERN UNION, RIA, y otros similares que cobran un porcentaje del monto enviado o una tarifa por intervalos de montos, dependiendo del caso. Son transferencias que pueden ser inmediatas o pueden tardar hasta 12 horas para hacer efectivo el cobro del efectivo. Poseen ciertas ventajas como son el hecho de contar con muchas sucursales que hacen mas fácil el acceso a las mismas, pero se corren ciertos riesgos que retrasan el cobro, como no contar con el numero de referencia, o no conocer el monto exacto enviado, o el nombre de la persona que deposita el dinero en Estados.

- ✓ Transferencias Cablegráficas: que se realizan a través de cuentas entre Bancos y que son prácticas en términos de rapidez y seguridad. Los costos varían dependiendo del banco donde se realiza la transferencia y puede existir el caso que se soliciten números especiales de referencia o identificación de los bancos involucrados, lo que a veces ocasiona contratiempos.

3.5 FERIAS Y MISIONES

3.5.1 Ferias

Estas son una herramienta importante de Marketing y considerado como un escaparate publicitario y un modo de comunicación importante.

La exposición de productos es una técnica de ayuda a las ventas, como medio de presentación para un número grande de clientes potenciales, en un periodo de tiempo y un espacio delimitado por la duración de la feria.

El objetivo es que la empresa presente a los visitantes de la feria sus productos, precios, sistemas de distribución, publicidad, promoción y su fuerza de ventas.

Los objetivos generales de la asistencia a ferias pueden resumirse en los siguientes:

- ✓ Introducir nuevos productos
- ✓ Reforzar la imagen de la empresa
- ✓ Construir o ampliar la lista de clientes potenciales
- ✓ Potenciar el proceso de venta
- ✓ Vender directamente

- ✓ Reafirmar las relaciones con los futuros y actuales clientes
- ✓ Estudiar el mercado y el proceso de decisión de los visitantes
- ✓ Estudiar la competencia

Asistir a estos eventos tiene ventajas importantes:

- ✓ El cliente es quien llega a ver a la empresa
- ✓ Se pueden conocer directivos importantes que deriven en nuevos negocios
- ✓ Se puede lograr reducir la exposición a niveles esenciales
- ✓ Se puede conocer un máximo de clientes en poco tiempo

Aunque existe una cantidad bastante grande de ferias y oportunidades de asistir a las mismas, se puede reducir la tarea de escoger la que más se adecua a nuestros productos planificando con calendarios y un poco de conocimiento sobre las ferias existentes, para esto porporcionamos los siguientes ejemplo de cómo puede tenerse más información sobre estos eventos.

3.5.1.1 a Través de la Web

El internet como herramienta de actualidad nos proporciona información directa y actual sobre los acontecimientos del mundo de los negocios en cualquier momento y lugar.

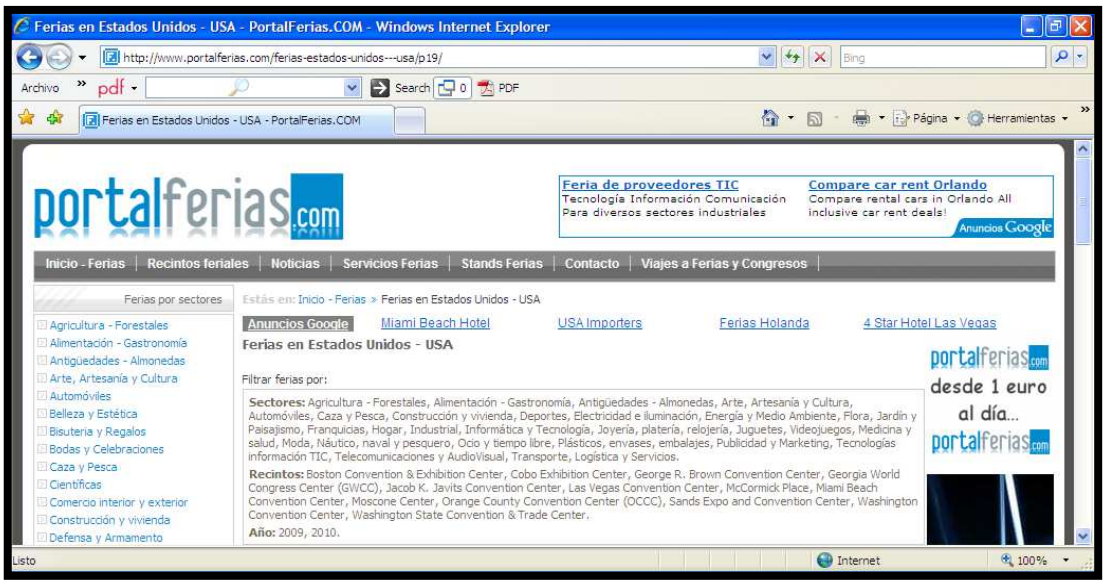
Para las exportaciones a Estados Unidos es necesario delimitar el proceso de búsqueda a las actividades relacionadas con ferias solo en el país con bases de datos que se encuentran en la web con información calendarizada y organizada, como lo muestra esta página:

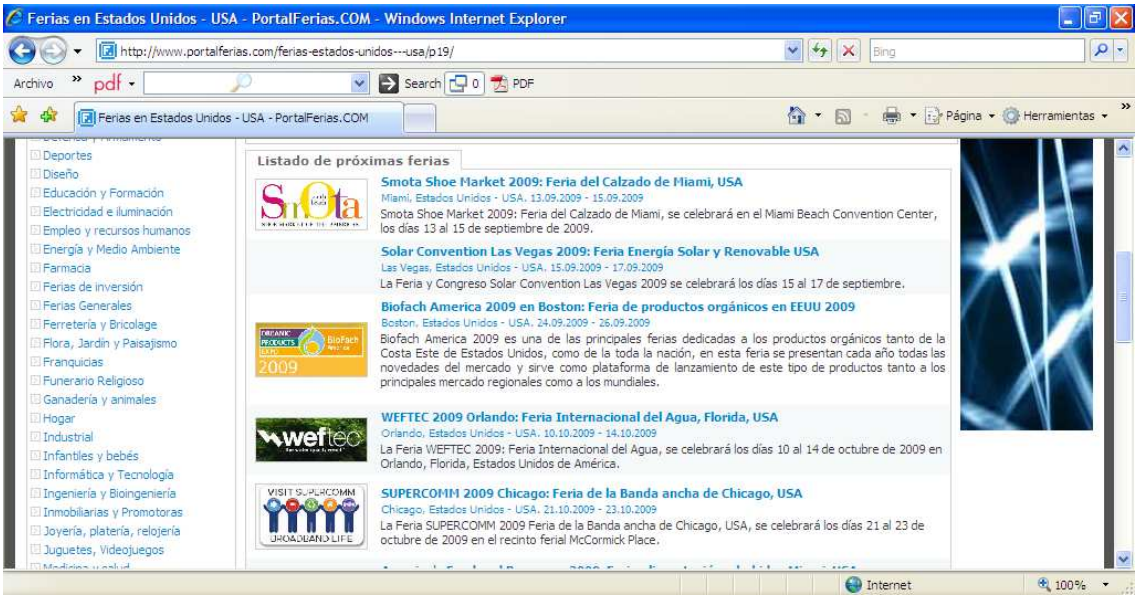
- ✓ **Ferias en Estados Unidos. Portalferias.com[60]**

Esta página detalla todo lo relacionado con las ferias del país, así como todos los rubros sobre los cuales se realiza una feria, calendarios, regiones y cualquier información relacionada que puede ser de utilidad. Aunque no es la única pagina, tiene mucha información pero puede buscarse similares.

[60] www.portalferias.com

Dejamos una muestra de esta:





3.5.1.2 A Través de Manuales Informativos

Un manual de una feria nos puede dar una idea de los requisitos para la asistencia a la misma, así como las diferentes necesidades y lo que se requiere en realidad para realizar una feria exitosa. No s puede solo decidir asistir a una feria, se debe planear y revisar horarios, costos, etc. Todo con el objetivo que la feria produzca resultados de más ventas y mejor exposición de productos.

Presentamos el ejemplo de una manual:

- ✓ **Florida Inmediate Delivery Show**

Este es el ejemplo del manual de una feria especializada para la venta de excedentes de inventarios, donde puden llevarse los productos que se tienen en inventarios para liquidarse, se pueden conocer consumidores de la zona de determinados productos, contactos, información de la competencia y mucho mas se puede obtener de una feria como esta:

FLORIDA IMMEDIATE DELIVERY SHOW

Tampa Convention Center

Tampa, Florida

Friday, March 30 – Sunday, April 1, 2007

EXHIBITOR SERVICES MANUAL

a cash & carry event

Dear Florida Immediate Delivery Show Exhibitor,

We are pleased to confirm your participation in the Florida Immediate Delivery Show, March 30 – April 1, in Tampa. We expect the show to be a huge success and the entire Florida IDS team is very happy that you will be a part of the excitement!

This Exhibitor Service Manual contains VERY IMPORTANT and time sensitive information. While we recognize that you are extremely busy, it is critical that you take a few moments to familiarize yourself with the important deadlines, rules & regulations and various forms within this manual.

Please be sure to complete all appropriate forms and return them to the fax number and address specified on each form.

Also, please make certain that you keep copies of ALL FORMS as well as all confirmed fax transmissions related to form submission. (This could save you time and money if there is a problem with your paperwork on-site.)

If you have questions specific to your booth assignment, contact Show Management at 404-220-2206 or 877-IDS-4FLA.

If you have questions regarding shipping, contact Freeman at **407-857-1500**.

Get a jump on your Market planning NOW - and save time and money later. Florida IDS is going to be a great Market and we look forward to seeing you

In Tampa!

Warm Regards,

Rochelle Burt	**Shellie Johnson**	**Ashley Parrish**
Executive Director	Senior Sales Mgr	Department Coordinator
404-220-2218	404-220-2213	404-220-220

FAST FACTS

The Florida Immediate Delivery Show - Tampa

A Wholesale Cash & Carry Event

March 30 – April 1, 2007

Show: **The Florida Immediate Delivery Show – Tampa**
A Wholesale Cash & Carry Event

Location: Tampa Convention Center
East Exhibit Hall
333 S. Franklin Street
Tampa, Florida 33602

Standard Booth Size: 10’ wide x 10’ deep
8’ high backwall / 8’ high sidewalls

Drape Color: White

Booth Equipment Package:

(Available only if specified on Exhibit Space Contract for additional $50. / booth)

1 – 8' Draped Table

1 - Folding Chair

1 – Waste Paper Basket

Note: All booths will receive complimentary on-site drayage, booth ID sign, empty crate storage, first night's booth cleaning. Booth carpet is NOT included.

Show Dates & Hours:

	Friday, March 30, 2007	9:00 am – 5:00 pm
	Saturday, March 31, 2007	9:00 am – 5:00 pm
	Sunday, April 1, 2007	9:00 am – 2:00 pm
Move-In:	Wednesday, March 28, 2007	2:00 pm – 5:00 pm
	Thursday, March 29, 2007	8:00 am – 5:00 pm

Note: All booths must be set by 5:00 pm on Thursday, March 29th.

Move-Out:	Sunday, April 1, 2007	2:00 pm – 10:00 pm

Important Deadlines:

Final Booth Payment Due: February 12, 2007

Shipments received at Freeman Warehouse: February 26 – March 23, 2007

Convention Center Order Forms Due: March 9, 2007

Badge Request Form Due: March 14, 2007

Decorator Order Forms Due: March 14, 2007

IMPORTANT CONTACTS

SHOW MANAGEMENT

AMC Tampa, Inc – a division of AmericasMart

Rochelle Burt – Executive Director

404-220-2218 / Rburt@americasmart.com

Shellie Johnson – Senior Sales Manager

404-220-2213 / Sjohnson@americasmart.com

Ashley Parrish – Department Coordinator

404-220-2206 / Aparrish@americasmart.com

240 Peachtree Street NW

Suite 2200

Atlanta, GA 30303

FAX: 404-220-2299

DECORATOR

Freeman Company

Phone: 407-857-1500

Fax: 407-850-9328

2200 Consulate Drive

Orlando, FL 32837

freemanOrlandoES@freemanco.cm

FREIGHT HANDLING

Freeman Transportation

Phone: 800-995-3579

Fax: 214-615-6515

2200 Consulate Drive

Orlando, FL 32837

HOTEL & AIRLINE RESERVATIONS

Ambassador Travel

Phone: 800-241-6405

Phone: 404-584-7458

Fax: 404-584-0685

240 Peachtree Street

Suite 2-S-22

Atlanta, GA 30303

www.americasmart.com

amc@ambassadors.om

JEWELRY SHOWCASE RENTAL

VU Case Rental

Phone: 630-766-7443

Fax: 630-766-6113

P.O. Box 743

Wood Dale, IL 60191

ELECTRICAL SERVICE

Tampa Convention Center

Tim Diehl

Phone: 813-274-7295

E-mail: Tim.Diehl@tampaconventioncenter.com

333 South Franklin Street

Tampa, FL 33602

WHAT TO EXPECT IN TAMPA

The Florida Immediate Delivery Show is produced exclusively by AMC Tampa, Inc. - a division of AmericasMart.

The Florida Immediate Delivery Show is a cash and carry event designed to provide qualified retailers with an opportunity to purchase top quality merchandise in addition to overstock items, samples and discontinued merchandise.

Products include: General Gifts, Souvenirs, Resort Products, Stationery, Holiday Items, Children's Products, Clothing, Games, Gourmet, Housewares, Fashion Jewelry, Accessories, Watches, Gardening Products, Handbags, Fine Jewelry, Loose Gemstones, Tabletop, Home Accents, Furniture, Decorative Accessories, Framed Art, Personal Care Products.

The Florida Immediate Delivery Show is vigorously promoted throughout the Southeast. Intensive marketing initiatives include:

- Trade Publication print advertising
- Editorial & print advertising in ***The Market!*** magazine – distribution 200,000 +
- On-site advertising & registration at AmericasMart's January Gift & Home Furnishings Market
- Direct mail campaign targeting over 65,000 + buyers
- E-mail marketing campaign reaching 40,000 + buyers
- Local / regional print & radio advertising
- Pre-show publicity to local & regional media
- Telemarketing to thousands of buyers
- Exposure on www.americasmart.com
- Website exposure at www.floridaids.com
- Direct mail promotions to YOUR buyer lists (For more details, contact Ashley Parrish at 404-220-2206)

There's a LOT to see at the Florida Immediate Delivery Show and we encourage each exhibitor to go the extra mile to MARKET YOUR PARTICIPATION to buyers in advance of the Show.

MARKETING YOURSELF EFFECTIVELY

The following self-promotion opportunities will help ensure your success at the lorida Immediate Delivery Show:

FREE Postcards – We'll provide you with up to 100 FREE postcards to send to your key clients and prospects.

Send us YOUR Customer List – Provide us with your customer list and AmericasMart will make sure that YOUR customers receive all pre-show mailings inviting them to see you at The Florida Immediate Delivery Show. Send your list via e-mail to: Karen Krause at Kkrause@americasmart.com. List should include company name, contact name, address, phone, fax & e-mail address and should be submitted in one of the following formats:

- CSV (Character ASCII comma separated or tab delimitated)
- TXT (tab delimitated)
- XLS (Excel)
- MDB (Access)
- DBF (dbase)

Wish List – Would you like for us to personally contact your TOP 10 CUSTOMERS? We'll do it! Just simply complete the CUSTOMER WISH LIST form and fax it to us. We'll handle the rest!

Buyer List – Buyer mailing labels are available to target the key accounts that you would like to attract to your booth. For just **ten cents** per label, our buyer mailing list can be sorted by product category or zip code. Simply complete the BUYER LABEL REQUEST FORM and return it to Karen Krause at fax number 404-220-2299. Got questions? Contact: Karen Krause at 404-220-2447 or Kkrause@americasmart.com.

Remember to ALWAYS list your company name AND booth number on all pre-show Marketing!

SHOW BASICS

The standard booth size for the Florida Immediate Delivery Show is 10' wide x 10' deep. It is each exhibitor's responsibility to verify your exact booth dimensions by reviewing both your invoice and the floor plan that accompanied your booth confirmation.

All exhibit materials MUST remain within the specified confines of the booth. Exhibit materials and products left in the aisle will be removed by Show Management. The maximum height limitation for each booth is 8'. Side-walls and back-walls are 8' high.

It is each exhibitor's responsibility to verify that their booth size is correct – PRIOR to set-up. Any inaccuracies in booth measurements must be identified to Show Management by noon on the Thursday of move-in if any cost revisions are to be made. Exhibitors who expand beyond the confines of their designated

exhibit space will be charged accordingly per square foot. Exhibitors will be responsible for ALL labor charges incurred if booth adjustment is necessary. No exceptions.

The exhibit fee includes the one-time movement of merchandise from the loading dock to your booth, empty container removal, storage and return of empty cartons AND a one-time movement of merchandise to the loading dock after the show. NOTE: Pre-addressed shipping labels are provided in the Exhibitor Service Manual.

SHOW COLORS

8' high white drape back-walls and 8' high white drape side-walls will be provided.

Aisles will not be carpeted.

BOOTH PACKAGE / BOOTH FURNISHINGS

Booth furniture is NOT included in the base booth cost of $900.00 / booth for the Florida Immediate Delivery Show. Booth package items can be purchased for an additional $50.00 / booth directly from Show Management.

Exhibitors who have NOT ordered & pre-paid for booth package items on their Exhibit Space Contract OR on the Booth Package Order Form due on March 14, 2007 will be charged the Floor Rate for any items ordered. NO EXCEPTIONS.

Booth Package Items include: 1 draped table, 1 folding chair, 1 waste paper basket.

ALL booths will receive complimentary on-site drayage, 1 booth ID sign, empty crate storage and first night's booth cleaning.

Booth carpet & electrical service are NOT included.

MERCHANDISE LOCK-UP

Special overnight security arrangements will be provided for the storage of valuable merchandise. AMC Tampa, Inc. reserves the right to refuse lock-up service on the basis of size and fragility. Security lock-up is provided as a **courtesy accommodation**; however, AMC Tampa, Inc. assumes absolutely NO LIABILITY for loss or damage. All stored items MUST be presented in a locked container. NO EXCEPTIONS! All exhibitors using the security lock-up area will be required to show a photo ID and sign a liability waiver. An ID must also be shown at the time of merchandise pick-up. For security purposes, photos may be taken when cases are dropped off at the lock-up area. Merchandise Lock-Up will be available to exhibitors on a first-come-first-served basis starting at 5:00 pm on Thursday of move-in.

CANCELLATION POLICY

Any exhibitor that cancels an exhibit space reservation after the booth assignment has been made will NOT be refunded nor credited for a future Market. No exceptions. All cancellations must be made in writing. The AMC Tampa, Inc. cancellation policy is clearly stated on both the Exhibit Space Contract and the Exhibit Space Terms & Conditions.

UNCRATED & LOOSE MERCHANDISE

AMC Tampa, Inc., Freeman Company, their employees & agents assume no liability for damage to uncrated and/or loose items. Exhibitors are advised to box, crate or skid all exhibit materials & products for both move-in and move-out. Freeman reserves the right to refuse handling services to any exhibitor presenting loose or uncrated items at the loading dock.

EMPTY BOXES

By order of the Fire Marshall, freight and/or empty boxes are NOT permitted to block aisles during move-in, show time or move-out.

The Fire Department strictly prohibits the storage of empty boxes or other combustible materials within booths, behind drapes or under tables during the Florida Immediate Delivery Show. Empty box removal is provided at no charge by Freeman. Empties that must be removed by Show Management due to non-compliance will incur a labor charge at the exhibitor's expense.

All empty boxes should be placed in the aisle with an empty sticker attached for proper removal and storage. "EMPTY" stickers will be available at the Freeman Service Desk on-site. Empty boxes will be returned to each exhibitor at the conclusion of the Show.

SECURITY

24-hour security guards will be provided from the first day of move-in through move-out. Exhibitors and attendees will be required to wear badges at ALL times. Access to the exhibit hall will not be permitted without a badge.

All exhibitors are advised to take additional precautions to secure the items within your booth. Covering product and draping or taping off the front of your booth display is encouraged. **Purses and valuables should NEVER be placed beneath tables at this (or any) Show.**

AMC Tampa, Inc., its officers, agents, employees and other representatives shall NOT be held accountable or liable for damage, loss of property or injury to persons or property resulting from theft, fire, water, accident or other cause.

Exhibitors accessing the exhibit hall prior to the Show opening must report directly to their contracted exhibit space. Entering un-manned exhibits and/or handling or previewing other vendor's merchandise before or after show hours is strictly prohibited and could result in immediate ejection from the show. During show hours, exhibitors are advised not to enter the exhibit space of another company unless invited by the vendor.

WHEELCHAIR RESERVATIONS

For information or reservations on wheelchair rentals, please contact Guest Services: 813-274-8511.

DRESS CODE

Exhibitors and booth personnel should dress in a manner indicative of the professional nature of the Florida Immediate Delivery Show. Exhibitors are encouraged to dress in layers in anticipation of possible temperature fluctuations in the exhibit hall. Due to the heat generated by booth lighting, spotlights and body heat, exhibit hall temperatures are not always within the control of Show Management. Wear comfortable shoes!

EXHIBITOR HELP-LINES

Questions regarding move-in, move-out and shipping should be directed to Freeman at 407-857-1500.

Questions regarding booth dimensions, booth package or other show specifics should be directed to AMC Tampa, Inc. at 404-220-2206.

ON-SITE PARKING

Please be advised that there a number of parking options near the Convention Center. There are no in and out privileges as well as no overnight parking.

Within two blocks of the Convention Center

Tampa Convention Center Garage

Location: Brorein/Tampa St. – Spaces: 450

Rate: $1.60 per hr up to a max of $9.50 for 24 hrs .

South Regional Garage

Location: Channelside between Florida and Morgan – Spaces: 1000

Rate: $1.60 per hr up to a max of $9.50 for 24 hrs

Crosstown Meter Lot

Location: Brorein between Ashley and Florida – Spaces 160

Rate: $1.50 per hr; 12 hrs max parking.

Parking meters accept **Quarters Only**.

Meters are enforced from 8:00 a.m. to midnight daily.

Within four blocks of the Convention Center

Fort Brooke Garage

Location: Whiting between Florida & Franklin – Spaces 2600

Spaces 540 weekdays/2600 evenings and weekends.

Rate: $1.60 per hr up to a max of $9.50 for 24 hrs.

Whiting Street Garage

Location: Whiting between Florida and Morgan

Spaces - 450 spaces on non-arena event evenings and

weekends Rates: Non-Forum Event Days $5.00

Hart Lot (Evenings and Weekends Only)

Location: Brorein/Cumberland/Florida/Franklin

Spaces - 140 spaces on non-forum event evenings and weekends

Rates: Non-Forum Event Days $5.00; Forum Event Days; $6.00

to a maximum of $12.00.

Crosstown II (Evenings and Weekends Only)

Location: Channelside/Brorein/Florida/Morgan

Spaces – 200 spaces on non-forum event evenings and weekends

Rates: Non-Forum Event Days $5.00; Forum Event Days $6.00

to a max of $12.00

ALL RATES ARE SUBJECT TO CHANGE WITHOUT NOTICE

DIRECTIONS TO FACILITY

From Bradenton, Fort Lauderdale, Fort Myers, Miami, Naples, Sarasota, Venice:

Take I-75 North to Exit 256, Highway 618 West (Toll Road). Exit 7 Downtown West. Go west on Brorein Street to Franklin Street. Turn left on Franklin Street. Loading dock entrance is 1/2 block south of Brorein Street.

From Clearwater & St. Petersburg:

Take I-275 North. Exit 44. Highway splits. Follow signs for Tampa Street. Left on Whiting Street. Right on Franklin Street. Entrance to upper dock will be on the right hand side.

From Daytona, Jacksonville, Lakeland, Orlando, Plant City:

Take I-4 West to Tampa I-275 South. Exit 45A. Follow signs for Jefferson Street. Right on Kennedy Boulevard, left on Tampa Street. Left on Whiting. Right on Franklin Street. Loading dock entrance is 1/2 block south of Brorein Street.

From Brandon & Riverview:

Take Highway 618 (Toll Road) to Exit 7 Downtown West. Go west on Brorein Street to Franklin Street. Turn left on Franklin Street. Loading dock entrance is 1/2 block south of Brorein Street.

From Gainesville and Ocala:

Take I-75 South to I-275 Junction. Follow I-275 South. Exit 45A. Follow signs for Jefferson Street. Right on Kennedy Boulevard. Left on Tampa Street. Left on Whiting. Right on Franklin Street. Loading dock entrance is 1/2 block south of Brorein Street.

MOVE-IN TIME-LINE & PROCEDURES

Wednesday, March 28, 2007 9:00 AM – 5:00 PM

Thursday, March 29, 2007 9:00 AM – 5:00 PM

NOTE: Exhibitor Services Center will maintain the same hours each day

All Exhibits must be set by 5:00 PM on Thursday or space is subject to re-sale.

SHIPPING INFORMATION

SHIPMENTS TO THE FREEMAN WAREHOUSE - **(Handling charges will apply)**

Freeman will accept crated, boxed or skidded materials beginning Monday, February 26 through Friday, March 23, 2007. Freight received at the Freeman Warehouse AFTER Friday, March 23, 2007 will incur a late charge.

All exhibit materials shipped in advance to the Freeman Warehouse should be addressed as follows:

The Florida Immediate Delivery Show

TAMPA, FLORIDA

COMPANY NAME:_____

BOOTH NUMBER: _____

C/O: The Freeman Company

10088 General Drive

Orlando, FL 32837

Please refer to the Exhibitor Service Manual for warehouse material handling charges.

SHIPMENTS DIRECT TO SHOW-SITE

Freeman will receive boxed, crated or skidded exhibit shipments at the Tampa Convention Center beginning **Wednesday, March 28, 2007**.

Shipments (including freight carriers, UPS and Federal Express shipments) arriving at show site PRIOR to Wednesday, will be refused.

All exhibit materials shipped directly to show-site should be addressed as follows:

TAMPA CONVENTION CENTER

East Exhibit Hall

The Florida Immediate Delivery Show

COMPANY NAME:_____

BOOTH NUMBER: _____

C/O: The Freeman Company

333 South Franklin Street

Tampa, FL 33602

NOTE: UPS, Federal Express & other Express Delivery Shipments **will incur a special inbound handling charge.** Please review related charges outlined on the Freeman Transportation Material Handling sheet.

PRIVATELY OWNED VEHICLE (POV) MOVE-IN

Freeman will receive exhibit freight arriving via Privately Owned Vehicle (POV) in accordance with stated move-in dates & times. Dock access for POVs will be limited to unloading time ONLY. Parking is NOT permitted on the loading docks. Violators will be towed.

All exhibits must be moved into the facility and completely set-up by 5:00 PM on Thursday.

DIRECTIONS TO LOADING DOCK:

From Bradenton, Fort Lauderdale, Fort Myers, Miami, Naples, Sarasota, Venice:

Take I-75 North to Exit 256, Highway 618 West (Toll Road). Exit 7 Downtown West. Go west on Brorein Street to Platt & Bayshore Boulevard. At the light, turn left onto Platt Street. Go over the bridge and stay in the right lane. The lower loading dock will be on your right as you enter the tunnel.

From Clearwater & St. Petersburg:

Take I-275 North. Exit 44. Highway splits. Follow signs for Tampa Street. Right on Brorein Street to Platt & Bayshore Boulevard. At the light, turn left onto Platt Street. Go over the bridge and stay in the right lane. The lower loading dock will be on your right as you enter the tunnel.

From Daytona, Jacksonville, Lakeland, Orlando, Plant City:

Take I-4 West to Tampa I-275 South. Exit 45A. Follow signs for Jefferson Street. Right on Brorein Street to Platt & Bayshore Boulevard. At the light, turn left onto Platt Street. Go over the bridge and stay in the right lane. The lower loading dock will be on your right as you enter the tunnel.

From Brandon & Riverview:

Take Highway 618 (Toll Road) to Exit 7 Downtown West. Go west on Brorein Street to Platt & Bayshore Boulevard. At the light, turn left onto Platt Street. Go over the bridge and stay in the right lane. The lower loading dock will be on your right as your enter the tunnel.

From Gainesville and Ocala:

Take I-75 South to I-275 Junction. Follow I-275 South. Exit 45A. Follow signs for Jefferson Street. Right on Kennedy Boulevard. Left on Tampa Street. Right on Brorein Street to Platt & Bayshore Boulevard. At the light, turn left onto Platt Street. Go over the bridge and stay in the right lane. The lower loading dock will be on your right as you enter the tunnel.

MOVE-OUT TIME-LINE & PROCEDURES

All exhibits must remain in-tact until the official close of the Florida Immediate Delivery Show at 2:00 PM on Sunday, April 1, 2007.

Move-Out: Sunday, April 1, 2007 2:00 PM – 10:00 PM

Freeman will return empty containers and boxes immediately following the close of the show.

Once empty crates are returned and completely packed, POV exhibitors should report to the Move-Out Desk where a supervisor will verify that all materials are ready to proceed to the loading dock. Once verified, the supervisor will dispatch a labor crew to transport the materials from the exhibit hall floor to the loading dock. Tipping of move-out labor strictly is prohibited.

Unattended vehicles may not be parked on the loading docks. POVs will not be allowed access to the loading docks until after 2:00 PM on Sunday.

OUTBOUND SHIPMENTS

Exhibitors using any common carrier other than Freeman Transportation must contact their Alternate Freight Carrier for pick-up. All carriers must check-in no later than 8:00 PM on Sunday, April 1, 2007. Freight that is not collected by 10:00 PM will be forced to the Freeman Warehouse at the Exhibitor's expense.

3.5.1.3 A través de Calendarios

Los calendarios de actividades relacionadas con el apoyo a las exportaciones son transmitidos al público a través del Ministerio de Economía, y reproducidos para su conocimiento a la Cámara de Comercio para sus socios, Coexport, Exporta, dependiendo de la planeación de cada año para cada actividad de apoyo a las exportaciones según la oficina que realiza dichas actividades.

El siguiente muestra la calendarización de este año 2009:

Dicho plan se evalúa a lo largo del año con apoyo de proyectos paralelos que realizan las oficinas de apoyo, como son la creación de páginas web, brochoures, diseño de empaque, etc. Todo con el objetivo que el empresario pueda convertir la oportunidad en exportaciones como lo muestra el lema.

El plan se vera de la siguiente forma:

Existen ocasiones donde se presenta una por una la feria según el sector o lo que se busca dar a conocer, aunque a veces se presentan adicional un calendario donde se establecen todas las ferias que hay en el año. Todo puede consultarse a través de la oficina Exporta, la Cámara de Comercio, Foex, etc.

Adicionalmente todas las actividades relacionadas a la asistencia a la feria están directamente relacionadas al stand que se utilice durante el evento, pues este se convierte en un instrumento para mostrar los productos de una forma atractiva para lograr la atracción de los clientes potenciales.

Los costos de un stand para una feria van en función de la ubicación, los metros disponibles y los servicios adicionales contratados, algunos proveídos por el organizador de la feria. La organización de la feria pone a disposición de los expositores un modelo estándar, pero se pueden encargar a gusto de los participantes.

El mayor costo de participación casi siempre corresponde al espacio físico, cobrado por metro cuadrado por lo que no puede desperdiciarse la inversión con un mal diseño o algo poco atractivo.

Existen cuotas de inscripción, seguros, y gastos generados por la participación en la feria que deben preverse como lo muestra el manual mostrado anteriormente.

Algunos modelos de stand pueden ser como los siguientes, aunque muchas veces cuando se realizan estas actividades bajo el apoyo de las oficinas nacionales estos se encargan de este tipo de actividades, aunque no deja la posibilidad de permitir al empresario embarcarse por su cuenta en la participación en estos eventos.

STANDS

STANDS

STANDS

STANDS

STANDS

STANDS


STANDS
CANTALOUPE CIRCLE
SOL
ROWERS · SHIPPERS
27


El Salvador

3.5.2 Misiones comerciales

Las misiones comerciales junto con las ruedas de negocios son actividades que realizan los organismos, instituciones o empresas convocando a las empresas para tener reuniones con otras empresas para mostrar sus productos y servicios, con el fin de generar negocios o alianzas estratégicas si existiera la posibilidad.

Los objetivos de estas actividades son:

- ✓ Generar contacto directo con un numero considerable de clientes potenciales en un mismo lugar y en una sola jornada, generando ahorros de tiempo y dinero.
- ✓ Establecer alianzas o intercambios ventajosos en comparación con otros medios de contacto.
- ✓ Crear opciones para entrar en contacto con empresa con las que posiblemente de otra forma seria poco probable.
- ✓ Estudiar, desarrollar o fortalecer las técnicas de negociación.

Pueden darse diferentes tipos de misiones o ruedas de negocios:

- Dependiendo del producto o servicio ofrecido, si son multisectoriales, o dirigidos a sectores específicos.
- Según la cobertura, para Estados Unidos, si son para todo el país, un estado, una ciudad, etc.
- Por la modalidad en que se realizan, como rotaciones de compradores, citas preestablecidas, etc.

Lo importante de estos eventos es aprovechar las oportunidades para obtener la información necesaria o los clientes potenciales que el mercado nos ofrece. Estableciendo posiciones firmes sobre:

- Posición de la empresa
- Posición de los competidores
- Alcances de las negociaciones
- Definición de la estrategia a implementar

El empresario puede hacerse una serie de preguntas que puedan ayudar a obtener un mejor resultado de una actividad de este tipo, como son:

- Cuáles son los objetivos de la negociación
- Cuáles serán los temas más importantes
- Cuáles son los puntos fuertes y débiles de los productos o la empresa
- Quien tiene más poder en la negociación
- Que concesiones pueden hacerse
- Cuáles son los límites mínimos y máximos de la negociación
- Que elementos no son negociables
- Que buscan los compradores
- Cuál será la estrategia
- Cual debe ser la oferta inicial

Al igual que las ferias pueden conocerse la calendarización de estos eventos a través de las oficinas de apoyo a las exportaciones, quienes realizan toda una labor de consultoría previa a la asistencia del evento, presentando información como la siguiente:

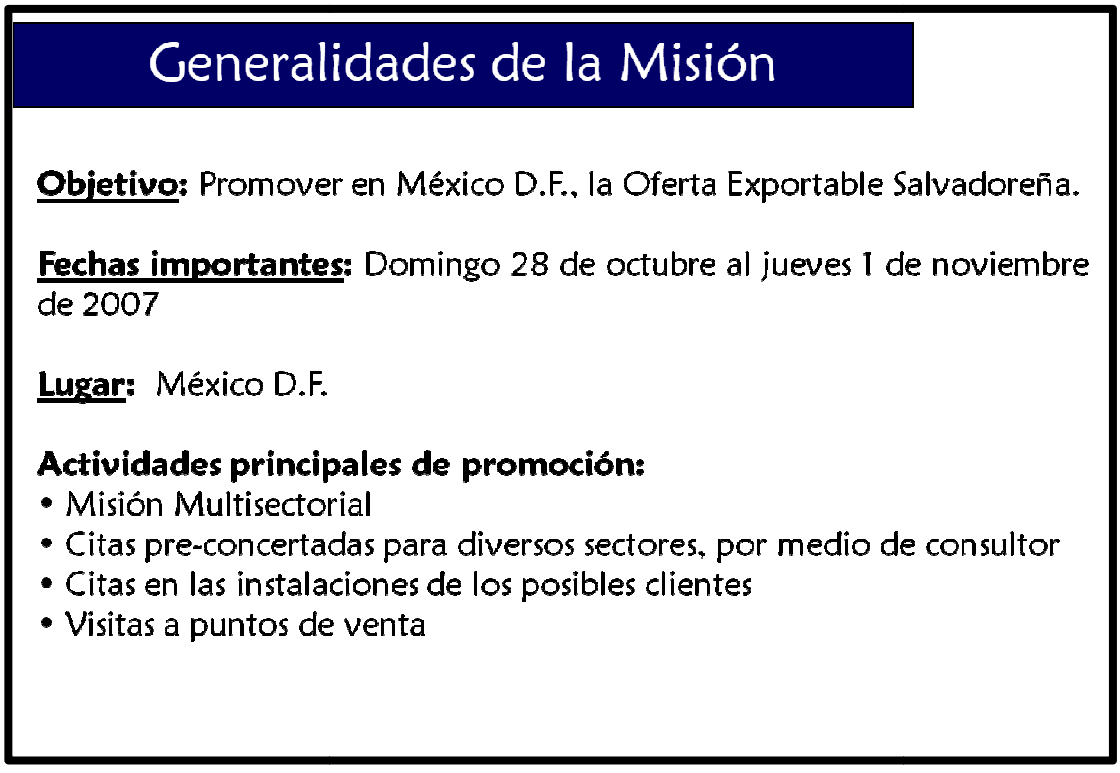
Presupuesto

EXPORTA EL SALVADOR/FONDEPRO
TABLA DE GASTOS COMPARTIDOS
MISION MEXICO
Octubre 29-31 2007
Saliendo: 28/octubre, Regreso: 1/noviembre

Item	Gastos Generales	Gastos Compartidos		Comments
Attendee		FONDEPRO	Empresa	
Pasaje Aereo	$600.00	$300.00	$300.00	Pagado por compañía. Presentar crédito fiscal y boarding pass
Hotel (4 noches), y alimentación México $150	$600.00	$300.00	$300.00	Presentar factura.
Transporte	$300.00	$150.00	$150.00	Presentar factura y/o comprobantes
Empresa Consultora	$500.00	$250.00	$250.00	Presentar factura
Envío de muestras	$200.00	$100.00	$100.00	Presentar factura
Fee Cámara de Comercio	$175.00	$87.50	$87.50	Pago de 100%, se reembolsa 50%
Total Amount	**$2,375.00**	**$1,187.50**	**$1,187.50**	

Donde muestran toda la información relacionada con las actividades de la misión.

Cabe mencionar que toda actividad de feria o misión requiere de una alta inversión por parte del empresario, por estar diseñadas para momentos en que las empresas poseen un alto nivel de liquidez y pueden desembolsar fuertes montos para la dimensión de los empresarios micro y pequeños.

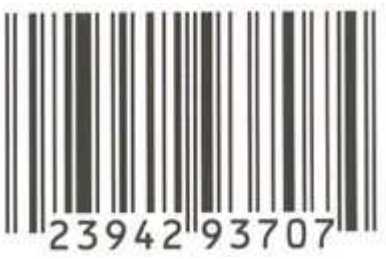


El empresario que quiere embarcarse en estas actividades deberá planearlo con anticipación para tener acceso y poder realizar una o dos actividades por año.

3.6 CODIGOS DE BARRA[61]

3.6.1 Generalidades

Conocidos hoy por una buena parte de la humanidad los códigos de barras, son una técnica de entrada de datos (tal como la captura manual, el reconocimiento óptico y la cinta magnética), con imágenes formadas por combinaciones de barras y espacios paralelos, de anchos variables. Representan números que a su vez pueden ser leídos y descifrados por lectores ópticos o *scanners*.



El código sirve para identificar los productos de forma única pues cuenta con información detallada del artículo o del documento que los contiene, a través de una asociación con una base de datos.

El uso de códigos de barras es muy común en la producción y distribución de artículos, proporcionando información oportuna y veraz justo en el momento en que se requiere, no sólo en la tienda o punto de venta, sino a lo largo de toda la cadena comercial. Imagine el despliegue de datos que se origina cuando se va a hacer compras al supermercado y el empleado registra los productos que desea comprar, obteniendo, por un lado, el precio (que se imprime en tu recibo) y, por otro, reportando a la tienda el artículo vendido que requiere ser repuesto; para ello, es marcado en la base de pedidos de reposición al distribuidor y enviada a éste por medios electrónicos.

Aunque nos hemos acostumbrado a ver los códigos de barras en los productos que compramos, hoy en día cubren casi cualquier tipo de actividad humana, tanto en la industria e instituciones educativas como en el gobierno, la banca, instituciones médicas, aduanas y aseguradoras, entre otras y se utilizan para manejar más fácil todos los datos que pueden incluir y que las empresas e instituciones necesitan para la oportuna toma de decisiones.

Algunas aplicaciones de los códigos de barras son:

- Control de mercancía.
- Control de inventarios.
- Control de tiempo y asistencia.

61

http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/ciberhabitat/comercio/cbarras/index.html

- Pedidos de reposición.
- Identificación de paquetes.
- Embarques y recibos.
- Control de calidad.
- Control de producción.
- Peritajes.
- Facturación.

Actualmente, el código de barras permite que cualquier producto pueda ser identificado en cualquier parte del mundo, de manera ágil y sin posibilidad de error. Esto es importante si consideramos que un capturista (haciendo la misma labor en forma manual), comete, en promedio, un error por cada 300 caracteres tecleados, en comparación con los códigos de barras, cuyas posibilidades de lectura errónea son de una en un trillón.

Además de lograr una mejor eficiencia en la captura, almacenamiento, recuperación y manejo de datos, también se reducen costos de operación gracias la capacidad de los sistemas informáticos para desarrollar estas tareas en forma rápida y sin errores.

3.6.2 Tipos de Códigos de Barra

Así como en el mundo existen muchos idiomas y alfabetos, también hay varias simbologías de código de barras. Todos ellos fueron desarrollados con propósitos distintos; a primera vista se parecen, sin embargo, tienen sus diferencias, dependiendo de la aplicación para la que fueron creados.

En general, se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- **Los lineales**

(1-D) como los que se usan en productos y permiten incluir mensajes cortos.

Código de barras lineal.

- **Los de dos dimensiones (2-D)**

Estos han empezado a usarse en documentos para controlar su envío o en seguros médicos y, en general, en documentos que requieren la inserción de mensajes más grandes (de hasta 2 725 dígitos) como un expediente clínico completo.

Código de barras
de dos dimensiones.

Existen diversas simbologías que pueden ser utilizadas para distintos fines, sin embargo, a nivel comercial, las más usadas en el mundo son el *UPC* y el *EAN*.

- **El Universal product code (UPC)**

Es administrado desde 1972 en los Estados Unidos de América por la Uniform Code Council (UCC) y, actualmente se encuentra en la mayoría de los productos de ventas al consumidor en esa nación y Canadá.

Este sistema es el que se utiliza para las exportaciones de productos al mercado de Estados Unidos. Y se hace a través de una oficina especializada que funciona dentro de la Camara de Comercio de El Salvador, y no es necesario ser socio de esta para tener acceso al servicio.

- **Códigos de Barra en El Salvador**

En el Salvador existe una oficina encargada de realizar todas las actividades relacionadas con la asignación de códigos y el proceso en si.

Se hace en la Cámara de Comercio a través de la oficina GS1.

GS1 El Salvador[62] es una organización empresarial, privada, sin fines de lucro, parte de la Cámara de Comercio e Industria, cuya misión es la de velar por la mayor integración de las diferentes cadenas de abastecimiento (supply chains) del país, mediante la promoción y el desarrollo de estándares abiertos e internacionales de identificación y comunicación, como el código de barras EAN*UCC, el comercio electrónico y mejores prácticas de logística, que ayuden a optimizar el intercambio comercial de bienes y servicios.

[62] **http://www.gs1.org.sv/**

Desde 1994, **GS1 El Salvador** es la única entidad en El Salvador que puede asignar códigos de barras bajo el estándar EAN*UCC, propios de los dos organismos rectores de dicho estándar, siendo éstos la EAN INTERNATIONAL (con sede en Bruselas, Bélgica), y la UNIFORM CODE COUNCIL (U.C.C.) (con sede en New Jersey, U.S.A)

Esta oficina proporciona los siguientes servicios relacionados con el tema:

- **RECIBOS DE PAGOS**

Las actividades de facturación, colecturía a través de los bancos y su posterior conciliación de cuentas en las empresas son procesos que generan un gran desgaste administrativo y operacional en las empresas e instituciones. Estas son actividades manuales, donde el reprocesamiento de información y los errores son una constante, lo que se traduce en altos costos tanto para la entidad financiera recaudadoras, así como para las empresas facturadoras.

La colecturia por código de barras es una solución que a través de la impresión de un código de barras en las facturas o recibos de pago, le proporciona a las empresas un ágil y confiable sistema de colecturia a través de las instituciones financieras nacionales. Bajo este sistema la información necesaria para generar una transacción de pago es representada en un código de barras en sus facturas o recibos de pago, para que esta sea capturada por los bancos de sistema financiero nacional de forma automatizada. El objetivo es el de ofrecer mejores medios de pago a los clientes, agilizar el proceso de colecturia, asegurar la calidad de la información al momento del pago y facilitar los procesos de conciliación en las empresas.

En la actualidad la mayoría de instituciones financieras nacionales han implementado este servicio y ofrecen a sus clientes en sectores como: telecomunicaciones, servicios públicos, lotificaciones, escuelas, universidades, entre otros, servicios de colecturia ágiles y confiables a un menor costo.

- **CODIGO DE EMPRESA**

Para poder asignar un código de barras a un producto, es necesario que la empresa esté afiliada a **GS1 El Salvador**. Para ello debe llenar una solicitud de afiliación, la cual puede ver e imprimir haciendo click en las opciones abajo mencionadas, según sea el caso de la empresa.

En dicha solicitud encontrara la documentación requerida para su afiliación así como las cuotas a cancelar.

- Contrato
- Fabricante
- Distribuidor
- Proveedor de Equipos
- Detallista

- **ASIGNACION DE CODIGOS DE BARRAS**

Para la asignación del código de barras a un producto nuevo, por parte de GS1 El Salvador, se necesita que el fabricante proporcione la siguiente información para la incorporación del producto a nuestro Catálogo Electrónico:

- Código de producto (campo variable), asignado por GS1 El Salvador.
- Descripción del producto. Cómo se va a llamar o reconocer el producto comercialmente.
- Marca. Este se refiere a la marca con la que se comercializará el producto. Ej.: bolsa, lata, caja unidad suelta.
- Empaque. El tipo de empaque en que se va a vender la unidad (producto)
- Contenido. En este campo se requiere el peso o contenido del producto a codificar.
- Unidad de medida. Se digitará la respectiva unidad de medida del producto.Ej. Gr., Onz., Lbs., etc.

- **ELABORACION DE ETIQUETAS**

Estas son utilizadas como una medida temporal para la identificación del producto con el código de barras asignado por GS1 El Salvador, mientras la empresa obtiene su empaque con el código de barras ya impreso también se brinda el servicio de impresión de etiquetas con texto y fechas. La información que se necesita para realizar un pedido de etiquetas es la siguiente:

- El número de código asignado por GS1 El Salvador.
- La descripción deseada en la etiqueta o la descripción con la cual registró el producto en GS1 El Salvador
- La descripción deseada en el encabezado de la etiqueta. Por lo general es el nombre de la empresa.
- La cantidad de etiquetas a solicitar. (Mínimo del pedido 10 Etiquetas)
- El nombre de la empresa y de la persona responsable que los solicita

- **CATÁLOGO ELECTRÓNICO (CABASnet)**

Este Catálogo Electrónico de Productos, basado en estándares internacionales, tendrá información descriptiva, logística, comercial e imágenes de todos los productos con códigos de barras que pertenecen a aquellas empresas o personas naturales asociadas a GS1 El Salvador, y será consultado por las principales empresas detallistas.

Los asociados podrán acceder, sin ningún costo adicional, al Catálogo Electrónico a través de internet, y les permitirá realizar registros, consultas y modificaciones de sus productos ya registrados en GS1 El Salvador.

- **CAPACITACIONES**

Se brindan capacitaciones periódicas gratuitas sobre estándares internacionales como el código de barras y sus diversas utilidades, logística, etc., para el personal de las empresas afiliadas, así como las diferentes aplicaciones que éstos tienen en la cadena de suministro.
Para eventos especializados como ferias, seminarios o el Programa de Capacitación en Logística, los miembros de GS1 El Salvador, gozarán de un descuento especial.

- **VERIFICACIÓN**

Este servicio consiste en un control de la calidad de impresión, porcentaje de lectura y el tamaño de las etiquetas que se están utilizando para la identificación de los productos, basados en parámetros técnicos establecidos por la EAN INTERNATIONAL y la UCC. Se hace mediante visitas periódicas a los diferentes puntos de ventas de las cadenas de supermercados que están en el país con el objetivo de evitarle contratiempo a los clientes y al supermercado cuando están pasando los productos por el escáner de las cajas. Se da también otro tipo de verificación y ésta es la que solicita el afiliado para que sea examinado el tamaño, color y porcentaje de lectura que tiene el código de barras en el arte de sus etiquetas antes de que las imprentas procedan a su fabricación.

- **CENTRO DE SOPORTE**

Nuestra Gerencia de Servicio al Cliente, está conformada por Técnicos entrenados en los diferentes servicios que GS1 El Salvador brinda a sus asociados, como asignación de códigos de barras, elaboración de etiquetas y film masters, Teledespacho por internet, etc . El soporte está orientado a la resolución, ya sea por vía telefónica (cuenta con varias líneas telefónicas) o visita personal, de fallas, capacitaciones, instalación y mantenimiento de aplicaciones, como el Teledespacho. El Centro de Soporte está ubicado en las instalaciones de GS1 El Salvador.

Los horarios de atención al cliente son de Lunes a Viernes de 8:00 a.m. a 5:30 p.m. y los Sábados de 8:00 a.m. a 12:00 meridiano.

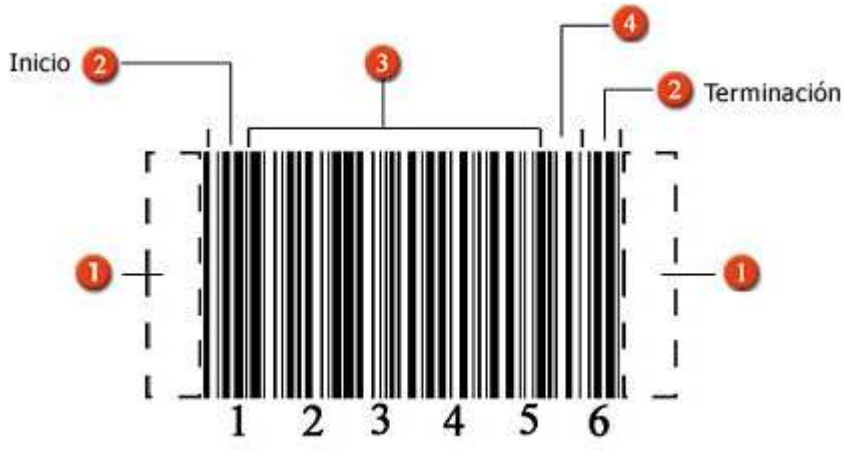
3.6.3 Estructura de los Códigos de Barra

Como muestra analizaremos la estructura general de un código de barras lineal, sin embargo, los conceptos se aplican también a los códigos de dos dimensiones.

Cabe hacer mención que el ancho de las barras y los espacios, así como el número de cada uno de éstos varía para cada simbología.

1. **Quiet zone**

Se le llama así a la zona libre de impresión que rodea al código y permite al lector óptico distinguir entre el código y el resto de información contenida en el documento o en la etiqueta del producto.



2. **Caracteres de inicio y terminación.**

Son marcas predefinidas de barras y espacios específicos para cada simbología.
Como su nombre lo indica, marcan el inicio y terminación de un código. En el ejemplo que se muestra son iguales, pero en otras simbologías pueden diferir uno de otro.

3. **Caracteres de datos.**

Contienen los números o letras particulares del símbolo.

4. **Checksum**

Es una referencia incluida en el símbolo, cuyo valor es calculado de forma matemática con información de otros caracteres del mismo código. Se utiliza para ejecutar un chequeo matemático que valida los datos del código de barras. Aunque puede ser importante en cualquier simbología, no son requeridos en todas ellas.

3.6.4 Lectores Ópticos

Los lectores ópticos o *scanners* captan la información contenida en el código de barras. Son fáciles de instalar y usar.

En general, emiten una línea de luz roja que se refleja en los patrones de luz clara y obscura contenidos en las barras y los espacios. Dichos reflejos son tomados por un transductor del *scanner* que los convierte en una señal eléctrica, que a su vez es transformada por el decodificador del *scanner* en ceros y unos, o sea, en el dato binario de las computadoras.

Existen en el mercado lectores ópticos de diferentes formas y tamaños. En forma de pluma o rastrillo (que requieren hacer contacto con el código) o tipo pistola láser, que pueden hacer la lectura a distancia.

Cuando el lector óptico toma la información del código de barras, puede ser que éste se encuentre girado, es por ello que aunque se lea sólo el ancho de las barras y los espacios, es necesario darle al código una altura que permita la lectura.

3.6.5 Ventajas y Beneficios[63]

El código de barras ha sido creado para identificar objetos y facilitar el ingreso de información, eliminando la posibilidad de error en la captura.

Algunas de sus ventajas de código de barras sobre otros procedimientos de colección de datos son:

- Se imprime a bajos costos
- Permite porcentajes muy bajos de error
- Rapidez en la captura de datos
- Los equipos de lectura e impresión de código de barras son flexibles y fáciles de conectar e instalar.
- Beneficios del Código de Barras.....

El código de barras es el mejor sistema de colección de datos mediante identificación automática, y presenta muchos beneficios, entre otros.:

Virtualmente no hay retrasos desde que se lee la información hasta que puede ser usada.

- Se mejora la exactitud de los datos, hay una mayor precisión de la información.
- Se tienen costos fijos de labor más bajos
- Se puede tener un mejor control de calidad, mejor servicio al cliente

[63] **http://www.monografias.com/trabajos11/yantucod/yantucod.shtml**

- Se pueden contar con nuevas categorías de información.
- Se mejora la competitividad.
- Se reducen los errores.
- Se capturan los datos rápidamente
- Se mejora el control de la entradas y salidas
- Precisión y contabilidad en la información, por la reducción de errores..
- Eficiencia, debido a la rapidez de la captura de datos.
- El incremento de la velocidad y exactitud en la toma de datos, no lleva a reducir errores, nos lleva a un ahorro de tiempo y dinero

Las aplicaciones del código de barras cubren prácticamente cualquier tipo de actividad humana, tanto en industria, comercio, instituciones educativas, instituciones médicas, gobierno, etc., es decir, cualquier negocio se puede beneficiar con la tecnología de captura de datos por código de barras, tanto el que fabrica, como el que mueve, como el que comercializa.

Entre las aplicaciones que tiene podemos mencionar:

- Control de material en procesos
- Control de inventario
- Control de movimiento
- Control de tiempo y asistencia
- Control de acceso
- Punto de venta
- Control de calidad
- Control de embarques y recibos
- Control de documentos y rastreos de los mismos
- Rastreos preciso en actividades
- Rastreos precisos de bienes transportados
- Levantamiento electrónico de pedidos
- Facturación
- Bibliotecas

Como ya dijimos anteriormente, cualquier tipo de negocio puede beneficiarse con el uso del código de barra, ya que es un sistema que captura información, y la información es un elemento necesario para cualquier negocio, ya que sin información no se pueden tomar decisiones.

Estos son algunos ejemplos de cómo el uso del código de barras mejora la productividad y rentabilidad de un negocio:

Manufactura

Los fabricantes pueden acoplar estrechamente las operaciones del almacén y de la planta para apoyar las técnicas actuales de fabricación "justo a tiempo". Su sistema será completamente compatible con su sistema de Planificación de Requisitos de Manufactura, sus Sistemas de manejo de almacén o sus sistemas de ejecución de manufactura.

Transporte

Las compañías de transporte pueden manejar mejor tanto los activos fijos como los móviles. Los sistemas de transporte integran la conectividad, los sistemas de posicionamiento global, las computadoras móviles, lectores de código de barra y el software más novedoso para enlazar todos sus almacenes, distribución y operaciones de transporte. El resultado: costos más bajos y mejores servicios al cliente.

Venta al por menor

Los minoristas pueden controlar el flujo de inventario desde el puerto hasta el almacén y fuera de la tienda. Las aplicaciones de software en la tienda y en el almacén con comunicación inalámbrica, le ayudan a los minoristas a incrementar la productividad. Por ejemplo: pueden aprovechar los sistemas automáticos de disminución y reabastecimiento de existencias; y mejor manejo de precios, control de inventario y movimiento de la mercancía.

Innumerables aplicaciones adicionales

No importa la industria que sea, la tecnología de captura de datos por código de barras puede ayudarle a vencer los retos más difíciles con los que se enfrenta.

3.7 Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual[64] se concibe generalmente como los derechos legales sobre nuevas ideas. Dichos derechos en su mayor parte son cubiertos a través de las leyes que protegen las patentes, las marcas comerciales, los diseños industriales y los derechos de autor.

Esta definición refleja una concepción ampliada de la propiedad intelectual, en oposición a la visión más antigua que se refería sólo a los derechos de autor, mientras que las patentes, las marcas comerciales y los diseños industriales se consideraban básicamente como propiedad industrial.

Una patente se define como un documento, extendido por una oficina de gobierno, que describe un invento y crea una situación legal en la cual el invento patentado solamente puede ser trabajado con la autorización expresa del propietario de la patente.

Las condiciones que el objeto de la patente debe reunir son las de que realmente manifieste un paso inventivo, contenga alguna novedad y tenga una aplicación industrial.

Las marcas comerciales se definen como los signos distintivos que sirven para diferenciar los bienes y servicios de una determinada empresa del mismo tipo de bienes y servicios de los competidores.

La protección de las marcas comerciales tiene como objetivo estimular y garantizar una competencia leal y, a la vez, proteger a los consumidores haciendo que puedan elegir con conocimiento de causa entre diversos productos o servicios.

La protección puede durar indefinidamente, siempre que el signo en cuestión siga siendo distintivo.

Los diseños industriales (o modelos) son títulos acreditados para respaldar una propiedad industrial. Estos títulos buscan proteger la forma y el aspecto externo particular de un determinado artículo.

Los derechos de autor se definen como el instrumento para proteger materiales originales, incluyendo compilaciones de materiales publicados con anterioridad. En contraste con el procedimiento seguido para las patentes, la originalidad del material sujeto al derecho de autor no se determina antes de la expedición del reconocimiento del derecho de autor en cuestión.

Los derechos de autor por lo general no pueden ser exclusivos, el autor no puede prohibir a otros el uso de su trabajo, pero puede solicitar una compensación por el uso de su obra.

---

64 **http://www.publicaciones.cucsh.udg.mx/pperiod/pacifico/Revista%2023/09Dagoberto.pdf**

Para conocer más sobre este tema en el país se puede recurrir a las oficinas del CNR o a través de su página web[65] para información más detallada.

Dentro del tratado el Capitulo XV trata sobre los aspectos relacionados con la Propiedad intelectual.

El objetivo de lo negociado en el tratado es proteger los derechos de autor, marcas, patentes, diseños industriales, denominaciones de origen, entre otros, mediante el establecimiento de una serie de reglas, disciplinas y estándares.

En el ámbito de patentes y productos regulados o medicamentos, el capítulo no prevé afectación al acceso a medicamentos genéricos, de manera que permitirá proteger la salud pública y además, promover el acceso de medicamentos, en particular para aquellas enfermedades crónicas, tales como el VIH/SIDA, tuberculosis, malaria y otras epidemias.

El tema se puede tratar más en detalle a través de cualquiera de las oficinas de apoyo a las exportaciones si se tiene el interés de realizar alguna actividad relacionada con propiedad intelectual para proteger una inversión en Estados Unidos.

3.8 INSTITUCIONES DE APOYO A LAS EXPORTACIONES

Los servicios de apoyo de instituciones tienen como propósito fortalecer el aparato productivo de las empresas y las exportaciones, dada la importancia económica que tienen estas para el país.

Además, son los elementos que los exportadores pueden aprovechar para realizar la promoción de sus productos en el exterior y de esta manera incrementar utilidades, incursionando en otros mercados.

Algunas de las entidades privadas y públicas que apoyan las exportaciones según su naturaleza son:

- **Exporta El Salvador**

EXPORTA de El Salvador, facilita y promueve el acceso a las empresas, a los servicios, mecanismos de apoyo y programas tanto públicos como privados, que les permitan insertarse eficaz y sostenidamente incrementar las exportaciones.

[65] **www.cnr.gob.sv**

Entre sus principales servicios están:

- ✓ **Información de mercados:**

Apoyo a las empresas en la obtención de información comercial que permita identificar tendencias de la demanda, conocer barreras de acceso en mercados predefinidos y detectar oportunidades de negocio concretas en nichos prioritarios para el desarrollo de las exportaciones nacionales.

- ✓ **Estrategias de Internacionalización:**

Facilitan el acceso de las empresas a diferentes estrategias servicios, programas de capacitación, asistencia técnica y asesoría que les permitan adecuar su oferta a las características y preferencias de las demandas internacionales previamente identificadas.

- ✓ **Mercadeo:**

Asesora a las empresas en el uso eficiente y eficaz de los diferentes servicios disponibles que les permitirán consolidarse como exportadores exitosos. Estos servicios, van desde la participación en una feria o en una misión comercial, hasta el correcto seguimiento de los trámites de aduana en el mercado de destino, pasando por todo el proceso logístico inherente al proceso de exportación.

Estos son servicios mencionados de forma muy general, quedan otros mas que son de carácter más específico y que puede consultarse sobre ellos, o revisar mas información a través de su página web.[66] O visitando sus oficinas en Boulevard Orden de Malta, Edificio D'Cora 2º. Nivel. Urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán, Teléfonos: (503) 2241 6400 - (503) 2278 2285 Fax: (503) 2241 6423. **info@exporta.gob.sv**

- **Programa Nacional de Frutas de El Salvador. MAG Frutales**

Oficina relacionada con actividades de Mercadeo y Comercialización de productos.

Su principal objetivo es apoyar a productores y empresarios para que puedan vender sus productos a los mercados nacionales e internacionales de frutas en condiciones rentables y sostenibles.

[66] www.exporta.gob.sv

Entre las actividades que realizan tenemos:

- ✓ **Inteligencia de Mercado**

Brindar información ágil y oportuna a productores, para facilitar la toma de decisiones.

Análisis de la demanda interna y Sondeo del Mercado formal e informal, Mercados Regionales e Internacionales de las principales frutas

- ✓ **Acceso a Mercados**

Asistencia técnica especializada en comercialización que permita el acceso a mercados nacionales e internacionales Capacitación en Mercadeo y Comercialización para brindar herramientas básicas a empresas y fortalecer su capacidad de exportación.

Validación de productos en los mercados destino (nacionales e internacionales), se pretende determinar la posible aceptación del producto en el mercado seleccionado, Mercado In Situ.

Se promueve la participación en ferias internacionales y ruedas de negocio

- ✓ **Organización**

Apoyar la organización y el fortalecimiento de cadenas productivas priorizadas para la comercialización. Participación en ferias Comerciales nacionales e internacionales.

Para mayor información se puede visitar la página de la oficina donde se encuentra todo lo relacionado con contactos, ubicación y demás.[67]

- **Centro de Tramites de Exportación (CENTREX)**

CENTREX, A través del sistema SICEX (Sistema Integrado de Comercio Exterior), enlaza a los exportadores, Instituciones del Estado, Organismos vinculados al comercio exterior y al Centro de Trámites de Exportación - CENTREX, del Banco Central de Reserva de El Salvador.

El Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX), tiene como objetivo fundamental: la facilitación, simplificación y autorización de los documentos de exportación, para contribuir institucionalmente a la competitividad de El Salvador, en el Comercio Mundial.

[67] www.frutal-es.com

Entre los servicios que ofrecen están:

- ✓ **Emisión de Documentos**

Declaración de Mercancías
Certificados Sanitarios
Certificados de Origen del Sistema Generalizado de
Preferencias y Asociación Latinoamericana de Integración.
Certificados de Origen de los Tratados de Libre Comercio.
Emisión de facturas de exportación y lista de empaques en las empresas.

- ✓ **Consultas en línea**

Operaciones, cuotas, sistema arancelario, manuales y disposiciones para el usuario.

- ✓ **Otros Servicios**

Información estadística de exportaciones.
Capacitación a exportadores y otros actores vinculados con el comercio exterior.

Para mayor información se puede visitar sus oficinas en Ubicación: Alameda Juan Pablo II, Edificio BCR San Salvador, TEL: (503)281-8085/87/88/89 o FAX: (503) 281-8086 info@elsalvadortrade.com.sv; o a través de sy pagina web: www.centrex.gob.sv

- **Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)**

Promueve y fomenta la producción y exportación de bienes y servicios a través del sistema de libre empresa, como un medio de desarrollo económico y social del país, aglutinando a los sectores productivos vinculados con la exportación.

Entre los servicios que proveen tenemos:

- ✓ **Información de mercados**

Coexport cuenta con un Centro de Documentación con bibliografía nacional e internacional. Asimismo bajo un programa especial de la Unión Europea, edita información técnica especializada en Comercio Internacional.

- ✓ **Asistencia Técnica y Asesoría Comercial**

En el marco de Proyectos con diferentes Organismos Internacionales como la Unión Europea, GTZ, UNIDO, BID, le es posible contar con expertos internacionales para cada uno de los aspectos relevantes en los procesos de exportación.

- ✓ **Facilitación de Contactos Comerciales**

Con una red de contactos establecida desde hace 15 años, COEXPORT mantiene un banco de empresas importadoras a disposición del público.

- ✓ **Servicios de Promoción en Mercados Internacionales**

A través de la organización de Ferias, Misiones Comerciales, publicaciones como el Catálogo de COEXPORT le ayuda a promoverse en los Mercados Internacionales.

- ✓ **Capacitación**

Desarrolla anualmente un programa de seminarios, charlas y reuniones que tienen como objetivo principal informar, capacitar y actualizar a Directores, Gerentes y personal técnico, facilitándoles las herramientas necesarias para optimizar la toma de decisiones.

Puede contactarse para mayor información sobre sus diferentes actividades de apoyo a través de su página web.[68]

- **Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX)**

FOEX es un programa del Ministerio de Economía que ofrece co-financiamiento no reembolsable, para actividades orientadas a fomentar el desarrollo de las exportaciones de la pequeña y mediana empresa.

Este Programa de Co-financiamiento no reembolsable del 50% de las actividades del Plan de Desarrollo Exportador está dirigido a específicamente a:

- ✓ Empresas con ventas anuales entre $70,000 y $3 millones de dólares anuales.
- ✓ Con personal de hasta 100 empleados.
- ✓ Que posean una estrategia de desarrollo exportador o que tengan intenciones de exportar productos y/o servicios.
- ✓ Grupos Asociativos conformados por al menos 4 empresas.

Algunos de los servicios que presta la oficina son:

[68] www.coexport.com

- ✓ **Elaboración de Proyecto Exportador**

Objetivos, Presupuesto, Cronograma de actividades y Parámetros de medición del éxito a alcanzar.

- ✓ **Información de Mercados y Adaptación de Productos**

Promueven cursos de capacitación, talleres u otros relacionados con el fomento del desarrollo exportador y con el proceso de exportación en sí, compra de información relacionada con mercados externos que quieren ser penetrados, y diseño de materiales de información relacionados con la difusión de productos brindados por pequeñas y medianas empresas, entre otros.

Identificación y definición de las necesidades de sus clientes potenciales, Segmentación de mercados y Análisis de la competencia.

- ✓ **Penetración de Mercados**

Apoyo de procesos orientados a la introducción en mercados nuevos o de productos nuevos. Creación de conciencia del producto y pruebas de productos. Adaptación e innovación de productos.
Obtención de certificaciones y registros, entre otros.

- ✓ **Consolidación de Mercados**

Investigación y desarrollo, Logística, Alianzas de compras de materias primas.
Mejoramiento de la capacidad de gestión de las empresas.

Puede solicitarse más información sobre los servicios de la oficina en Centro de Gobierno, San salvador.TEL:(503)2231-5871, FAX: (503)2231-5870. info@foex.gob.sv

- **Ministerio de Economía, Inteligencia Competitiva**

Inteligencia Competitiva es la unidad de Dirección de desarrollo Competitivo Empresarial (DCE) del Ministerio de Economía, cuyas iniciativas se dirigen a enfocar esfuerzos para el desarrollo competitivo de los sectores productivos en El salvador.

Sus objetivos incluyen la transferencia de tecnología y la generación de empleos estables a través de inversiones extranjeras; la exploración de nuevos mercados en el exterior; la promoción de una imagen consolidada de país; propiciar el desarrollo empresarial y la base productiva exportadora, logrando un mayor acceso de los productos y servicios nacionales en los mercados internacionales; entre otros.

Cuentan con servicios de:

- ✓ **Asesoría**

Dirigida a Agentes de Cambio para sustentar y fortalecer estratégicamente la formulación de Políticas y Proyectos a nivel de país; obteniendo como resultado, el mayor aprovechamiento de las oportunidades comerciales ante el nuevo contexto de apertura a los mercados internacionales.

- ✓ **Capacitación**

Análisis de Competitividad de productos en los sectores de Alimentos y Bebidas, Agroindustria, Metalmecánico, Textiles y Confección.

Puede conocerse mas sobre esta oficina a través de su pagina web[69] o en Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1, Segunda Planta, Centro de Gobierno, San Salvador. TEL: (503)2231-5851, FAX: (503)2221-3613. icompetitiva@minec.gob.sv

- **Oficina de Apoyo para el CAFTA**

Como un apoyo más a los salvadoreños interesados en conocer las oportunidades que trae el TLC, el Gobierno de El Salvador asiste al sector exportador a través de la "Oficina de apoyo para el CAFTA" (Central America Free Trade Agreement), la cual es un punto y de orientación y apoyo para la ciudadanía en general, tiene además la capacidad de enlazar a los empresarios con la entidades gubernamentales que pueden darle un apoyo concreto y encaminarlos hacia mejores decisiones de negocio.

Sus servicios se concentran en enlazar a los empresarios con las entidades gubernamentales que puedan darles un apoyo concreto y encaminarlos hacia mejores decisiones de negocio, Identificar oportunidades comerciales, conexión de los empresarios con el resto de instituciones de Gobierno que también brindan apoyo al sector productivo.

Sus oficinas están ubicadas dentro del Ministerio de Economía. Puede conocerse más sobre esta en su página web.[70]

[69] www.elsalvadorcompetitivo.gob.sv
[70] www.cafta.gob.sv

3.9 INSTITUCIONES RELACIONADAS CON LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS

3.9.1 Instituciones Nacionales

Las siguientes son las instituciones que pertenecen a las que se debe acudir a formalizar ciertos permisos y/o trámites antes de acudir al CENTREX dependiendo del producto a exportar:

INSTITUCION	DIRECCION	PAGINA WEB
CENTRO DE TRÁMITES DE EXPORTACIÓN	Banco Central de Reserva de El Salvador Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte Edificio BCR San Salvador, El Salvador, Centroamérica	www.centrex.gob.sv
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA	Final 1a. Av. Nte. y Ave. Manuel Gallardo, Santa Tecla, La Libertad, Tel. 2241-1700 2241-1700 , correo: info@mag.gob.sv	www.mag.gob.sv
MINISTERIO DE ECONOMÍA	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2, Centro de Gobierno, San Salvador. Tel. 2231-5600 2231-5600	www.minec.gob.sv
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES	Calle El Pedregal, Blvd. Cancillería. 500 mts. Al poniente del Campus II de la Universidad "José Matías Delgado". Ciudad Merliot, Antiguo Cuscatlán, La libertad Tels. 2231-1000 2231-1000 , 2231-2900 2231-2900 , Fax: 2243-9656, correo: webmaster@rree.gob.sv	www.rree.gob.sv
MINISTERIO DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL	Alameda Juan Pablo II y 17 Ave. Nte. Edificios 2 y 3, Centro de Gobierno, San Salvador, El Salvador, C.A. PBX:(503) 2209-3700(503) 2209-3700, FAX: (503) 2209-3756. callcenter@mtps.gob.sv,	www.mtps.gob.sv
MINISTERIO DE SALUD PUBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL	Calle Arce No.827, San Salvador, Tel. 2221-0966 2221-0966 Fax 2221-0991	www.mspas.gob.sv
MINISTERIO DE HACIENDA	Blvd. Los Héroes No.1231, San Salvador, Tel. 2244-3000 2244-3000	www.mh.gob.sv

Fuente: Elaboración propia con datos del CENTREX, www.centrex.gob.sv

Toda la información acerca de las Aduanas de El Salvador se puede encontrar en www.aduana.gob.sv , y la Dirección General de Aduanas esta ubicada en km. 11 1/2 Carretera Panamericana, Ilopango. A continuación se presenta el respectivo directorio de las aduanas salvadoreñas:

ADUANA TERRESTRE ANGUIATÚ.	Tel. 2401-0210 2401-0210 Fax 2401-0210. Cantón El Brujo, Caserío Anguiatú, Metapán, Departamento de Santa Ana.	**ADUANA TERRESTRE SAN CRISTÓBAL.**	Tel. 2441-8202 2441-8202 , Fax 2441-8202. Cantón Piedras Azules, Caserío San Cristóbal de la Frontera, Municipio de Candelaria de la Frontera.
ADUANA TERRESTRE EL AMATILLO.	Tel. 2649-9419 2649-9419 , Fax 2649-9419. Ciudad de Pasaquina, Departamento de La Unión.	**ADUANA FARDOS POSTALES.**	Tel. 2221-0334 2221-0334 , Fax 2221-0334. Edificio de Correo Nacional, Centro de Gobierno, San Salvador
ADUANA TERRESTRE EL POY.	Tel. 2335-9401 2335-9401 , Fax 2335-9401. Km. 96 Carretera Troncal del Norte, Municipio de Citalá, Departamento de Chalatenango.	**ADUANA SAN SALVADOR (SAN BARTOLO).**	Tel. 2244-5246 2244-5246 , Fax 2244-5249. Km. 11 ½ , Carretera Panamericana, San Bartolo, Ilopango, Departamento de San Salvador
ADUANA TERRESTRE LA HACHADURA.	Tel. 2420-3767 2420-3767 , Fax 2420-3767. Caserío Puente Arce, Cantón La Hachadura, Departamento de Ahuachapán.	**ADUANA SANTA ANA.**	Tel. 2489-6070 2489-6070 , Fax 2489-6072. Carretera a Metapán, Km. 67 contiguo a Penal de Apanteos, Departamento de Santa Ana.

ADUANA TERRESTRE LAS CHINAMAS.	Tel. 2401-3628 2401-3628, Fax 2244-3628. Cantón Puente El Jobo, Municipio de Ahuachapán Km. 112, Departamento de Ahuachapán..	**ADUANA TRES TORRES.**	Tel. 2244-3048 2244-3048 , Diagonal Centroamérica y Ave. Alvarado, Edificio Tres Torres, San Salvador.
ADUANA AÉREA COMALAPA.	Tel. 2339-9281 2339-9281, Fax 2339-9113. Aeropuerto Internacional de El Salvador, San Luis Talpa, Comalapa, Departamento de La Paz.	**ADUANA MARÍTIMA LA UNIÓN.**	Tel. 2604-4106 2604-4106 , Fax 2604-4018 . 3era. Calle Poniente, Sector La Esperanza, Colonia Belén #22, Departamento de La Unión.
ADUANA AÉREA ILOPANGO.	Tel. 2295-0433 2295-0433 Ext 171. Aeropuerto de Ilopango, Departamento de San Salvador.	**ADUANA PUERTO BARILLAS.**	Tel. 2632-1802 2632-1802 , Fax 2632-1819 . Carretera El Litoral Km. 109, Hacienda Las Carreras, Jiquilisco, Departamento de Usulután.
ADUANA MARÍTIMA ACAJUTLA.	Tel. 2452-3030 2452-3030, Fax 2452-3152. Puerto de Acajutla, Departamento de Sonsonate.		

Fuente: elaboración propia con datos de www.aduana.gob.sv

Otras oficinas de apoyo al exportador son:

- ✓ **COMISIÓN EJECUTIVA PORTUARIA AUTÓNOMA (CEPA)**

www.cepa.gob.sv
Edificio Torre Roble, Boulevard Los Héroes, San Salvador,
Tel. 2218-1300 2218-1300

- ✓ **AGREGADO COMERCIAL EMBAJADA AMERICANA**

(Información sobre importaciones desde Estados Unidos)
http://www.buyusa.gov/elsalvador/es/
Final del Blvd. Santa Elena, Antiguo Cuscatlán, La Libertad
Tel. 2278-4444 2278-4444 ext. 2060, Fax 2501-2073
correo: san.salvador.office.box@mail.doc.gov

- ✓ **CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR**

http://www.camarasal.com
9a. Av. Norte y 5a. Calle Poniente, San Salvador, Tel. 2231-3000 2231-3000 , Fax 2271-4461
Correo: camarasal@camarasal.com

- ✓ **ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES (ASI) http://www.asi.com.sv**

Edificio ASI, Calle Roma y Liverpool, Col. Roma. San Salvador,
Tel. 2279-2488 2279-2488 , Fax: 2279-1880, 2279-2070

- ✓ **BANCO MULTISECTORIAL DE INVERSIONES (BMI)**

www.bmi.gob.sv
Edif. World Trade Center, Torre II, Nivel 4. Calle El Mirador, Colonia Escalón, San Salvador,Tel. 2267-0000 2267-0000 , Fax: 2267-0011

- ✓ **CONSEJO SALVADOREÑO DEL CAFÉ**
http://www.consejocafe.org.sv

75 Avenida Norte y 7a. Calle Poniente No.3876, Colonia Escalón, San Salvador, Tel. 2267-6600 2267-6600 , Fax: 2263-3998
Correo: csc@consejocafe.org.sv

- ✓ **CORP. DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR (COEXPORT)**

http://www.coexport.com
Ave. La Capilla. N°359 A, Colonia San Benito, San Salvador.
Tel. 2212-0200 2212-0200 , Fax 2243-3159
Correo: service@coexport.com

- ✓ **CÁMARA DE COMERCIO EUROPEA**

(Programas y contactos con el mercado Europeo)
http://www.ecib.com
Correo: ecib@ecib.com

- ✓ **CAMARA AMERICANA DE COMERCIO**

www.amchamsal.com
Edificio World Trade Center, Torre II, Nivel 3, Local 308.
89 Avenida Norte, Colonia Escalón, San Salvador, C.A.
PBX: (503) 2263-9494, (503) 2263-9494
FAX: (503) 2263-9393
Correo: amchamsal@amchamsal.com

- ✓ **LEGISLACION EMPRESARIAL**

DECRETO 903.- LEY ORGANICA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS:

DECRETO 906.- REFORMAS A LEY DE SIMPLIFICACIÓN ADUANERA
DECRETO 909.- REFORMAS A LEY DE ADQUISICIONES Y CONTRATACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN PUBLICA (LACAP)
DECRETO 910.- REFORMA A LEY DE SOCIEDADES DE SEGUROS

DECRETO 917.- REFORMAS A LEY DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL:

Ley Dirección Aduanas

Decreto Reformas Ley Sanciones Aduaneras

Decreto Reformas Ley Simplificación Aduanera

LEY DE REACTIVACION DE LAS EXPORTACIONES

REGLAMENTO GENERAL DE LA LEY DE REACTIVACION DE LAS EXPORTACIONES Y SUS REFORMAS

LEY DE INTEGRACION MONETARIA

LEY DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL

LEY GENERAL DE ACTIVIDADES PESQUERAS

LEY DE ARBITRAJE

LEGISLACION ADUANERA
CAUCA III
RECAUCA

- ✓ **SISTEMA DE INTEGRACION CENTROAMERICANA**

Protocolo de Tegucigalpa

El 13 de diciembre de 1991, se constituyó el Sistema de la Integración Centroamericana, SICA, con la firma del Protocolo de Tegucigalpa, que reformó la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), de 1962. Este Protocolo consagra la nueva visión de Centroamérica como una región de paz, libertad, democracia y desarrollo.

Tratado General de Integración Económica

El 29 de octubre de 1993 se suscribió el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, en el que las partes se comprometieron a alcanzar, de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva, la Unión Económica Centroamericana. Para ello constituyeron el Subsistema de Integración Económica, cuyo órgano técnico y administrativo es la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), que tiene su sede en Guatemala.

Tratado de Integración Social

El 30 de marzo de 1995, se suscribió el Tratado de la Integración Social Centroamericana, el cual organiza, regula y estructura el Subsistema Social, que comprende el área social del SICA. Fue constituido para impulsar la coordinación, armonización y convergencia de las políticas sociales entre sí y con las demás políticas de los Estados Miembros del SICA. Su sede está en las oficinas de la Secretaría General del SICA.

Alianza para el Desarrollo Sostenible

El 12 de octubre de 1994 se constituyó la Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES), que consiste en una estrategia integral de desarrollo regional que abarca cuatro áreas prioritarias: democracia, desarrollo sociocultural, desarrollo económico y manejo sostenible de los recursos naturales y mejora de la calidad ambiental.

Tratado Marco de Seguridad Democrática en Centroamérica.

El Tratado Marco de Seguridad Democrática fue suscrito en San Pedro Sula, Honduras, el 15 de diciembre de 1995. Dicho instrumento instituyó el Modelo Centroamericano de Seguridad Democrática, el cual se basa en la democracia y el fortalecimiento de sus instituciones y el Estado de Derecho; en la existencia de gobiernos electos por sufragio universal, libre y secreto y en el irrestricto respecto de todos los derechos humanos en los Estados Centroamericanos.

Los fundamentos del Modelo de Seguridad Democrática son entre otros, el fortalecimiento del poder civil, el balance razonable de fuerzas, la seguridad de las personas y sus bienes, la erradicación de la violencia, la corrupción, la impunidad, el terrorismo, el combate a la narcoactividad y al tráfico de armas.

Órganos del Sistema

Para la realización de los fines del Sistema de la Integración Centroamericana se establecen los siguientes Órganos:

■La Reunión de Presidentes
■El Consejo de Ministros
■El Comité Ejecutivo (CE-SICA)
■El Secretaría General (SG-SICA)
Forman parte de este Sistema:

■La Reunión de Vicepresidentes
■El Parlamento Centroamericano (PARLACEN)
■La Corte Centroamericana de Justicia (CCJ)
■El Comité Consultivo (CC-SICA)

Secretarías del Sistema

Están relacionadas directamente con la Secretaría General del SICA y son las siguientes:

■Secretaría General de la Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana (SG-CECC).
■Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).
■Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SE-CMCA).
■Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA).
■Secretaría de la Integración Social Centroamericana (SISCA).
■Secretaría Ejecutiva del Consejo de Ministros de Salud de Centroamérica (SE-COMISCA).
■Secretaría Técnica del Consejo de Ministras de la Mujer de Centroamérica (ST-COMMCA).
■Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (SE-CCAD).
■Secretaría Ejecutiva del Consejo Agropecuario Centroamericano (SE-CAC).
Instituciones Especializadas

■Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
■Consejo Fiscalizador Regional del SICA (CFR-SICA).
■Instituto Centroamericano de Administración Pública Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP).
■Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE).
■Consejo Registral Inmobiliario de Centroamérica y Panamá (CRICAP).
■Consejo Centroamericano de Protección al Consumidor (CONCADECO).
■Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA).

■Comisión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (CTCAP).
■Comité de Cooperación de Hidrocarburos de América Central (CCHAC).
■Consejo de Electrificación de América Central (CEAC).
■Comisión Regional de Interconexión Eléctrica (CRIE).
■Ente Operador Regional (EOR)
■Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones de Centroamérica (COMTELCA).
■Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA).
■Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM).
■Centro de Coordinación para la Prevención de Desastres Naturales en América Central (CEPREDENAC).
■Comité Regional de Recursos Hidráulicos (CRRH).
■Foro Centroamericano y República Dominicana de Agua Potable y Saneamiento (FOCARD-APS).
■Consejo de Institutos de Seguridad Social de Centroamérica y República Dominicana (CISSCAD).
■Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP).
■Organización del Sector Pesquero y Acuícola del Istmo Centroamericano (OSPESCA).
■Consejo del Istmo Centroamericano de Deportes y Recreación (CODICADER).
■Comisión Centroamericana Permanente para la Erradicación de la Producción, Tráfico, Consumo y Uso Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas y Delitos Conexos (CCP).
■Comisión Trinacional del Plan Trifinio (CTPT).

✓ SECRETARIA GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA[71]

La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), es el órgano técnico regional, constituido como persona jurídica, cuya función principal consiste en asistir técnica y administrativamente al proceso de integración económica centroamericana del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

La SIECA concentra sus esfuerzos en velar por la correcta aplicación de los instrumentos jurídicos de la integración económica, realizar los análisis y estudios técnicos que le son solicitados por los distintos foros económicos para el buen funcionamiento del proceso, dar seguimiento a las resoluciones adoptadas por los foros de dirección y servir de enlace de las acciones con las secretarías especializadas y demás organizaciones del proceso
regional de integración.

Con base en este enfoque, las áreas básicas en las cuales la Secretaría ha centrado su atención en el perfeccionamiento de la integración económica

[71] Esta información ha sido extraída literalmente de la pagina del SIECA: http://www.sieca.org.gt

centroamericana, es el avance en la Unión Aduanera y la inserción de la región en la economía y el comercio mundiales.

Las actividades técnicas orientadas a estos dos grandes campos de trabajo se han sustentado en análisis, trabajos y estudios de apoyo. Asimismo lleva a cabo una labor de asistencia y capacitación en los diferentes ámbitos vinculados con el comercio regional y exterior de los países centroamericanos.

Debe destacarse que esa asistencia técnica ha sido posible, en algunas ocasiones, con apoyo de la cooperación recibida de instituciones y países amigos. La SIECA está a cargo de un Secretario General, nombrado por el Consejo de Ministros de Integración Económica

3.9.2 Instituciones Internacionales

De acuerdo a las leyes y distribución de responsabilidades en EE.UU. la importación de productos frutícolas tanto frescos como procesados, esta segmentado de tal forma que son varias organizaciones las encargadas de controlar los requisitos necesarios para que dichos productos puedan ingresar a esta región.

A continuación se desarrollará una descripción de las principales entidades responsables de la importación de productos para consumo humano.

- ✓ **USDA-APHIS(Animal and Plant Health Inspection Service)[72]**

Servicio de Inspección de Animales y Plantas del Departamento de Agricultura de los EE.UU., responsable de proteger la salud del sector agrícola y bienestar animal.

Responsable de evaluar y regular los riesgos de la importación de productos agrícolas frescos.

Una de las funciones principales de las Oficinas Internacionales de USDA - APHIS es prevenir la entrada, establecimiento o dispersión de plagas y enfermedades de plantas y animales, y malezas nocivas a los EEUU.

En APHIS el programa de Cuarentena y Protección de Plantas (PPQ), se encarga de lo referente a importaciones de plantas y sus partes, tanto para uso en propagación como para su consumo en los EE.UU.

[72] www.aphis.usda.gov

- ✓ **USDA-AMS (Agricultural Marketing Service)**[73]

Servicio de Comercialización Agrícola del Departamento de Agricultura de los EE.UU. encargado de facilitar la comercialización de productos agrícolas y ayudar a que los consumidores obtengan seguridad y calidad en los productos alimenticios, responsable de establecer leyes y normas de calidad para frutas frescas.

Ley sobre Productos Agrícolas Perecederos PACA (Perishable Agricultural Commodities Act)

Esta ley controla todas las prácticas fraudulentas e injusticias que se dan en el comercio de frutas y vegetales frescos.

Esta ley ofrece protecciones especiales que no están disponibles en las transacciones comerciales ordinarias, tales como: derecho preferencial de pago, derecho de reclamar un embargo contra un comprador insolvente, responsabilidad civil de los dueños de compañías sobre deudas de frutas y vegetales en que la compañía incurra, requerimientos estrictos sobre la prueba requerida en el caso de que un comprador reclame que los bienes están deficientes. A menos que el comprador posea esta prueba, no puede evitar pagar por los bienes deficientes.

- ✓ **EPA (Environmental Protection Agency)**[74]

Agencia de Protección al Medio Ambiente, la cual protege al Medio Ambiente y la salud humana, es además la encargada de registrar todos los pesticidas permitidos y los niveles máximos que pueden presentar los alimentos.

- ✓ **ERS (Economic Research Service)**[75]

En el Servicio de Investigación de Economía encontrará importantes estudios sobre la agricultura estadounidense, situación del mercado por sectores, rubros y productos, así como numerosos antecedentes sobre indicadores socio-económicos del sector y sus proyecciones de crecimiento.

- ✓ **FDA (Food and Drug Administration)**[76]

Agencia del Departamento de Salud de EE.UU. responsable de la inocuidad de los alimentos procesados que se consumen en dicho país. Algunos ejemplos de productos procesados incluyen los jugos, pulpas extractadas de frutas, y la pulpa congelada.

[73] www.ams.usda.gov/fv
[74] www.epa.gov/epahome/aboutepa.htm
[75] http://www.ers.usda.gov/

[76] www.cfsan.fda.gov/list.html

Esta agencia es la encargada de regular aspectos tales como:

- ✓ Ley contra el Bioterrorismo para productos de frutas procesadas.
- ✓ Productos bajos en acidez y acidificados.
- ✓ Aditivos para alimentos, ingredientes y empaquetado
- ✓ Etiquetado de Alimentos.
- ✓ Inspección de residuos de pesticidas en productos procesados

- ✓ **ITC (International Trade Centre)**[77]

El Centro de Comercio Internacional (CCI) y sus siglas en Ingles ITC, es la agencia de cooperación técnica de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para los aspectos técnicos y relacionados a la empresa en la promoción del comercio.

El CCI presta su asistencia a las economías en desarrollo y en transición, particularmente a sus sectores empresariales, en sus esfuerzos por realizar todas las posibilidades de desarrollo de sus exportaciones y de mejorar sus operaciones de importación, con la meta última de alcanzar un desarrollo sostenible.

El CCI ha definido su programa de cooperación técnica en bases fundamentales a seis servicios:

- ✓ Desarrollo de productos y mercados
- ✓ Desarrollo de los servicios de apoyo al comercio
- ✓ Información comercial
- ✓ Desarrollo de los recursos humanos
- ✓ Gestión de las compras y suministros internacionales
- ✓ Evaluación de necesidades y diseño de programas

[77] **http://www.intracen.org/menus/search.htm**

CAPITULO 4

RECOMENDACIONES AL EXPORTADOR

Existen muchas inquietudes en cuanto a la decisión de exportar un producto, todo gira en torno a las necesidades específicas de cada empresa, así como el nivel de compromiso a realizar un proyecto de exportación sostenible en el tiempo que beneficie a la empresa a encontrar nuevos mercados para productos existentes o nuevos con componentes innovadores.

El manual si bien contiene muchos de las temas que se ven involucrados en el proceso de realizar una exportación, podría darse el caso que dependiendo del producto se necesite profundizar en algún tema. Este manual pretende proporcionar una guía práctica de cómo hacer una exportación para diferentes productos pero que al mismo tiempo se convierta en una guía de que se necesita conocer sobre el tema, conocer el camino a seguir que en algún momento pueda llevarnos a decidir la continuidad o no de un proyecto de exportación.

La utilidad del manual se comprueba, proporcionando las herramientas y conocimientos que todo nuevo exportador busca, información que muchas veces toma tiempo encontrar, y hay que visitar diferentes oficinas para conseguirla. Por eso la integración de toda esta información nos proporciona una herramienta con una utilidad única para la visión de un manual que permita al potencial empresario y exportador conocer que necesita y como lograrlo.

Presentamos a continuación una serie de recomendaciones para la persona o empresa que busca embarcarse en el camino de la exportación, como guía de acciones o análisis ante ciertas situaciones que siempre son preguntas comunes en la pregunta constante de un proceso de exportación, si bien son recomendaciones practicas, cada empresario o persona interesada puede acudir a cualquier oficina o experto para conocer más sobre los temas planteados en el manual, pero con una base de conocimiento elemental que le permitirá saber que pedir y que buscar en los apoyos.

- En la fase preparación de las empresas, es importante legalizar un negocio, pero es más importante que el empresario o potencial empresario busque la mejor opción relacionada a los costos que puede cubrir, porque todo requiere un gasto de contabilidad, papeleo, tramites, etc. Deberá decidir si hacer negocios como persona natural o como persona jurídica, quienes pudieran ser sus socios, o quien aliarse para un negocio. Puesto que el ambiente empresarial es complicado y en la actualidad se debe asegurar cualquier aspecto que requiera manejo de información.

- Todos los tramites que se realizan para legalizar un negocio, no son complicados, si se hacen personalmente se puede ahorrar mucho dinero, aunque se debe invertir tiempo y tener mucha paciencia para lidiar con la burocracia habitual de las oficinas gubernamentales. Se puede contratar una firma legal que realice el proceso pero se debe ser exhaustivo para no ser objeto de cobros muy altos al conocer que se necesita.

- Se recomienda que una vez legalizada la empresa, si se tiene un producto listo para exportar, acudir como primer paso a inscribirse en la oficina de comercio exterior del Banco Central de Reserva (CENTREX) pues este se vuelve la columna del proceso de exportación. Y se deberá asegurar de autorizar a las personas encargadas que tienen más experiencia y que se sabe que estarán por un periodo largo de tiempo dentro del negocio, pues todo es controlado a través de las firmas autorizadas y las claves asignadas.

- Si se tiene pensado realizar exportaciones continuas ya sea porque se tiene un cliente listo o el método de exportación es continuo, se recomienda depositar en la cuenta corriente asignada por el CENTREX una cantidad considerable para cubrir los costos de cada operación y poder realizar todo el proceso de documentación desde su oficina, ahorrando tiempo y dinero.

- Toda la información de aranceles, procedimientos, permisos, etc. Para cada tipo de producto posee particularidades y aspectos muy específicos para cada caso, ante la duda se recomienda consultar en las oficinas que apoyan las actividades de exportación, antes de tratar de hacer pruebas sin guía porque pueden ocasionar problemas que deriven en devoluciones de los productos, problemas en aduanas, etc.

- Para escoger el transporte más adecuado de los productos, es importante informarse y tener parámetros de comparación entre empresas de carga, muchas ofrecen servicios de diferentes características, algunas más que otras, pero existen empresas de cargas que parecen ser las mejores opciones pero tienen los costos separados que al sumarlos es mucho más caro. Por eso será importante definir a donde se quieren enviar los productos, bajo que modalidad y con pesos exactos para poder tener cotizaciones reales y mejores parámetros de comparación.

- Siempre relacionado con el transporte se recomienda negociar con los clientes, especialmente cuando no se conocen muy bien, que el envío se pague en el lugar de destino o se cobre por adelantado, pues es común que no pueda recuperarse esta inversión ante una negociación de envíos puerta a puerta.

- En cuanto al empaque, no es necesario diseñar un empaque complicado o costoso, bastara con cumplir los lineamientos técnicos exigidos para cada producto, con el objeto de no tener inconvenientes en el proceso, si se cuenta con capacidad para invertir en esta área si se recomienda diseñarlo pensando en la innovación o adecuándose a los modelos más comunes del mercado según el producto para ser competitivo.

- Todo lo relacionado a la logística es un tema difícil de crear en poco tiempo, requerirá tiempo y pruebas para determinar el mejor camino para llevar los productos al destino. Se deberá escoger un canal adecuado dependiendo de la forma en que se ha planeado vender el producto. Siempre buscando la forma de dejar constancia de todo tramite o acuerdo a que se llegue de preferencia con el apoyo de una firma legal.

- El tema de ferias y misiones es uno de las temas más complicados de implementar, porque estos están diseñados de una forma que no permite usarlos de inmediato, deberá estudiarse a detalle cada propuesta de feria o de misión, y cerciorarse de que vale la pena invertir en un evento de este tipo. De igual forma al involucrarse en cualquier proyecto de alguna oficina de apoyo deberá solicitarse por escrito el plan de acción del proyecto así como las proyecciones del mismo, actividad financiera y todo lo relacionado con el mismo. Para conocer quienes son las personas involucradas, que papel desempeñan, cual es su experiencia y qué función ejercerán en el proyecto. Pues muchas veces los proyectos no tienen éxito por falta de gente con conocimientos prácticos sobre el tema y se vuelve un esfuerzo técnico sin futuro, donde se invierte tiempo y dinero que después no retornara mucha utilidad.

- Recomendamos que cualquier consulta específica que se tenga, se acuda a cualquiera de las oficinas de apoyo, pues la información se puede conseguir más en detalle para cada caso específico dependiendo de las necesidades. Para evitar falsos apoyos y perdidas de dinero o de información. Pues es una práctica común que se plagian las ideas o negocios dependiendo de a quien se le presenta. Es importante ser celoso con sus productos para proteger la inversión.

- La exportación de productos no es un proceso rápido, requiere dedicación y compromiso, toma tiempo pero las experiencias van aportando al empresario con la información que no se puede conocer al leer un documento, por tanto registrar cada intento y cada información es vital para el éxito del proyecto, es importante realizar un plan de exportación y tener toda la información antes de invertir y aventurarse a exportar sin tener un mínimo de veracidad en lo que se busca.

CAPITULO 5

GLOSARIO DE TERMINOS DE COMERCIO

Acuerdos Comerciales: Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.

Acuerdos de Nueva Generación: Tratados comerciales que en sus cláusulas contienen nuevas áreas como los servicios, inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales, normas técnicas, prácticas desleales de comercio entre otras.

Ad Valorem: Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

Admisión Temporal Régimen: aduanero por el cual se permite el ingreso dentro del territorio aduanero de un país, con suspensión de los derechos y tasas a la importación, de mercaderías importadas con un propósito definido y destinadas a ser reexportadas, ya sea en su estado originario o como resultado de determinadas transformaciones o reparaciones dentro de un plazo preestablecido en la normativa que regula este régimen. Se debe constituir una garantía a favor de la aduana que otorga el régimen.

Aduana: Unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externa de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones.

Agricultura: Cultivo de la tierra con fines de producción de comestibles o de materias primas para diversas industrias de elaboración.

Agroindustria: Es la actividad de la manufactura en la cual se procesan recursos naturales renovables, o sea la industrialización de materias primas agrícolas, pecuarias, forestales, pesqueras.

Almacenaje: Derecho que se cobra por guardar una mercancía en bodegas, sitios u otras instalaciones adecuadas.

Antidumping: Derecho que intenta desalentar o prevenir el dumping; normalmente el objetivo es el de imponer un derecho que equivalga a la diferencia entre el precio de venta de los bienes en el país de origen, y el precio de venta en el país del importador.

Arancel: Impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.

Arbitraje: Proceso por el cual se someten las materias en disputa o controversia, al juicio de una o varias personas previamente señaladas por las partes, sin que haya necesidad de someter el problema a los tribunales correspondientes.

Área Aduanera: Es la parte del territorio político limitada por la línea aduanera, en la cual, para que tenga acceso la mercancía procedente del exterior y también para franquear la salida a las del país, se hacen efectivos los preceptos de la legislación específica aduanera y, cuando procede, los derechos o impuestos del arancel o tarifa, que es consecuencia natural de aquella legislación.

Auxiliares del Servicio Aduanero: También auxiliares del comercio; son personas de existencia visible o ideal, conocidos como agentes de comercio exterior, para gestionar en nombre y por cuenta de un tercero las registraciones y los trámites de introducción y extracción de mercadería ante el organismo fiscalizador. Encontramos aquí al Despachante de Aduanas y Agente de Transporte Aduanero.

Back to back: Cuando el beneficiario del crédito no es el proveedor final de la mercancía y el crédito recibido no es transferible, el exportador puede solicitar a su Banco que emita un nuevo crédito documentario respaldado por el primer crédito recibido. Son dos créditos distintos (a diferencia del transferible). Son operaciones muy complejas y con elevado riesgo para los bancos.

BAF (Bunker Adjustement Factor): Factor de Ajuste de Combustible. Influye en el cálculo del flete marítimo.

Balanza Comercial : Conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con el exterior, en un periodo determinado (un año), consistentes en la importaciones y exportaciones de mercancías consideradas en su conjunto, exteriorizándose el resultado de tres maneras distintas, conforme a los resultados de los valores totales intercambiados, puede ser: Balanza comercial nivelada (cuando la importación y la exportación se equilibran), deficitaria o favorable (exceso de importación sobre exportación) y, favorables o con superávit (exceso de exportación sobre importación).

Barrera Comercial: Son aquellos obstáculos impuestos a nivel nacional que limitan el libre intercambio a fin de proteger la economía tales como: tarifas, cutas, etc.

Bienes Industriales: Bienes destinados a la producción de otros bienes o a la prestación de servicios, en contraposición a los bienes destinados a venderse al consumidor final.

Cabotaje: Navegación o tráfico que hacen los buques entre los puertos de su nación sin perder de vista la costa. La legislación marítima y la aduanera de cada país suelen alterar sus límites en el concepto administrativo, pero sin modificar, por lo común, su concepto técnico.

Calidad: Se define como un equivalente de exactitud, o cumplir con las expectativas de los clientes.

CAF (Currency Adjustement Factor): Factor de Ajuste de Moneda. Influye en el flete.

Cámara de Comercio: Asociación o institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

Carga: Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado.

Carga a granel: Consiste en aquellos sólidos muy menudos, o líquidos que se transportan sin empaque o envase, que no pierden esa condición en ninguna de las distintas fases de la operación portuaria.

Carta de Crédito: Medio de pago por el cual el Banco Emisor se compromete, por petición del importador, a pagarle al exportador una suma de dinero, previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque dentro de un período de tiempo dado.

Certificado de origen: Certificado exigido por las autoridades de aduana para la importación de productos que puedan reclamar tarifas o tasas preferenciales en virtud de su país de origen. Certifica el origen de la mercadería.

Cost, insurance and Freight: (Ingles) Incoterm. El precio cargado incluye el flete y el seguro pasado a un punto designado, así como el costo de las mercaderías.

Conocimiento de Embarque: Es un documento emitido por el portador al embarcado como recibo y como contrato que rige al transporte y a la entrega de los efectos.

Daf. Delivered at Frontier: (ingles) Incoterm. "Entregadas en frontera" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación.

DDP. Delivered Duty Paid.(inglés) Incoterm. "Entregada derechos pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Supone la mayor obligación y riesgos para el vendedor dentro de los Incoterms.

DDU. Delivered Duty Unpaid: (ingles) Incoterm. "Entregada derechos no pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar.

Declaración de Aduana: Se denomina así al formulario impreso, debidamente cumplimentado por el importador/exportador que tiene como objetivo principales: permitir la liquidación y el cobro de los derechos, impuestos u otros gravámenes que se deba pagar por las mercancías, y fiscalizar la importación/exportación de mercancías sujetas a limitaciones y/o protecciones (flora, fauna) y/o prohibiciones y/o exenciones (derechos).

Depósito Aduanero: Son recintos, bajo el control de la Aduana en el que las mercancías no abonan derechos de importación. Se usan sobre todo cuando un importador no sabe cuál será el destino final de la importación. Se permiten las mismas operaciones que en las Zonas Francas.

DEQ. Delivered Ex Quay. (inglés). Incoterm. "Entregada en muelle" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino convenido.

Derechos de Aduana: Impuestos que gravan las mercancías que ingresan a un país. Están establecidos en el arancel aduanero y/o en la legislación vigente.

DES. Delivered Ex Ship.:(inglés) Incoterm. "Entregada sobre buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido.

Divisa: Medio de pago internacional representado por una moneda extranjera emergente de los créditos que un país tiene contra otro por el suministro de mercancías, capitales o servicios, o por las autorizaciones que éste le haya conferido para efectuar pagos girando temporariamente en descubiertos.

Drawback: Restitución o devolución, total o parcial, de los derechos de importación u otros impuestos internos sobre materias primas o mercancías importadas, cuando son reexportadas, ya sea con un mayor grado de elaboración o formando parte, en mayor o menor proporción, de otros artículos que se exportan.

Dumping: Venta de productos de un país a otro a precios inferiores a los de exportación establecidos o por debajo de los costos de producción en el país de origen.

Embalaje: Protección de las mercaderías durante todas las operaciones de transporte y manejo que supone el proceso de exportación, de modo que lleguen a manos del cliente final, en el extranjero, en las mejores condiciones.

Embarque: Carga en un vehículo o nave.

Empaque: Es la envoltura que protege al producto contra un daño físico y cumple una función de identificación.

Envase: Continente interior o exterior con que normalmente se presentan las mercancías, siempre que éste sea común o usual en el comercio internacional.

Estacionalidad: Período de tiempo asociado a determinadas actividades productivas, que se repite cíclicamente todos los años.

Exportación: Desde un punto de vista comercial se entiende por tal la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

EXW. EX WORKS: (inglés)Incoterm. En fábrica significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

Factoring: Cesión que la empresa exportadora hace a un intermediario financiero sobre el derecho de cobro de los créditos otorgados, a un interés preestablecido, pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación.

Factura Comercial: Es el documento expedido por el vendedor, donde van relacionadas todas y cada una de las mercancías a exportar o importar con los precios unitarios y totales.

FAS. Free Alongside Ship: (ingles) Incoterm. "Franco al costado del buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

FCA. FREE CARRIER-NAMED PLACE: (ingles) Incoterm. "Franco transportista" significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido.

Fecha de Embarque: Es aquella que se estipula en la declaración de exportación. Se registra también en el Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte emitida por la respectiva empresa de transporte. A partir de esta fecha se establecen los plazos dentro del proceso de exportación.

FOB. FREE ON BOARD: (inglés). Incoterm. "Franco a bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

FORFAITING: Compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios u otras promesas de pago, renunciando el adquiriente de estos efectos a cualquier derecho o demanda frente al exportador y los anteriores titulares.

FORWARDER: (inglés) Expedidor, remitente, transitario.

Franquicia: Exención total o parcial del pago de tributos, dispuesta por ley.

Fuerza mayor: Cláusula que limita las responsabilidades de los proveedores y transportistas bajo ciertas circunstancias.

GATT. General Agreement on Tariffs and Trade: Este organismo intergubernamental, al que ha sucedido la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que organizaba las negociaciones para la liberalización del comercio mundial, velaba por el sistema comercial multilateral y, en particular, por el principio de no discriminación, que rige las relaciones comerciales de las Partes Contratantes, principio comúnmente denominado "cláusula de la nación más favorecida" (NMF).

IATA: Asociación de Transporte Aéreo Internacional.

Importación: Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero.

Incoterms: Son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU, FCA, CPT, CIP. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. Su uso no es obligatorio.

Letra de cambio: Documento o título valor mediante el cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra (librado) pagar una cantidad a favor de un tercero, a su vencimiento.

Licencia de Exportación: Documento que concede permiso para exportar mercancías especificadas dentro de un plazo concreto.

Licencia de Importación: Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

Logística Integrada: Control del flujo de productos desde los insumos hasta el producto final que llega al consumidor, incluyendo los flujos informativos y financieros asociados.

Marca: Denominación amplia que puede referirse a un nombre, un término, un símbolo y/o un diseño especial con el que se tratan de identificar los bienes o servicios de un vendedor o grupo de vendedores. Una marca diferencia un producto de sus competidores. Una Marca Registrada es aquella que ha recibido protección legal debido a que, de acuerdo con la ley, se ha convertido en propiedad de quién la registra.

Materia prima: Materia no transformada, utilizada para la producción de un bien. Los procesos productivos alteran su estructura original. Maquila: Empresas internacionales, generalmente fronterizas, que operan por subcontratación por parte de empresas de otro país donde los productos finales son reimportados sin el pago de derechos de aduana.

Medio de pago internacional: Se emplea en el comercio internacional como consecuencia de operaciones del exterior. Los medios de pago resultan insustituibles en el mercado internacional.

Muestra comercial: Artículo representativo de una categoría determinada de mercancías ya producidas, o que sea modelo de mercancías cuya fabricación está contemplada.

Nomenclatura arancelaria: Lista o nómina de mercancías, objetos del comercio internacional, ordenadas sistemáticamente a base de determinados principios, su naturaleza, origen, destino, etc. Si frente a cada una de las mercancías de una nomenclatura hacemos figurar los derechos de importación, esta se transforma en un arancel.

Orden de Embarque: Documento suscrito por el Agente de Aduanas, que se constituye en una solicitud ante el Servicio Nacional de Aduanas para que éste autorice el embarque de las mercaderías.

Orden de pago: Instrumento de pago por el cual el comprador internacional transfiere al vendedor por intermedio de un banco, los fondos necesarios para el pago de la exportación.

Packing List: (inglés) Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

País de Origen: Por tal se entiende, si se trata de productos naturales, allí donde son producidos, y si de manufacturas, el lugar donde se ha efectuado la transformación para darles la condición con que son introducidas en el país importador.

País de procedencia: Se entiende el país del cual llega directamente la mercadería, sin considerar si fue producida o manufacturada en él.

Pallet: Plataforma constituida por dos pisos unidos por largueros. Medidas: Universal= 1200 x 1000 mm. Europalet=1200 x 800 mm. Altura máxima= aprox. 1,70 m.

Póliza de Seguro: Documento en que constan las condiciones estipuladas entre asegurador y asegurado con respecto al contrato de seguro. Las primas aplicables se calculan en función del tiempo de vigencia de los contratos, del valor asegurado y las de los riesgos propios de la carga y de los riesgos corridos durante su manipuleo y transporte.

Posición Arancelaria: Permite incorporar la posición arancelaria del producto o servicio. Utiliza el sistema internacional de 6 cifras. El código internacional de 6 dígitos en distintos países se agrega entre 4 y 6 adicionales para una mejor especificación del producto o servicio.

Precios de Referencia: Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel.

Puerto Libre: Concesión hecha un Estado para disponer de un puerto en otro país como si fuese propio, es decir, embarcar u desembarcar mercancía y transportarla, sin interferencia o derechos aduaneros

Reexportación: Cuando una mercadería proveniente del exterior se despacha a plaza a un país, para luego volverla a embarcar con cualquier destino. Se dice que esa mercadería a sido “reexportadas”, por que ha sufrido dos exportaciones: Desde su país de origen asía el territorio de tal o cual país y desde hay asía un tercero después.

Reintegro: Es el régimen por el cual se restituyen total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercaderia o servicio que se exporta definitivamente.

Restricciones o prohibiciones aduaneras: A las franquicias aduaneras se les suele oponer numerosos procedimientos de restricciones del comercio de importación y exportación; estas prohibiciones pueden ser generales, limitadas, permanentes o temporales, se explican por diversas finalidades: fiscales, protección industrial o comercial, protección de la salud pública, defensa de la propiedad intelectual o artística, etc.

Retorsión: Hay retorsión cuando un Estado aplica a otro Estado la misma restricción o prohibición que éste, en uso de un derecho, ha aplicado en detrimento de los intereses de aquél.

Salida temporal. Exportación temporal: Régimen suspensivo de derechos, al amparo del cual determinadas mercancías, nacionales o nacionalizadas, pueden salir temporalmente del país sin incurrir en las obligaciones que causaría su exportación, siempre que sean perfectamente individualizables e identificables, y que los interesados se comprometan a retornarlas dentro de los plazos reglamentarios.

Salvaguardas: Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.

Sistema armonizado: Sistema armonizado de designación y clasificación de las mercancías. Nueva nomenclatura universal de las mercancías adoptada por el Consejo de Cooperación Aduanera y aplicada por la mayoría de los países del mundo.

Sistema de franjas de precios: Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia "piso" y un precio de referencia "techo" entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem (general) cuando el precio internacional cae por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo.

Sobrestadía: El dinero pagado por el exportador por los retrasos en la carga, descarga o por ocupar espacio en un puerto o almacén más allá de un plazo especificado.

Tasa: Derecho que percibe el Estado como persona soberana, por servicios o prestaciones especiales o individualizables, de carácter jurídico-administrativo, organizados con fines colectivos y que les paga el usuario a su solicitud. (Tasa de Estadísticas, Tasa de Comprobación, Tasa de Almacenaje, Tasa de Servicios Extraordinarios, etc.).

Tipo de cambio: El precio de una divisa con relación a otra.

TRAMP: (inglés) Barco que atraca en un puerto cualquiera donde espera recoger carga (lo contrario de barco de línea regular).

Transporte multimodal internacional: Porte de mercancía por dos o más modos diferentes de transportes (camión, vagón, buque, aéreo), en virtud de un contrato de transporte multimodal, plurimodal o combinado, desde un lugar situado en un país en que el operador del transporte multimodal toma las mercancías, bajo su responsabilidad y custodia, para entregarla posteriormente en otro lugar situado en un país diferente. Las características esenciales de este sistema que lo distingue del transporte segmentado tradicional son, en primer lugar, que se trata de un sistema basado en un "contrato único" y, el segundo lugar, que el operador del transporte multimodal que asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato, actual como "principal", y no como agente del usuario o expedidor, o de los porteadores que integra los diferentes modos de transportes. Este principio se basa en el servicio de transporte de la mercadería de "puerta a puerta" reduciendo notablemente la documentación y el cumplimiento de otras formalidades como son de prácticas en el transporte tradicional.

Transbordo: Transferencia de la carga de un vehículo a otro, pertenezca o no a un mismo modo de transporte (vía férrea, ruta, vía de agua, oleoductos, etc.). Se distinguen los transbordos hechos bajo el régimen de contrato de transporte o fuera de ese régimen.

Unión Aduanera: Es una forma de integración económica en la que se transforman dos o más territorios aduaneros en uno solo, dentro del cual los aranceles u otras restricciones al comercio son eliminados; se aplican, en general, idénticos aranceles y regulaciones al comercio con terceros países.

Valor en Aduana: Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía.

Zona de libre comercio: Forma de integración económica que elimina todas las barreras arancelarias al comercio de bienes entre los países miembros.

Zona Franca: Áreas del territorio nacional extra-aduaneras, previamente calificadas, sujetas a un régimen especial, donde podrán establecerse y funcionar empresas, nacionales o extranjeras, que se dediquen a la producción o comercialización de bienes para la exportación, directa o indirecta, así como a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional y a las actividades conexas o complementarias a ellas.

Zona primaria aduanera: Parte del territorio aduanero que comprende los recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres destinados o autorizados para las operaciones de desembarque, embarque, movilización o depósito de las mercancías; las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de una aduana, aeropuertos, predios o caminos habilitados v cualquier otro sitio donde se cumples normalmente las operaciones aduaneras.

Zona secundaria aduanera: Es aquella parte del territorio aduanero que le corresponde a cada aduana en la distribución de que ellos haga el Superintendente Nacional de Aduanas para efectos de la competencia, intervención y obligaciones de cada una.

BIBLIOGRAFIA

COEXPORT, 2001. La Clave del Comercio: Libro de Respuestas para Pequeños y Medianos exportadores/ Centro de Comercio Internacional.

COEXPORT, Guía Práctica para MYPYMES Sobre la realización efectiva de trámites y documentos de importación y exportación.

COEXPORT. ENE. 2009. Guía de Aspectos Básicos sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA)

MINEC, ENE 2005. Estadísticas de Comercio Exterior entre El Salvador y Estados Unidos.

Minec. Ene 2004. Oportunidades de las MYPYMES en el TLC con Estados Unidos.

EXPORTA, MAR 2009. Informe DR-CAFTA 2008

EXPORTA, ENE 2006. Condiciones de acceso para confección en Estados Unidos. Exporta El Salvador, Gerencia de Información de mercados.

CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR, 19 Preguntas más Frecuentes para exportar.

EXPORTA, JUN 2006. Guía Básica de Exportación.

www.coexport.com:

Guía de documentación para Exportación a Estados Unidos.
Guía de lenguaje de Exportación a Estados Unidos.
Guía de medios de pago para exportación a Estados Unidos.

www.centrex.gob.sv Guía de Trámites de Exportación. Centro de Trámite de Exportación del Banco Central de Reserva.

EXPORTA JUN 2006. Guía de Exportación de Productos Alimenticios a Estados Unidos. Gerencia de Información de mercados.

EXPORTA JUN 2006. Como Exportar Artesanías y Artículos de Decoración a Estados Unidos. Gerencia de Información de Mercados.

EXPORTA. Guía de Exportación de Productos Frutícolas a Estados Unidos.
www.minec.gob.sv Instructivo CAFTA-RD

MINEC 2006. Guía de exportación para Alimentos a Estados Unidos.

USAID SEPT. 2008. Curso de Capacitación del Programa de USAID para la Promoción de Exportaciones.

http:/Elsalvador.e_regulations.org PROESA. Guía de Inversión en El Salvador.

www.cnr.gob.sv

www.mtps.gob.sv

www.camarasal.com

www.centrexonline.gob.sv

www.exporta.gob.sv

www.coexport.com

www.minec.gob.sv

www.bcr.gob.sv