

JOSUNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Administración de Empresas



"PROPUESTA DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES PARA LA
PEQUEÑA EMPRESA UBICADA EN EL MUNICIPIO DE
QUEZALTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, UTILIZANDO
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

DÍAZ DÍAZ, JOSÉ SARBELIO
ESCOBAR FLORES, JOSÉ EDUARDO
FLORES VIGIL, LEONOR DE JESÚS

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO (A) EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FEBRERO DE 2007

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector(a): Dra. María Isabel Rodríguez

Secretaria General: Licda. Alicia Margarita Rivas De Recinos

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano: Lic. Emilio Recinos Fuentes

Secretario(a): Licda. Vilma Yolanda Vásquez de Del Cid

Docente Director: Lic. Ricardo Antonio Rebollo Martínez

Coordinador de

Seminario: Lic. Rafael Arístides Campos

Docente observador: Lic. Abraham Vásquez Sánchez

Febrero de 2,007

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

José Sarbelio Díaz Díaz

Agradezco a Dios, a mis padres Serbelio Díaz Juventina Díaz por darme apoyo moral y económico y al docente director el Lic. Ricardo Rebollo por darme orientación y apoyo para culminar mi carrera.

José Eduardo Escobar Flores

Agradezco a Dios todo poderoso por darme la oportunidad de estudiar, a mis padres Santos Flores Campos y Miguel Escobar por darme apoyo moral y económico, a mis hermanos Sandra Arely Escobar Flores y Julio César Martínez por la motivación que me otorgaron de salir adelante en la carrera, a mis compañeros de tesis por soportarme a lo largo de la investigación.

Leonor de Jesús Flores Vigil

Agradezco a Dios todo poderoso por ayudarme a salir adelante con mi carrera que tanto deseaba, a mis padres Juan Antonio Vigil Flores y Lucía Flores de Vigil por brindarme cariño y comprensión, a mis hermanos Benjamín Antonio Flores Vigil, Oscar Mauricio Flores Vigil y Reina Maritza Vigil Flores por el apoyo y motivación, a mis compañeros de tesis por la compañía, colaboración y comprensión.

ÍNDICE

	Pág.
RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	ii
CAPÍTULO PRIMERO	
``GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA EMPRESA, ASPECTOS TEÓRICOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y LAS EXPORTACIONES``	
I. ASPECTOS GENERALES DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL SALVADOR	1
A. ANTECEDENTES	1
B. DEFINICIÓN	2
C. MARCO LEGAL	3
D. CARACTERÍSTICAS	4
E. VENTAJAS Y DESVENTAJAS	6
F. PROBLEMAS COMUNES DE LA PEQUEÑA EMPRESA.	9
G. CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN	11
II. ELEMENTOS BÁSICOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA.	12
A. GENERALIDADES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	
1. Definición	12
2. Importancia	12
3. Ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio en la pequeña empresa	13
4. Relaciones bilaterales y multilaterales	15
5. Controversias comerciales	16
6. Medidas sanitarias y fitosanitarias	17

B. OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO.	19
1. Objetivo	19
2. Ámbito y cobertura	20
3. Moneda extranjera y cultura	20
4. Transparencia comercial	21
C. TRATO NACIONAL Y ACCESO A MERCANCIAS AL MERCADO.	22
1. Admisión temporal de mercancías	22
2. Tratamiento libre de aranceles para ciertas Mercancías	23
3. Trato nacional y restricciones a la Importación Y las Exportaciones	23
D. COMERCIO ELECTRÓNICO Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL.	24
1. Qué es el comercio electrónico	24
2. Marcas y patentes	25
a. Marcas	25
b. Patentes	26
3. Derechos de autor y obligaciones	27
a. Derechos de autor	27
b. Obligaciones	27
III. ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS EXPORTACIONES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	28
A. GENERALIDADES DE LAS EXPORTACIONES	28
1. Antecedentes	28
2. Definición	29
3. Importancia	30

4. Tipos de exportaciones	30
5. Tipos de fletes	31
6. Contacto con clientes en el exterior	32
7. Calidad de las mercancías a exportar	33
8. El comercio y los agentes de exportación.	34
a. El comercio exportador	34
b. Agente de exportación	35
B. LAS EXPORTACIONES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.	38
1. Qué es el comercio internacional	38
a. Planeación estratégica del Comercio Internacional	39
b. Razones económicas del Comercio Internacional	40
2. Términos utilizados para exportar e importar	41
a. Los INCOTERMS	41
3. Términos utilizados en el Transporte Internacional	44
4. Documentos y certificación utilizada en la Importación y la Exportación	46
a. Documentos comerciales	49
b. Documentos Administrativos	51

CAPÍTULO SEGUNDO

"DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES PARA LA PEQUEÑA EMPRESA, UBICADA EN EL MUNICIPIO DE QUEZALTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD UTILIZANDO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO".

I. GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN	52
A. OBJETIVOS	52
1. General	52
2. Específicos	52
B. IMPORTANCIA	53
C. FASES DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA	53
D. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	55
1. Enfoque cualitativo	55
2. Enfoque cuantitativo	56
E. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	57
II. METODOLOGÍA Y TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	58
A. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	58
B. FUENTE DE INFORMACIÓN	59
1. Primaria	59
2. Secundaria	60
3. Terciaría	60
a. Consultas con expertos	60
b. Análisis de documentos de Investigación	62
C. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA	63
D. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	64
E. DETERMIANCIÓN Y ANÁLISIS DEL CENSO DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO	87

1. Diagnóstico de la investigación no Estructurada	92
III. DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES EN EL SECTOR DE QUEZALTEPEQUE	94
A. CONOCIMIENTO DE EXPORTACIÓN Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	94
B. URGENCIA DE CONOCER UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN	95
C. CONDICIONES ECONÓMICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA	95
D. ANÁLISIS DEL PRODUCTO COMERCIALIZADO	96
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	98
A. CONCLUSIONES	98
B. RECOMENDACIONES	100
CAPÍTULO TERCERO	
"GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES PARA LA PEQUEÑA EMPRESA UBICADA EN EL MUNICIPIO DE QUEZALTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, UTILIZANDO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"	102
I. OBJETIVOS DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN APLICANDO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	102
A. OBJETIVO GENERAL	102
B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	102
II. JUSTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES APLICANDO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	103

III. TRÁMITES Y PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	104
A. TIPOS DE DOCUMENTOS UTILIZADOS Y REQUISITOS DE EXPORTACIÓN	104
1. Documentos administrativos	104
a. Tarjeta de inscripción de exportadores	104
b. Solicitud de exportación	106
c. Formulario Aduanero Único Centroamericano	106
d. Declaración de Mercancías	107
e. Formulario Único de ingreso de divisas	107
f. Certificados de Origen	107
2. Documentos comerciales	110
a. Factura comercial de exportación	110
b. Lista de empaque	110
c. Factura Pro Forma	111
3. Documentos de transporte y seguro	111
a. Orden de embargo	111
b. Conocimiento de embargo	111
c. Guía Aérea	112
d. Carta de porte terrestre	112
e. Manifiesto de carga	112
f. Solicitud de seguro	113
g. Póliza y certificado de seguro	114
4. Trámites fiscales	114
a. Incentivo fiscal del seis por ciento	114
b. Trámites de devolución del impuesto al Valor Agregado (IVA)	115

B. REQUISITOS GENERALES PARA LA EXPORTACIÓN DE DULCES A ESTADOS UNIDOS	117
C. PASOS PARA LA EXPORTACIÓN DE DULCES DESDE EL SALVADOR	120
D. FORMAS DE PAGOS INTERNACIONALES	124
E. DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	126
F. TIPO DE EXPORTACIÓN ADECUADA A LA PEQUEÑA EMPRESA	128
IV. REGLAS DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO PARA EXPORTAR	
A ESTADOS UNIDOS	128
A. MEDIDAS HIGIÉNICAS PARA LOS PRODUCTOS	128
B. CALIDAD QUE DEBEN CUMPLIR LOS PRODUCTOS	130
1. Materia prima	130
2. El empaque	131
C. MEDIDAS DE SEGURIDAD	131
1. Fecha de vencimiento	131
2. Almacenamiento	132
3. Inspección de contenedores	132
4. Control de aduanas	132
5. Especificaciones del producto	132
D. MARCAS Y PATENTES DE LOS PRODUCTOS	133
1. Registro de marca	133
2. Patentes	133
E. MARCO LEGAL	133

V. PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA PEQUEÑA EMPRESA PRODUCTORA

DE DULCES	135
A. NOMBRE LA DE CAPACITACIÓN	135
B. PLAN Y COSTO DEL PROYECTO	135
C. RECURSOS A UTILIZAR	136
1. Recursos humanos	136
2. Recursos financieros	136
3. Recursos materiales	137
4. Recursos técnicos	137
D. PERÍODO DE REALIZACIÓN	138
E. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	139
SIGLAS DE TERMINOS UTILIZADOS	140
BIBLIOGRAFIA	141
ANEXOS	

RESUMEN

En el ámbito empresarial es importante hoy en día contar con una guía de exportación dado los niveles de competitividad que han alcanzado los países de la región Centroamericana, a sí mismo la pequeña empresa juega un rol muy importante en el ámbito empresarial y social del país.

Por pequeña empresa entenderemos "Todo establecimiento manufacturero que a través de un proceso de producción y/o transformación físico o químico, se dedica a la producción de materias primas, artículos semi-elaborados o terminados, teniendo sus características propias de operar, además de las ventajas y desventajas con las que cuentan, se puede clasificar de acuerdo al número de empleados y a la magnitud del capital.

Con el Tratado de Libre Comercio algunos procesos de exportación han sufrido cambios leves que ha dejado obsoletos a los pequeños empresarios, mientras otros no tienen ningún conocimiento del TLC y las exportaciones, Según el Ministerio de Economía de la República de El Salvador el Tratado de Libre Comercio se define como "Los acuerdos entre países que pueden ser negociados y firmados de manera bilateral (Entre dos países o dos bloques económicos), o multilateral (más de dos países o bloques).

Conociendo la forma de operar del TLC fue necesario realizar un censo en el municipio de Quezaltepeque para conocer la

necesidad de cinco de las empresas productoras de dulces, aplicando la investigación exploratoria y descriptiva.

Se procedió a elaborar una guía de exportación la cual va dirigida a solucionar el problema de falta de conocimiento sobre las exportaciones y el TLC, entre los documento administrativos más importantes como requisitos para exportar tenemos la tarjeta de inscripción de exportadores, la solicitud de exportación, el Formulario Aduanero Único Centroamericano, declaración de mercancías y los certificador de origen de acuerdo a su naturaleza. Entre los documentos comerciales mas importantes están, la factura comercial de exportación, lista de empaque, factura pro forma, así mismo se presentan los documentos de transporte y seguros como la orden de embarque, conocimiento de embarque, guía aérea, carta de porte terrestre, manifiesto de carga, solicitud, póliza y certificado de seguros.

En la misma guía de exportación se presentan algunas reglas que impone el Tratado de Libre Comercio para la exportación de dulces a Estados Unidos, pues según el ministerio de Salud de El Salvador las medidas higiénicas son: Utilizar agua aprobada por organismos encargados de higiene, no tener en el lugar de fabricación basura o desperdicios, almacenar el dulce en lugares seguros, higiene en el empaque y que sea doble, higiene en los lavamanos, recipientes y mantener la higiene personal en el área de fabricación entre otros.

INTRODUCCIÓN

En el trabajo de investigación se presenta lo más básico para exportar a Estados Unidos utilizando el Tratado de Libre Comercio, dirigido a la pequeña empresa de sector de Quezaltepeque, ya que ésta no cuenta con herramientas esenciales para exportar teniendo la necesidad de obtener una Guía de exportación que les oriente como hacerlo, aunque tendrán que evaluar otros factores importantes como el financiamiento y la viabilidad de la propuesta en el sector.

En el primer capítulo, se describen las generalidades de la pequeña empresa, los aspectos teóricos del Tratado de Libre Comercio y las exportaciones en donde se destacan los aspectos generales de la pequeña empresa en El Salvador, los elementos básicos del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, la generalidades del TLC, los obstáculos técnicos al comercio, el trato nacional y acceso a mercancías al mercado así como los derechos de propiedad intelectual. Además se presentan los aspectos teóricos de las exportaciones y el comercio internacional para que la pequeña empresa productora de dulces conozca el funcionamiento de las operaciones a nivel internacional.

En el segundo capítulo se presenta el diagnóstico realizado a las cinco pequeñas empresas productoras de dulces sobre la necesidad de una guía de exportación en el municipio de Quezaltepeque, departamento de la Libertad, en donde se destacan las generalidades de la investigación, los métodos y

técnicas utilizadas, además se realiza un análisis de la necesidad de contar con la guía de exportación y finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones del estudio.

Así mismo en el tercer capítulo se presenta la propuesta de una guía de exportación de dulces para la pequeña empresa utilizando el Tratado de Libre Comercio en donde se destacan los objetivos de la guía de exportación, la justificación, los trámites y procedimientos de exportación, las reglas del TLC para exportar a Estados Unidos y el plan de capacitación técnica en donde se pretende capacitar al personal de las cinco empresas productoras de dulces para que ellas puedan tomar la iniciativa de exportar y obtener mayores ingresos para el negocio.

Para finalizar damos las gracias a todas las personas que nos proporcionaron la información en el área de las exportaciones especialmente a la empresa CANDY'S S.A. de C.V. por la colaboración al trabajo de investigación.

CAPÍTULO PRIMERO

"GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA EMPRESA, ASPECTOS TEÓRICOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y LAS EXPORTACIONES".

I. ASPECTOS GENERALES DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL SALVADOR.

A. ANTECEDENTES

En El Salvador desde la década de los años cincuenta se ha venido fundando empresas a nivel de familias o grupos de familias la cual a sido punto de partida para la fundación de pequeñas empresas productoras ó industriales que con el pasar del tiempo algunas de estas pequeñas empresas se han convertido en grandes empresas como resultado del éxito que han tenido.

La pequeña empresa es parte fundamental del desarrollo del país ya que emplea un número de personas importantes en su proceso productivo reduciendo así el desempleo que existe en la actualidad en toda la región centroamericana. Por otra parte, con los nuevos convenios comerciales que se han firmado en El Salvador sobre la exportación e importación de mercancías se pretende apoyar a la pequeña empresa en su desarrollo económico.

Unas de estas pequeñas empresa es CANDY'S SA. DE CV. fabricante de dulces y confites ubicada en el Municipio de

Quezaltepeque departamento de la Libertad, esta empresa nació entre los meses de Noviembre y Diciembre de 1986, fungiendo como propietario Don René Eduardo Quezada. Industrias CANDY´S inicia comercializando la venta de maní a una fábrica de Guatemala, la cual a través del tiempo le ofreció venderle las primeras máquinas para elaborar dulces y confites. Es así que en el año de 1988 se lanza a producir los dulces y confites con el objeto de cubrir un mercado potencial en la población del municipio de Quezaltepeque departamento de la Libertad. Industrias CANDY´S comenzó sus operaciones con una inversión de ¢ 10,000 (\$ 1,142.86 dólares) lo cual invirtió en la compra de instrumentos necesarios para la producción de los dulces y confites que esta empresa elabora.

B. DEFINICIÓN.

Se considera como pequeña empresa: "Todo establecimiento manufacturero que a través de un proceso de producción y/o transformación físico o químico, se dedica a la producción de materias primas, artículos semi-elaborados o terminados, que tenga en sus activos totales un monto comprendido entre \$342.86 y \$57,142.86 dólares, y además ocupar en forma permanente hasta 50 personas laborando. Al mismo tiempo debe cumplir con al menos uno de los siguientes requisitos¹":

¹ Según la tesis de graduación de Carlos Enrique García, Diagnóstico del área de aspectos legales de la pequeña empresa salvadoreña productora de calzado, (Universidad de El Salvador, 1987) P. 6

- Que utilice preferentemente materiales de origen nacional ó de los demás países centroamericano.

- El proceso de producción se basa en tecnología simple, utilizando herramientas manuales, maquinaria y equipo mecánico pero no depende de proceso o manufactura automática.

C. MARCO LEGAL

El Estado tiene la obligación de establecer un sistema de formación profesional para la capacitación y calificación de los recursos humanos tal como se indica en la Constitución de la República en el Art. 40 inciso primero y también promoverá el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos, con igual finalidad fomentará los diversos sectores de la producción y defenderá el interés de los consumidores.

Según el Código Tributario en el Art. 86 inciso segundo establece que "deberán inscribirse en el registro los sujetos pasivos que de conformidad a los supuestos establecidos en tal código y en las leyes tributarias, incluyendo los exportadores e importadores habituales".

El plazo para inscribirse será dentro de los quince días siguientes a la fecha de iniciación de las actividades".

"Para efectos de cumplimiento de las obligaciones tributarias, los sujetos pasivos se identifican con el

nombre y apellido, razón social o denominación según corresponda, conjuntamente con el Número de Identificación Tributaria (NIT), que disponga la administración pública²". A si mismo el Código de Comercio de El Salvador en el Art.7 y 17 establece que la pequeña empresa puede ser fundada o administrada por una persona ó varias personas (sociedades).

D. CARACTERÍSTICAS

Las empresas pequeñas han tenido un proceso gradual de transición en donde han alcanzado un desarrollo económico y tecnológico aunque con algunas restricciones de financiamiento o acceso al crédito. La pequeña empresa presenta las siguientes características más importantes que la distinguen de las demás clasificaciones de las empresas, estas son:

- El dueño o gerente puede conocer a todos sus trabajadores; está en la posibilidad de identificarlos, los tratan con frecuencia y tan de cerca que podrían calificar su actuación y resolver sus problemas.
- Los problemas técnicos de venta, son de tal manera elemental y tan reducidos en número, que de hecho el dueño o gerente puede resolverlos todos.

² Según el Código Tributario de El Salvador, Decreto No.230 (Editorial Jurídica Salvadoreña, 2001) P. 5, donde se extrajo los artículos referidos al marco legal con respecto a las empresas salvadoreñas.

- Existe centralización en la toma de decisiones, es decir que el propietario toma las decisiones y las trasmite como una orden a sus empleados para llevarse a cabo su ejecución.
- No se requieren grandes previsiones o planeaciones, si no que por lo menos en la práctica suele trabajarse más bien sobre la base de ir resolviendo los problemas conforme se vayan presentando.
- No se requiere de trámite burocrático ni de gran papeleo en el registro de sus operaciones.
- Su criterio de clasificación es el número de empleados, el capital que posee y la magnitud de sus operaciones.

Todas estas características se pueden conocer en una pequeña empresa en donde las actividades son menores en comparación con la gran empresa. Por lo tanto el nivel de tecnología, capital y número de empleados son reducidos y no cuenta con muchos niveles organizativos, si no más bien existe un sólo nivel, que va desde el propietario o gerente hasta los empleados dentro de la organización. Así mismo se puede identificar una pequeña empresa por el monto de sus utilidades obtenidas, relaciones de autoridad, duración, continuidad del negocio, tamaño de las deudas y las restricciones legales que no afectan directamente el negocio.

E. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

1. Ventajas.

Toda empresa pequeña puede tener factores favorables o desfavorables al operar en el sector, sin embargo a pesar de sus debilidades y amenazas con que cuenta un negocio puede alcanzar las metas y objetivos que se han propuesto. "A continuación se presentan algunas ventajas de la pequeña empresa³":

- Las líneas de comunicación con que cuentan las pequeñas empresas son cortas y directas, no utiliza medios sofisticados en la transmisión del mensaje, contribuyendo a que los empleados puedan tener una información más exacta de las órdenes que han sido dadas por la gerencia logrando así una respuesta inmediata por parte de los empleados de la empresa.

- El propietario en calidad de jefe o gerente no recibe un salario de otro superior, si no que percibe directamente las utilidades generadas en los períodos de operación, es decir que logra recuperar la inversión y puede disponer para comprar otros materiales necesarios para la empresa.

- Existe autonomía por parte del propietario y un contacto directo con el empleado, clientes y

³ Aquí se utilizó la entrevista hecha a un representante de Conamype con respecto a las ventajas y desventajas de la pequeña empresa en la actualidad.

proveedores, facilitando el control del negocio y logrando que se alcancen las metas establecidas.

- El propietario puede ponerse sus propias metas y objetivos sin que nadie lo presione, logrando inculcar en los empleados que están a su mando la importancia de alcanzar los ideales planteados.

- El propietario hace el tiempo de trabajo para realizar las actividades sin tener presión por parte de superiores, es decir el dueño del negocio hace su propio tiempo.

Todas estas ventajas que poseen las pequeñas empresas, ayudan a conocer que estos tipos de negocios pueden ser exitosos y alcanzar con facilidad sus objetivos y metas. Aunque existen algunas restricciones para que las pequeñas empresas puedan alcanzar una utilidad muy satisfactoria.

2. Desventajas.

“Las pequeñas empresas tienen algunas desventajas que hacen que exista dificultades al momento de operar en los negocios clasificados como pequeños, entre las desventajas tenemos⁴”:

⁴ *Ibíd.*

- Falta de especialización en sus operaciones de producción y administración, no cuenta con tecnología de punta ni sofisticada por lo tanto no existe especialización al producir un producto.
- Existe un exceso de trabajo debido al poco número de empleados con que cuenta.
- Se pueden generar riesgos de pérdidas monetarias dado que la demanda puede ser muy reducida para la empresa.
- Existe la falta de acceso a créditos para las empresas con activos menores a lo estipulado por la ley.
- Los monopolios de las grandes empresas es otra desventaja para que la pequeña empresa no se desarrolle en el mercado de bienes y servicio ya que estas empresas poderosas acaparan todo el mercado nacional y extranjero.
- El reducido monto de capital no permite desarrollar la empresa, en cuanto a su situación económica y patrimonial.
- Existen muchas regulaciones legales que no permiten a las empresas prosperar en cuanto a sus economías y obtención de activos; así mismo los procesos de legalización son muy complejos para tener legalmente establecido el negocio.

Todas estas desventajas limitan el desenvolvimiento y desarrollo de las pequeñas empresas logrando que estas fracasen y desaparezcan, o no alcancen sus utilidades necesarias, obteniendo quiebra lo que significa que es un negocio que está pronto a desaparecer.

F. PROBLEMAS COMUNES DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

“La participación de la pequeña empresa en el sector empresarial de El Salvador es altamente representativa, constituyendo un alto porcentaje del total de empresas activas del país, así mismo es el sector que contribuye a proporcionar empleo, generando a la vez un porcentaje considerable de la producción nacional⁵”.

Pero como en todo sector empresarial tienen algunas dificultades en común que atrae problemas en las operaciones productivas, constantemente se necesita la adaptación de un modelo económico que es impuesto a la sociedad el cual representa un obstáculo para el desarrollo de la pequeña empresa en nuestro país, es necesario entonces una verificación de los factores que implica el fortalecimiento de la pequeña empresa, mencionaremos a continuación algunas variables:

⁵ Según INSAFORP, Training & Development, (San Salvador, Noviembre, 2005) P. 22, de la cual se extrajo las ideas principales con respecto a los problemas de la pequeña empresa.

- Monopolios de empresas trasnacionales.
- Variaciones inflacionarias.
- Nivel elevado de desempleo, generando el aumento de delincuencia.
- Pérdida del mercado interno como externo por la competencia desleal.
- Declinación participativa en el proceso económico de la pequeña empresa en el país.
- Falta de incentivos para la producción de parte del Estado Salvadoreño.

G. CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN.

Para determinar una clasificación más exhaustiva algunas instituciones de nuestro país toman los siguientes criterios de clasificación para la pequeña empresa:

CUADRO N° 1

CRITERIO PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE LA PEQUEÑA EMPRESA

INSTITUCIÓN	PEQUEÑA EMPRESA
FUSADES (Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social)	DE 11 A 19 EMPLEADOS, CUYO ACTIVO TOTAL NO EXCEDE A \$85,714.29 DÓLARES
ANEP (Asociación Nacional de la Empresas Privadas)	CON UN GRUPO DE EMPLEADOS IGUAL A 5 Y MENOR QUE 20.
BCR (Banco Central de Reserva)	CON VENTAS MAYORES A LOS \$68,571.43 Y MENORES A LOS \$685,714.29 DÓLARES CON UN NÚMERO DE 50 A 199 EMPLEADOS.
BMI (Banco Multisectorial de Inversiones)	CON VENTAS MAYORES A LOS \$68,571.43 Y MENORES A LOS \$685,714.29 DÓLARES CON UN NÚMERO DE 11 A 49 EMPLEADOS.
MINISTERIO DE HACIENDA	PAGA IMPUESTO MENORES DE \$5,714.29 DÓLARES DURANTE EL EJERCICIO FISCAL.

Fuente: Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.

II. ELEMENTOS BÁSICOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA.

A. GENERALIDADES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

1. Definición.

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica lo definiremos de la siguiente manera:

“Son acuerdos entre países que pueden ser negociados y firmados de manera bilateral (dos países o dos bloques económicos), o multilateral (más de dos países o bloques). Este tipo de acuerdos buscan eliminar las barreras arancelarias como una forma de facilitar el flujo de comercio y servicios e inversiones⁶”.

2. Importancia.

En El Salvador son de gran importancia estos tipos de convenios para la pequeña empresa siempre y cuando sean justos y claros los acuerdos negociados para ambas partes en todo el texto donde establecen las normas y políticas en las cuales estos acuerdos comerciales son firmados y llevados a la práctica por el país o los países que estarán vinculados en el Tratado.

⁶De acuerdo al Ministerio de Economía Unidad de Administración de Acuerdos Comerciales de El Salvador, 2006.

3. Ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio.

Según la "Unidad de Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Economía el TLC tiene ventajas y desventajas algunas de estas son⁷":

a. Ventajas.

- Ampliación del acceso de productos de exportación en los mercados internos de cada país en donde está en vigencia el acuerdo comercial.
- Fomenta la exportación de las empresas privadas con el fin de expandir sus negocios.
- Disminución de impuestos aduanales a los productos de exportación lo cual significa un incentivo a la empresa exportadora.
- La firma de este tipo de acuerdo refuerza la estabilidad de la política económica y de sus bases institucionales hacia una economía social de mercado.
- La suscripción de este tipo de tratado mejora la clasificación de riesgo del país, lo que traerá como

⁷ *Ibíd.*

beneficio la reducción del costo del crédito y contribuirá a la estabilidad del mercado de capitales.

- Proteger en forma adecuada y eficaz los derechos de propiedad intelectual en el país.

b. Desventajas

- La contratación de empleados del sector manufactura o textil carece del otorgamiento de las prestaciones de ley en algunos casos por las empresas extranjeras.
- Bajos salarios especialmente en países de bajo desarrollo (Centroamérica), por el hecho de carecer de mano de obra calificada.
- Poco interés en proporcionar las herramientas esenciales por parte del Gobierno Central para orientar a las empresas privadas especialmente a la micro y pequeña empresa para que exporten sus productos al mercado internacional.
- La falta de subsidio en el sector agrícola dificulta la competitividad ante los productos de origen norteamericano ya que éstos cuentan con subsidio que otorga el Gobierno de los Estados Unidos.

- Estos acuerdos comerciales provocan el cierre de micros y pequeñas empresas por el gran auge de productos extranjeros más baratos.

- La explotación de recursos naturales por parte de otras empresas trasnacionales en donde ha entrado en vigencia el Tratado de Libre Comercio.

4. Relaciones bilaterales y multilaterales.

La política comercial ha encontrado un asidero en los tratados, acuerdos o convenios comerciales de carácter bilaterales y multilaterales; esta política comercial ha tomado mayor auge en nuestros tiempos debido a la globalización que existe en los países del mundo a efecto de tener un sistema económico capitalista abrasador. La globalización ha permitido tener mercados abiertos y considera el mercado mundial como uno sólo es por eso que la pequeña empresa tiene que estar preparada para estos cambios de sistemas globalizantes para poder subsistir.

Un tratado bilateral es aquel que es firmado por dos naciones en el cual se acuerda el tipo de arancel que tendrán los productos al momento de ingresar al país.

El acuerdo multilateral es aquel convenio firmado entre más de dos países o bloques económicos donde las naciones tienen derechos y obligaciones que cumplir según lo convenido en el acuerdo negociado.

5. Controversias comerciales.

Los mecanismos de solución de controversias tienen como fin, evitar o solucionar las controversias comerciales que surjan respecto a la interpretación o aplicación del Tratado o cuando un país considere que hay una medida vigente o una medida en proyecto que es o será inconsistente con las obligaciones del Tratado de Libre Comercio o causa anulación o menoscabo (desmejoramiento de las condiciones pactadas en el Tratado) la cual dañe económicamente a cualquier empresa en la comercialización de sus productos.

“En esta parte se determinan las reglas que regirán el proceso de solución de las controversias que surjan entre las Partes (De Estado - a Estado); es decir de gobierno a gobierno, generándose la certeza jurídica necesaria. Sin embargo, el Mecanismo de Solución de Controversias del TLC salvaguarda la posibilidad de recurrir al entendimiento de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para una economía como la salvadoreña, sensible a los efectos del Tratado, es importante contar con herramientas que den certeza jurídica a los usuarios⁸”.

Mediante el mecanismo de solución de controversias se asegura diversas instancias útiles que fomenten acuerdos amigables entre los Estados.

⁸ Según www.cafta.gob.sv Textos CAFTA Capítulo Veinte, Controversias Comerciales, (Ministerio de Economía) del cual se extrajeron las principales ideas.

Dentro del TLC se cuentan con varias etapas para lograr el fin antes indicado:

- Consultas técnicas de la controversia comercial.
- Consultas a nivel de la Comisión Administradora del Tratado (Ministerio de Economía).
- Como último recurso, se puede solicitar el establecimiento de un panel arbitral, que examina la controversia y emite un informe.

En caso que la Parte demandada no cumpla con las recomendaciones del Panel Arbitral establecidas en el informe, se podrá proceder por una de dos vías para presionar al cumplimiento del mismo:

- Que la Parte reclamante solicite al panel autorización de suspender beneficios comerciales, de nivel equivalente al daño.
- Que la Parte demandada pague una compensación monetaria, equivalente al 50% del monto que se ha determinado para la suspensión de beneficios.

6. Medidas sanitarias y fitosanitarias.

“Las medidas sanitarias y fitosanitarias son parte del Tratado de Libre Comercio. Las medidas sanitarias se refieren al conjunto de servicios administrativos encargados de

mantener y mejorar el estado de salud de una región o país y las medidas fitosanitarias se encargan de vigilar que los alimentos de origen vegetal marquen la ausencia de bacterias o enfermedades dañinas para la salud humana⁹”, la pequeña empresa estará sujeta a todos estos mecanismos si quiere exportar sus productos hacia los Estados Unidos.

Estas medidas sanitarias tienen el objetivo de:

- Proteger la vida y salud de las personas, de los animales y de los vegetales.
- Implementar el acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Crear el Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios.

Es importante destacar algunas de las funciones del comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, y estas son:

- Ayudar a cada país a implementar el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF).
- Impulsar la cooperación entre los países firmantes del acuerdo, a través de recomendaciones sobre programas específicos que puedan ser atendidos por el Comité para la Creación de Capacidades relacionadas con el Comercio.

⁹ De acuerdo al Texto del TLC, Capítulo Seis Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, (Ministerio de Economía). Parte negociada con El Salvador de las Medidas Sanitarias para productos de exportación.

- Facilitar la respuesta de un país a la solicitud de información de otro Estado, con mínimos retrasos.
- Celebrar consultas sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias que afecten o pudieran afectar el comercio entre los países firmantes del acuerdo comercial.
- Promover la comunicación y las relaciones entre las agencias y ministerios competentes de los países firmantes.

El Comité sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios en El Salvador estará integrado por representantes de los siguientes Ministerios: El Ministerio de Economía, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, y el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

B. OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO.

1. Objetivo

“Facilitar el comercio a través de una mejor implementación del acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio, la eliminación de los Obstáculos Técnicos Innecesarios y el impulso de la cooperación bilateral¹⁰” para ser más competitivo el sector de la pequeña empresa en El Salvador.

¹⁰ Según Philip Kotler y Gary Armstrong, Fundamentos de Marketing, (México, Editorial Prentice-Hall, 4ª Edición, 1998) P. 148 y 150

2. Ámbito y cobertura.

El ámbito de aplicación de los Obstáculos Técnicos al Comercio es a todas las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad a las entidades de gobierno de cada país que pueden afectar directa o indirectamente el comercio de mercancías entre los países de la región. La cobertura para todos los países de Centroamérica que han acordado y negociado en el Tratado de Libre Comercio y que en el acuerdo contempla los elementos técnicos que pueden obstaculizar el comercio desde el momento de la entrada en vigencia en cada país.

3. Moneda extranjera y cultura.

El obstáculo que se presenta cuando se comercializa entre países muchas veces es el tipo de moneda, sin embargo con la globalización es necesario que exista una sola moneda dominante por lo cual ayudará a facilitar el comercio mundial.

Por otra parte la cultura que tienen distintos países que se convierte en una barrera u obstáculo para realizar comercio ya que dependerá de los clientes potenciales la maximización de las ventas en el exterior, por lo cual hay que tomar en cuenta su comportamiento, creencias y actitudes con el fin de satisfacer una necesidad al cliente en otros países, es necesario que los pequeños empresarios aprendan hablar otros

idiomas para ser más fácil entablar conversaciones de negocios con clientes interesados en sus productos.

4. Transparencia comercial

Cada país permitirá que personas de las otras naciones participen en el desarrollo de sus normas, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación de conformidad con lo establecido en las normas.

Con el fin de mejorar las oportunidades para que las personas proporcionen comentarios significativos en relación con reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación comercial se permitirá que otros países de la región hagan comentarios permitiendo la libertad de expresión y evaluación del acuerdo.

C. TRATO NACIONAL Y ACCESO A MERCANCIAS AL MERCADO.

1. Admisión temporal de mercancías.

“EL CAFTA (Por sus siglas en inglés) autorizará la admisión temporal libre de aranceles aduaneros para, las siguientes mercancías, independientemente de su origen¹¹”:

- Mercancías destinadas a exhibición o demostración.
- Equipo profesional, incluido equipo de prensa y televisión, programas de computación y el equipo de radiodifusión y cinematografía, necesario para el ejercicio de la actividad de negocios.
- Muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias.
- Mercancías importadas para propósitos deportivos.

El CAFTA prevé que cada país, previa solicitud de la persona interesada y por motivos considerados válidos por su autoridad aduanera, prorrogará el plazo para la admisión temporal más allá del período fijado inicialmente.

¹¹ Según la Dirección Electrónica www.minec.gob.sv Textos CAFTA Capítulos 3, 5, 7, (Ministerio de Economía). En lo relativo a la Admisión Temporal de Productos y Servicios listos para exportar.

2. Tratamiento libre de aranceles a ciertas mercancías.

Para una mercancía textil o del vestido conociendo que no es una mercancía originaria elaborada por la pequeña empresa, los Estados Unidos aplicará su arancel respectivo de acuerdo a las normas de preferencias, únicamente sobre el valor de la mercancía ensamblada menos el valor de los tejidos formados en los Estados Unidos, y cualquier otro material de origen estadounidense utilizado en la producción de dicha mercancía, siempre que la mercancía sea cosida o ensamblada en el territorio del país de origen con hilo y tejidos formados totalmente en los Estados Unidos y cortados en uno o más países centroamericano.

3. Trato nacional y restricciones a la importación y a la exportación.

En todos los convenios existen restricciones comerciales que limitan el exceso masivo de mercancías al mercado de otros países que han acordado celebrar tratados bilaterales o multilaterales, en este Tratado, ningún Estado adoptará o mantendrá alguna prohibición o restricción a la importación de cualquier mercancía de otra parte o a la exportación.

Son incorporados en cualquier circunstancia en que esté prohibido cualquier otro tipo de restricción, que una parte adopte o mantenga de la siguiente manera:

- Requisitos de precios de exportación e importación.
- Concesión de licencias de importación condicionadas al cumplimiento de un requisito de desempeño.
- Restricciones voluntarias a la exportación incompatibles.

D. COMERCIO ELECTRÓNICO Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELLECTUAL.

1. El comercio electrónico.

“En este punto se reconoce la creciente relevancia del comercio electrónico y la importancia de evitar los obstáculos para su utilización y desarrollo¹²”.

El comercio electrónico se constituye una importante herramienta para la pequeña empresa al contribuir a una mayor fluidez al comercio de bienes y servicios entre las naciones del Tratado de Libre Comercio. En tal sentido, se establecen disposiciones especiales para esta actividad, tales como:

- no aplicar aranceles aduaneros u otros derechos, tarifas o cargas a los productos digitales que se importen o exporten a través de transmisión electrónica (los que se “bajan” por computadora).

¹² Según los Textos CAFTA, Capítulo catorce, (Ministerio de Economía). En lo relativo del Comercio Electrónico en la Región Centroamericana la cual se extrajo la idea central de la parte negociada.

- para los productos digitales que son enviados a través de medios físicos, como por ejemplo diskettes, cintas magnéticas, CDs, y etc.; se establece que el pago de impuestos arancelarios a la importación se calculará sobre el valor del medio físico que almacena o guarda el producto digital "PD" y no sobre el valor total de la factura que suma el precio del medio físico y el del producto digital almacenado en el soporte informático. Para el cálculo de los impuestos internos (IVA) se toma como base el valor total de la factura.

2. Marcas y patentes.

a. Marcas

En materia de Marcas, en la parte de Propiedad Intelectual del TLC incluye la regulación de las marcas de certificación y sonoras, hasta ahora no reguladas por la Ley de Marcas y otros Signos Distintivos.

Asimismo, se establecen garantías para el titular de la marca de gozar del derecho exclusivo de impedir que terceros, sin su consentimiento, utilicen en el comercio signos idénticos o similares, cuando se de lugar a confusión, evitando con ello, competencia desleal y abusos; así como garantías del debido proceso en la tramitación del registro de una marca, incluyendo disposiciones sobre transparencia.

b. Patentes.

En materia de las Patentes, el Tratado Comercial garantiza la protección a todas las invenciones en los diferentes campos de la tecnología.

No obstante a lo anterior, los países tienen el derecho de negar la protección a través de las patentes, aquellas invenciones contrarias al orden público o a la moral, así como también a los métodos de diagnóstico, terapéutico y quirúrgico para el tratamiento de personas o animales, dejando a salvo el derecho de los profesionales de la salud, de aplicar cualquiera de tales métodos.

Los plazos de protección para las patentes continúan siendo los establecidos en la OMC que se encuentran reflejados en nuestra legislación nacional, excepto cuando la autoridad registradora se retrasa en otorgar la patente más de cinco años desde la fecha de presentación de la solicitud o tres años contados a partir de la fecha de solicitud del examen de la patente. En ambos casos se deberá compensar el tiempo del retraso.

También deberá compensarse el plazo de protección de la patente cuando como resultado del proceso de autorización para la comercialización del producto (demora en el registro sanitario), se produzca una reducción irrazonable del plazo efectivo de protección de la patente.

3. Derechos de autor y obligaciones.

a. Derechos de autor.

Una de las áreas de mayor trascendencia en este convenio comercial la constituyen las disposiciones referidas a:

“Los Derechos de Autor, garantiza a los autores, artistas, intérpretes o ejecutantes y productores de fonogramas, una adecuada protección de sus derechos en el entorno de las nuevas tecnologías¹³”.

b. Obligaciones.

Cada país tendrá que aplicar ciertas normas de seguridad para garantizar los derechos de autor por lo cual tiene la obligación de velar que estos derechos sean respetados tal como lo indica el Tratado de Libre Comercio para proteger en alguna medida los productos que elabora la pequeña empresa en concepto de marcas y patentes al momento de exportar.

De igual forma se han establecido acciones eficaces en contra de la piratería que afecten principalmente a la industria audiovisual y del software, a través del establecimiento de recursos y sanciones civiles y penales contra actos que violen las medidas tecnológicas de seguridad destinadas a proteger los derechos de autor. Depende de cada nación que estas medidas se cumplan para afrontar la piratería la cual se ha multiplicado grandemente a consecuencia del sistema

¹³ Según los Textos CAFTA, Capítulo Quince Derechos de Autor, (Ministerio de Economía). En lo referente a las sanciones que conlleva piratear cualquier marca registrada para explotación comercial.

económico capitalista que provoca el desempleo en la sociedad.

III. ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS EXPORTACIONES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

A. GENERALIDADES DE LAS EXPORTACIONES.

1. Antecedentes.

Las exportaciones son las prolongaciones de las ventas locales hacia otros mercados, es decir, es un proceso mediante el cual la actividad de las empresas se orienta a satisfacer las necesidades de un mercado meta determinado. Desde el inicio del comercio mundial las pequeñas empresas han hecho numerosos intentos de exportar a otros mercados sin tener mucho éxito. "Las exportaciones han dado lugar a que los países se especialicen en la elaboración de determinados productos para los cuales tienen los recursos y todas las ventajas competitivas¹⁴".

En los años cincuenta, El Salvador tomó la iniciativa de suscribir convenios comerciales con cada uno de los países centroamericanos, a fin de ampliar las oportunidades para las empresas salvadoreñas. Tales convenios tenían objetivos comerciales bien definidos y objetivos demográficos. En primer lugar, se buscaba abrir nuevos mercados para las industrias nacientes y además, consolidarlos en el caso de las industrias ya establecidas. En segundo lugar, El Salvador

¹⁴ Según la siguiente Dirección Electrónica, www.camarasal.com, sitio correspondiente a la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.

buscaba la libre movilidad de la mano de obra hacia los países de la región.

El Salvador exporta principalmente café, azúcar y productos agrícolas no tradicionales, productos que dada a su naturaleza geográfica, se pueden producir con ciertas ventajas. Según el crecimiento de la globalización es necesario buscar nuevos mercados fuera de la región centroamericana especialmente para los pequeños empresarios aspecto que no ha sido fácil por la competencia mundial.

2. Definición.

Es importante señalar la definición de la palabra exportación ya que es parte fundamental en el comercio internacional. "Exportación se define como enviar productos de un país a otro¹⁵", es decir vender productos y enviarlos a otro país respetando las políticas comerciales y utilizando los medios de transporte que servirá en la entrega del producto de manera correcta.

¹⁵ Según Ramón García, en el Pequeño Larousse (España, Ediciones Larousse, 1990) P. 392. Buscar en la letra E, donde se extrajo el concepto de exportación.

3. Importancia.

Nuestra economía salvadoreña durante muchos años ha estado sustentada mediante las exportaciones a diferentes países o destinos, la cual ha servido como soporte para equilibrar la balanza comercial de nuestra economía y de esta manera alcanzar las metas de estabilidad macroeconómica, propuestas en un programa monetario financiero.

Las exportaciones son de suma importancia ya que a través del flujo de las actividades hacia otros países abastecen nuestra economía tanto en divisas como en trabajo a las familias que se dedican a dichas actividades. Uno de los problemas más fundamentales que atraviesan los países en desarrollo, es la comercialización de sus productos, ya sea por desconocimiento de mecanismos de distribución, leyes o carencia de fuentes de financiamiento que fomenten la capacidad financiera y de inversión en sus negocios.

4. Tipos de exportaciones

“Nuestra economía salvadoreña para mantener un dinamismo de intercambio de productos entre diferentes países ha desarrollado los siguientes tipos de exportaciones¹⁶”:

¹⁶ Los tipos de Exportación se puede consultar a la siguiente Dirección Electrónica en el Internet: <http://camarasal.com.sv> , sitio correspondiente a la Cámara de Comercio de El Salvador.

- Exportación tradicional: Son envíos que legalmente se hace de mercaderías o servicios en determinado tiempo (semanal, quincenal, mensual) hacia otros países como el café, el azúcar, el camarón; los cuales se utilizan para el consumo humano e industrial.

- Exportación no tradicional: Son envíos que legalmente se hacen de productos o servicios constantemente a otros países pero no se convierten en una tradición por ejemplo: plantas, semillas, frutas, ropa entre otras. Que más tarde se conviertan en productos de comercialización.

5. Tipos de fletes

Tanto en el transporte aéreo, terrestre y en el marítimo, el flete puede clasificarse o fijarse con base en el peso o en el volumen de la mercancía que se esta exportando. "Es la empresa de transporte la que decide este aspecto de acuerdo a su conveniencia¹⁷". Por consiguiente existe una relación volumen-peso que permite la selección sobre el transportista.

Algunos tipos de fletes se fijan con base en la siguiente clasificación:

¹⁷ De acuerdo a Marvin Edgardo Castillo Jacobo, Como exportar desde El Salvador (El Salvador, UCA Editores, 2001) P. 57

- **Tarifa general:** Este tipo de tarifa comprenden tres partidas principales: carga mínima (de 0 a 5 Kg), tarifa normal (hasta 45 Kg) y la tarifa de cantidades (de 45 a menos de 100 Kg, de 100 a menos de 200 Kg, de 200 a menos de 300 Kg, de 300 a menos de 400 Kg, de 400 a menos de 500 Kg y más de 500 Kg). En este caso, a medida que aumenta el peso de la mercadería, el flete aplicable por Kg disminuye.

- **Tarifa clasificada:** Esta tarifa implica descuentos o sobretasas sobre determinados productos. Por ejemplo, se puede aplicar un descuento a las artesanías, en tanto que a las joyas se les puede agregar una tasa al flete considerado normal.

- **Tarifas específicas:** Este tipo de tarifas son más bajas que las normales y se otorgan cuando existe frecuencia de embarque entre dos puntos determinados y cuando se trata de un mismo producto.

- **Tarifas ULD (Unit Load Device):** Son aquellas destinadas a las cargas unificadas, como contenedores, paletas o iglús. Aquí se aplica una tarifa mínima a cada unidad de embalaje.

6. Contactos con clientes en el exterior

Para contactar clientes en el exterior es necesario hacer una serie de pasos que determina si es factible o no hacer un viaje de negocio a algún país o a un grupo de países

determinados, deberán concertarse las citas previamente desde la oficina de la empresa emisora, las cuales también tienen que haber sido confirmadas por los clientes potenciales. "La documentación que hay que llevar para efectos de negociar o vender es la siguiente¹⁸":

- Catálogos y Muestras.
- Listas de precios FOB o, si es factible donde han calculado los precios, CIF puerto de llegada.
- Llevar definido los descuentos que podrán hacerse a las listas, ya sea por concepto de volumen, pronto pago o cualquier otra consideración.
- También es necesario llevar suficientes tarjetas de presentación, pasaporte vigente con la visa del país que se visitara. Si es posible, llevar moneda local del país que se visitara ya que facilita los pagos en el país de destino.

7. Calidad de las mercancías a exportar.

De acuerdo con la experiencia, todos los elementos son importantes en cada producto para formarnos criterios respecto a la presentación que este tiene que tener, la cual consta de ciertos requisitos que el empresario debe de tomar en cuenta según los criterios que cada país tenga en sus aduanas. En el siguiente cuadro se analiza algunos requisitos que deben cumplir las mercancías para ser exportable hacia los Estados Unidos.

¹⁸ *Ibíd.* P 65

CUADRO N° 2

Tipos de productos	Antes de producir	Antes de embarcar	Al embarcar	En el puerto de entrada
Todos los productos	<ul style="list-style-type: none"> - Confirmar que el producto no sea afectado por cuotas. - Materia prima de la más alta calidad. - Implementar un buen sistema de manejo de inocuidad y calidad. -Etiquetado - Conocer los niveles de defectos permitidos y otras reglas de los EE.UU. 	<ul style="list-style-type: none"> - Registro con FDA bajo la ley de Bioterrorismo. -Mantener información en archivo según ley contra Bioterrorismo. -Conocer el arancel si entra por SGP o bien por vía CAFTA (TLC) 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 (TLC) 	<ul style="list-style-type: none"> - Inspección por la aduana y derechos y procedimientos si es detenido.

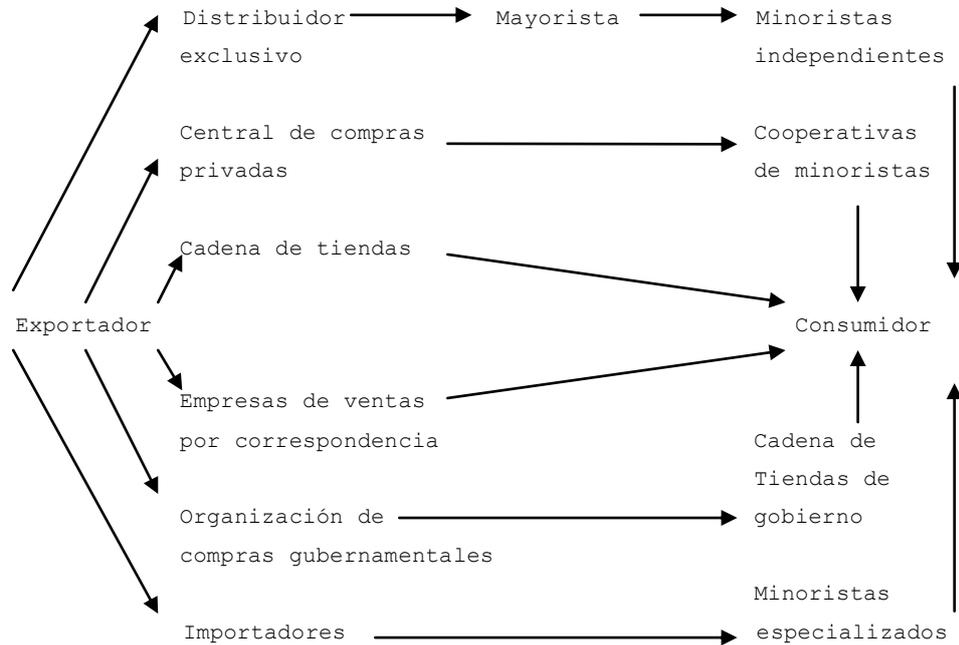
Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC).

8. El comercio y los agentes de exportación.

a. El comercio exportador.

Para poder promover los productos fuera de nuestras fronteras es necesario aplicar ciertos canales de comercialización que den como resultado la venta rápida de los productos que se exportan y de esta manera recuperar lo invertido en el proceso de producción y de exportación la cual es el elemento fundamental de la rentabilidad de la pequeña empresa en nuestro país. A continuación se presenta un esquema de los canales de comercialización por la cual la pequeña empresa puede vender sus productos fuera de nuestras fronteras.

FIGURA N° 1



Fuente: Fundamentos de Marketing de Philip kotler.

b. Agentes de exportación.

Una figura interesante, para hacer llegar los productos al mercado, es el agente de exportación. Se trata de agencias u oficinas radicadas en el exterior que, previo arreglo con la empresa exportadora, se dedican a promocionar y vender el producto, en determinada zona geográfica, a nombre de la empresa exportadora.

Con base en los datos proporcionados y las muestras enviadas por la empresa a la agencia, que hace las veces de gestor, es que se formalizan las operaciones con los compradores en el exterior. Por este servicio cobran generalmente una comisión

que oscila entre el 1 y 5 por ciento sobre el valor FOB facturado.

“Las ventajas de contar con un agente en el exterior son varias¹⁹”:

- Conoce el mercado.
- Cobra comisión por venta, lo cual supone un costo marginal, no fijo.
- Asesora a la empresa en aspectos de política comercial de los mercados (impuestos, restricciones, etc.).
- Apoya a la empresa en las ferias que se realizan en su zona de acción.
- Es más económico para la empresa que hacer viajes periódicos a los mercados externos y cobrar a los clientes.

A las empresas especialmente a los pequeños empresarios que tienen poca capacidad financiera se les recomienda utilizar agentes de exportación, pues ellos efectúan la labor de promoción con un alto grado de motivación (ganan sobre ventas) y, además, conocen el mercado. Por supuesto que también es preciso saber escoger al agente, ya que el prestigio de la empresa está de por medio y podría afectarse

¹⁹ Según CENTREX, Centro de Trámites de Exportación del Banco Central de Reserva de El Salvador, 2006.

si éste no responde a las expectativas (responsabilidad, credibilidad, relaciones, etc.).

Ahora bien, para formalizar un arreglo con un agente en el exterior es necesario hacer un contrato, en donde tanto la empresa como el agente estipulen las obligaciones y los derechos que asumen con base en los términos acordados. Los puntos principales que deben quedar establecidos en un contrato de representación deben ser los siguientes:

- Designación del agente.
- Productos que se representan.
- Período del contrato.
- Territorio de la representación.
- Comisión para el representante y la fecha de pago de las mismas.
- Apoyo del fabricante en material publicitario y promocional.
- Obligaciones del representante en cuanto a promover el producto, vender, cobrar, etc.
- Exclusividad, si así se decide, su duración y sus condiciones.
- Finalización del contrato.
- Leyes aplicables.

B. LAS EXPORTACIONES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Qué es el Comercio Internacional.

El comercio internacional describe cualquier tipo de negocio que hagan las empresas más allá de sus fronteras nacionales, teniendo lugar cuando el comercio es una actividad activa con sus productos en dos o más países.

Una empresa traspone su posible mercado nacional y sale al comercio internacional por varias razones:

- Demanda potencial en los mercados extranjeros.

Cuando las empresas detectan segmentos de mercado que demandan del producto fabricado entonces deciden satisfacer las necesidades realizando comercio en el exterior, conociendo la capacidad de compra que pueden tener ciertos sectores y especificando las zonas geográficas, clase social y edad en los demandantes.

- Saturación de los mercados internos.

A medida que las organizaciones evalúan la saturación de los mercados en el país de origen, debido a que existe competencia o estabilidad de la demanda, entonces optan por la apertura de nuevos mercados internacionales que les permitan incrementar las ventas y por consiguiente las utilidades. Se entiende por saturación de los mercados

internos como la satisfacción total de los segmentos de mercados dentro del país de origen con los mismos productos, ya sea que se distribuyan o se produzcan en el territorio de origen.

➤ Expectativas del cliente.

Los clientes necesitan conocer productos nuevos y de calidad, muchas veces los clientes internos se trasladan a otros países a trabajar o para vivir, es necesario llevarles hasta su destino el producto o servicio por esta razón surge el comercio internacional, satisfaciendo las expectativas de los clientes nacionales y dando cobertura a todos aquellos clientes que hayan emigrado a otros países del mundo, llevándoles hasta el lugar de su ubicación el producto de su preferencia y consumo.

a. Planeación Estratégica del Comercio Internacional.

“Para planificar estratégicamente la venta de productos en el exterior se toman en cuenta tres estrategias²⁰”:

- Estrategia global
- Estrategia Regional
- Estrategia Local

²⁰ Según Stanton, Etzel, Walter, Fundamentos de Marketing, (México, Editorial McGraw-Hill, 13ª Edición, 2004) P. 57- 65

La estrategia global: es la que emplea un mismo programa de mercado en todos los países del mundo, aunque es muy eficiente en costo es la más difícil de lograr debido a las diferencias sociales y culturales que existen en cada nación con la que se negocian productos o servicios.

La estrategia regional: consiste en elaborar un plan de mercadeo para cada sector tomando en consideración, la raza, educación, diferencias lingüísticas y edades al momento de planificar.

La estrategia local: permite transferir relativamente dimensiones menores en la mezcla de mercadeo que se trasladan de un mercado a otro. La estrategia local es más pequeña en cuanto a zona geográfica y considera el área en donde se va a penetrar el producto empleando un solo programa a nivel local siendo más fácil el logro de su efectividad debido a la reducida zona en donde es lanzada.

b. Razones Económicas del Comercio Internacional.

Gran número de bienes, que abarcan muchos comestibles, especias e incluso madera se obtienen solo en ciertas partes del mundo, sin comercio exterior, los consumidores de otros países no podrían tener la experiencia de estos productos.

➤ Ventaja Comparativa.

Algunos países cuentan con recursos naturales o humanos únicos que les dan una ventaja cuando se trata de elaborar ciertos productos. Un país maximiza su prosperidad económica especializándose y realizando comercio con otros productos en distintos países donde existe la necesidad de consumo.

El Comercio Internacional tiene lugar cuando una organización comercial activamente entra con sus productos en dos o más país. Toda economía tiene una relación entre lo que importa y lo que exporta, a la diferencia entre las exportaciones y las importaciones se le conoce como: Balanza comercial, cuando las exportaciones exceden a las importaciones se tiene un balance positivo y cuando las importaciones exceden a las exportaciones el balance tiene un saldo negativo y el país tiene un déficit comercial.

2. Términos utilizados para exportar e importar.

a. LOS INCOTERMS (Términos de Comercio Internacional).

Estos fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional en 1936 y su última revisión fue en el año 2000. Los INCOTERMS son un conjunto de términos que establecen las principales obligaciones del comprador y vendedor en las transacciones comerciales, los cuales se insertan en los contratos de compra venta internacional. "Lo que se pretende es uniformar las distintas interpretaciones y costumbres

dadas del país en lo relacionado al comercio internacional a fin de evitar malos entendidos que ocasionan pérdidas de dinero, tiempo y negocios entre las partes²¹".

Algunos de los INCOTERMS vigentes son los siguientes:

- Exworks, que significa en fábrica, en almacén, en plantación, en base a este término, el vendedor asume responsabilidades mínimas, pues el lugar de entrega de la mercadería es en la fábrica misma. Es el comprador el que absorbe los costos y riesgos desde ese punto hasta el país de destino.

- Free Carrier. "Significa libre en el transportista. Este segundo término se ha establecido debido al desarrollo del transporte para el comercio internacional, cuya principal manifestación es el contenedor. La mercadería se entrega al transportista en el lugar prefijado de antemano y a partir de allí se transfiere las responsabilidades al comprador".

- FAS, Free alongside Ship. (Mencionar el puerto de embarque), que significa libre al costado del buque. Expresión que indica que la mercancía deberá entregarse al costado del barco en la forma acostumbrada en el puerto.

²¹ Según el Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000, Barcelona, España, 1999.

- FOB, Free on Board. (Mencionar el puerto de embarque), que significa libre a bordo. Este término indica que la mercadería deberá entregarse a bordo del barco en el puerto convenido. Dicha mercadería se considera entregada, y las responsabilidades transferidas al comprador, cuando éste ha traspasado la borda del buque.

- CFR, Cost and Freight. (Mencionar el puerto de destino), significa costo y flete y quiere decir que además de colocar la mercadería a bordo del buque (FOB), el vendedor asume la responsabilidad de pagar los costos adicionales y el flete requerido para hacer llegar la mercadería al puerto de destino convenido.

- CIF, Cost Insurance and Freight (Puerto de Destino). "Significa Costo, seguro y flete y quiere decir que además de las obligaciones consignadas, el vendedor contrata el seguro que amparará la mercadería desde el puerto de embarque hasta el de destino convenido²²".

- CPT, carriage paid to. (Trasporte pagado hasta). Esta expresión se utiliza con el transporte terrestre o mediante una combinación de varios medios, (terrestre, marítimos, etc.) y significa que el vendedor asume todos los costos y el flete necesario para hacer llegar la mercadería hasta el primer transportista.

²² *Ibíd.*, P. 41

- CIP, carriage and insurance paid to. Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino). Esta expresión es idéntica a la anterior, pero en este caso además de las implicaciones para el vendedor ya enunciadas, éste debe contratar un seguro que ampare la mercadería.

El término FOB a diferencia del FAS, implica la responsabilidad del vendedor de no solo colocar la mercadería al costado del buque, sino de cargarla al mismo.

3. Términos utilizados en el transporte internacional.

En el transporte internacional el empresario dispone de diferentes medios para transportar la mercadería hasta el lugar de destino. Estos tipos de transporte son el marítimo, el aéreo, el terrestre, el ferroviario y, además el correo. "En el transporte internacional se manejan algunos términos que se utilizan para clasificar la mercancía que será exportada y que a continuación se detallan²³":

- **El embalaje.** Es el empaque que se utiliza para el transporte, manejo y almacenamiento de la mercadería; protege el producto desde la salida de la fábrica hasta el punto de destino.

²³ Según la Revista Forum del Comercio Internacional, (Brasil, Vol. 4, 1972). Se expone los términos del Transporte Internacional para la exportación de productos.

- **Carga general.** Es la mercadería transportada en cajas, sacos, barriles, etc., o en cualquier otro recipiente que proteja al producto.

- **La carga a granel.** Es aquel que no necesita de envase inmediato y puede transportarse en barcos especiales. Esta carga puede ser líquida (petróleo, aceite, etc.) o sólida (maíz, arroz, trigo, etc,).

- **Carga refrigerada.** Es aquella que necesita determinada temperatura para conservarse en perfecto estado (carne, medicamentos, etc,).

- **La carga preeslingada.** Es la carga general que se acomoda en pilas y /o bultos. Se amarra con eslingas (cuerdas de metal) y se levanta por medio de grúas, lo cual permite la manipulación de la mercadería en forma eficaz.

- **Las paletas.** Son estrados de madera sobre los que se acondiciona la carga. Para fijar de manera segura la carga se utilizan los flejes, que son cintas de metal o plástico que se amarran alrededor de la misma.

4. Documentos y Certificación utilizados en importación y exportación.

Declaración de Mercancías. Este documento sirve para efectuar el registro y desalmacenamiento de las mercaderías depositadas, en los recintos aduaneros. "Es también el mandamiento de ingreso, para poder efectuar la cancelación o caución en su caso, de los impuestos de importación correspondientes²⁴".

Entre los Impuestos que se pagan en aduana están: El Derecho Arancelario de Importación (DAI), Impuestos Específicos, Impuesto al Valor Agregado (IVA), Tasas, IVA por Servicios, Multas y otros.

La Declaración de Mercancías constituye en sí, el pedimento de Registro, a la Declaración Jurada del Interesado en cuanto se refiere a marcas, números, peso, valor, partidas, declaración arancelaria, etc. Ya sea ampliando o confirmando los datos de la factura comercial y el pedimento de Registro a examen, cuando es necesario.

La Declaración de Mercancías debe ser presentada por el interesado o su representante, pero será formulada por la aduana, previa presentación de los documentos exigibles en los casos siguientes: Registros de mercancías incluidas en Tratados de Libre Comercio, mercancías favorables traídas por

²⁴ Según www.camarasal.sv.com Página Electrónica de la Cámara de Comercio de El Salvador, la cual se extrajo las ideas centrales correspondiente a las pólizas de exportación e importación.

viajeros como equipaje, objetos traídos como pequeñas encomiendas; mercancías destinadas a los Cuerpos Diplomáticos y Consular, extranjeras; y Municipalidades.

Factura Comercial. La finalidad de este documento es de control fiscal, y es de relevante importancia para la tasación de los derechos arancelarios a la importación en él y bajo declaración jurada, el vendedor está obligado a especificar los datos relativos a la mercadería, tales como nombre del destinatario, marcas, números, cantidad, clase de bultos, pero en bruto, neto y legal en kilogramos, cuantía, medida, naturaleza y denominación comercial de la mercadería, valor por unidad y valor total, gasto de transporte y seguro hasta el puerto o lugar salvadoreño de destino, etc.

Conocimiento de Embarque. Este es el único documento por medio del cual el importador puede comprobar el derecho de propiedad o de dominio de la mercancía. Su presentación para efectos de registro es indefectible. "En caso de extravío puede suplirse con una certificación del mismo, extendidas por la Corte de Cuentas de la República²⁵".

Carta de Corrección. Este documento tiene por objeto corregir o enmendar por parte del remitente o embarcadores, cualquier error subsanable, de que adoleciera tanto la factura comercial como el conocimiento de embarque.

Certificado de Análisis. El objeto de la exigencia de este documento es conocer el grado de pureza o de las materias que

²⁵ De acuerdo a los Requisitos para Exportar de la Cámara de Comercio e Industrias de El Salvador, 2006.

componen algunos productos, como manteca de cerdo, harina de trigo, aceite de hígado de bacalao, harina de centeno y abonos químicos o naturales.

Declaración del Valor aduanero. Documento bajo juramento por parte del Importador o Consignatario, que contiene el precio normal de la mercancía, calculado de conformidad a lo dispuesto por la Legislación Centroamericana sobre el Valor Aduanero de las Mercancías y su Reglamento; y que constituye uno de los antecedentes documentales para establecer el valor aduanero. Debe acompañarse juntamente con la póliza de importación, convirtiéndose en parte integrante de ésta.

Endosos de Documentos. El procedimiento que seguirán las aduanas cuando se trata de mercaderías endosadas, será el siguiente:

- Cuando los documentos que amparen mercaderías, vengán consignados simplemente a la orden de un comerciante, no habrá necesidad de exigir endoso, porque prueba con el conocimiento de embarque su derecho de propiedad.
- Cuando la documentación se remite a una entidad bancaria o comercial para notificar cualquier otra persona natural o jurídica, la aduana exigirá el endoso correspondiente siempre que quien presentase los documentos sea la misma persona o quien se manda a notificar.

- En cualquier otro caso en que se presenten documentos endosados, se exigirá el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

a. Documentos Comerciales.

- Lista de empaque. "Este documento que en algunos casos puede obviarse, se utiliza principalmente para que el importador consignatario y las autoridades aduaneras, identifiquen las mercaderías con facilidad en el puerto de destino sobre todo cuando la carga es heterogénea y numerosa, es decir, cuando se envían bultos y cajas de diferentes tamaños, peso, contenido²⁶", etc.
- Factura pro forma. Este documento se utiliza para informar al comprador de los términos en que se está en disposición de vender y constituye por ello una oferta preliminar que, de ser aceptada por el comprador, su contenido se traslada a una factura comercial que ampara ese embarque, pero tiene la leyenda "pro forma" en la parte superior, la cual le da carácter de provisional. No todas las transacciones se realizan mediante el envío anticipado de una factura pro - forma a petición del comprador, pero en los casos en que si se utiliza y el comprador la acepta, se procede efectuar la exportación.

²⁶ Según Registro de exportador, Banco Central de Reserva de El Salvador, Departamento de Trámites de Exportación, 2006.

- Formulario Aduanero Único Centroamericano. Este documento sirve como Declaración de Mercancías, hace las veces de certificado de origen y factura comercial, por lo tanto, las mercaderías originarias de El Salvador que se destina a Centroamérica deben ampararse en este documento.

- Formulario Aduanero para la Aplicación del Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial El Salvador - Panamá. El Salvador suscribió este tratado con la República de Panamá en 1970 con el fin de certificar el origen de los productos y para que sirviera a la vez como factura comercial. El tratado contempla un listado de productos de ambos países, los cuales al ser objeto de intercambio deben ampararse con el citado documento, para gozar de las preferencias acordadas.

b. Documentos administrativos.

- Registro como Exportador. Toda persona natural o jurídica que vaya a realizar por primera vez una exportación deberá registrarse en el Centro de Trámites de Exportación del Banco Central de Reserva de El Salvador como Exportador²⁷". El objetivo es controlar el ingreso de las divisas que se generan de las ventas al exterior.

- Solicitud de Registro de Exportación. Para todas las exportaciones es necesario llenar y presentar al Centro de Trámites de Exportación la solicitud de registro de exportación. Este documento le permite al Banco Central de Reserva de El Salvador conocer las condiciones y términos en los cuales se exporta; además, controla la entrada de divisas al sistema bancario. La solicitud de registro de exportación deberá ser solicitada y presentada con anticipación, de manera que cuando el embarque esté listo para ser efectuado no haya demoras. Una vez aprobada la exportación, el BCR extiende el registro de exportación, el cual se entrega al exportador para que éste lo presente ineludiblemente en la aduana de salida.

²⁷ *Ibíd.*

CAPÍTULO SEGUNDO

"DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN PARA LA PEQUEÑA EMPRESA, UBICADA EN EL MUNICIPIO DE QUEZALTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, UTILIZANDO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"

I. GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

A. OBJETIVOS.

1. General

Determinar las necesidades de la pequeña empresa productora de dulces, ubicada en el municipio de Quezaltepeque, departamento de la Libertad, con el fin de elaborar una guía de exportación de acuerdo a sus deficiencias.

2. Específicos

- Conocer la necesidad que tienen las empresas productoras de dulces de una guía de exportación la cual les ayude a incrementar sus ingresos.

- Realizar un diagnóstico a través de la información recolectada de las fuentes primarias, secundarias y terciarias para conocer las necesidades más urgentes que tienen las pequeñas empresas.

- Efectuar un análisis de la falta de información y apoyo de parte del gobierno central en materia de exportación en la pequeña empresa dedicada a la elaboración del dulce.

B. IMPORTANCIA

La importancia de la investigación es muy alta, ya que sirve como instrumento de acopio de información, previene y limita los riesgos y especialmente ayuda para que la toma de decisiones se dé en condiciones de menor incertidumbre.

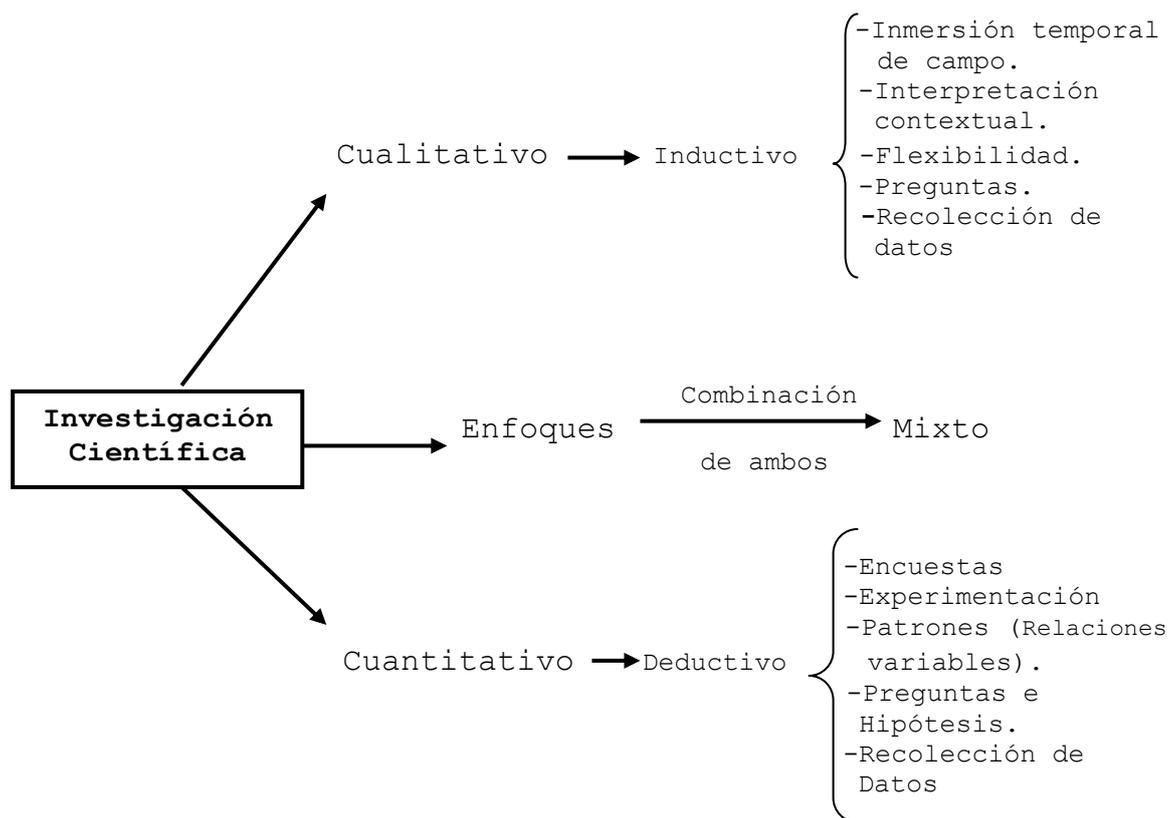
Dentro de esta concepción total de la investigación puede verse como una rama de varias ciencias que sirve para crear y establecer un sistema de información que por medio de un proceso técnico permite clasificar, analizar o interpretar datos cuantitativos y cualitativos obtenidos de fuentes primarias secundarias y terciarias de información, a fin de evitar riesgos y tomar decisiones adecuadas para una eficiente dirección del problema que se está investigando.

C. FASES DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

La investigación científica encierra varias fases la cual cada una de ellas tiene sus variables que influyen mucho al momento de la investigación de cualquier problema es decir que la investigación científica es el proceso que sirve para solucionar un problema emitiendo un juicio después de una

cuidadosa recolección de datos. A continuación se presenta un esquema donde están las diferentes fases de la investigación científica.

Figura 2



Fuente: Metodología de la Investigación de Roberto Hernández Sampieri
Capítulo 1 Pág. 4

D. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

A lo largo de la historia de las ciencias ha surgido numerosas corrientes de pensamientos tales como el Materialismo Dialéctico, el Positivismo, el Empirismo y otras, los cuales han originado diferentes rutas en la búsqueda del conocimiento, dada esta situación desde la segunda mitad del siglo XX se ha polarizado en dos enfoques principales: El enfoque cualitativo y cuantitativo de la investigación.

1. Enfoque Cualitativo

Este tipo de enfoque se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones. Por lo regular, las preguntas e hipótesis surgen como parte del proceso de investigación.

El enfoque cualitativo tiene el propósito de: "Reconstruir la realidad, tal y como la observan los actores de un sistema social previamente definido²⁸."

²⁸ Según Roberto Hernández Sampieri, Metodología de la Investigación, (México, McGraw-Hill, Interamericana, 3º Edición) P.5

2. Enfoque cuantitativo

Este enfoque utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de las estadísticas para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población determinada.

En términos generales, los dos enfoques (cualitativo y cuantitativo) utilizan cinco fases similares y relacionadas entre sí:

- Llevan a cabo observación y evaluación de fenómenos
- Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.
- Prueban y demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento.
- Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.
- Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar, cimentar y/o fundamentar las suposiciones e ideas; incluso para generar otras.

E. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

El siguiente paso que se efectuó fue visualizar el alcance que tuvo el estudio que se realizó por ese motivo es necesario elegir un tipo de investigación que vincule todos los factores y variables que plantea el problema. "Los tipos de investigación que se establecieron son los siguientes²⁹":

- Exploratorios
- Descriptivos

Los estudios exploratorios. Se efectúan normalmente cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes. Los estudios exploratorios sirven para familiarizarse con fenómenos relativamente desconocidos, esta clase de estudios son comunes en la investigación sobre todo en situaciones donde existe poca información. En efecto el tema de exportación existe poca información es por esa razón que se a elegido el estudio exploratorio.

Estudios descriptivos. Estos estudios buscan especificar las propiedades, las características, y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Desde el punto de vista científico, describir es recolectar datos, para los investigadores cuantitativos significa medir y para los

²⁹ En este trabajo de investigación se utilizó el término de "Estudio Explicativo" en lugar de "Estudio Experimental" (éste último es usado por Gordo Danhke, 1989) ya que consideramos que algunas investigaciones no experimentales pueden aportar evidencia para explicar por qué ocurre un fenómeno.

cualitativos es recolectar. Para el estudio que se realizó fue necesario la opinión de los pequeños empresarios del sector de Quezaltepeque, las opiniones de ellos fueron importantes para estos tipos de estudios es por eso que se eligió el estudio descriptivo para la recolección de datos.

II. METODOLOGÍA Y TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN

A. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Los métodos que se utilizaron para llevar a cabo la investigación es el método deductivo, ya que se ha partido de lo general a lo más específico o particular, es decir que de toda la información recolectada se obtuvieron conclusiones finales de la investigación. Se utilizó el modelo de enfoque dominante en donde se emplearon con mayor relevancia el método cuantitativo de investigación, sin embargo se utilizó también el método cualitativo pero con menor relevancia.

Por otra parte la metodología que se siguió en la recolección de información consistió en realizar una encuesta por censo en las cinco empresas en estudio, ya que no se calculó muestra por ser el universo muy pequeño, posteriormente se tabuló, analizó, interpretó y se graficó los datos para obtener conclusiones.

Así mismo se hizo una prueba piloto con el fin de comprobar la hipótesis de investigación planteada. Se empleó la observación directa no estructurada y se realizó un diagnóstico. Finalmente se obtuvieron consultas con expertos quienes nos narraron las experiencias y sus conocimientos en el área.

B. FUENTES DE INFORMACIÓN

1. Primarias

Las fuentes primarias se basaron en información recabada en forma empírica es decir a través de una investigación de campo en donde se obtuvo de primera mano toda la información que ampara la investigación científica.

Para fines de esta investigación se utilizó como fuentes de recolección de información primarias la encuesta, la entrevista, la observación directa, prueba piloto para comprobar hipótesis y presencia en el campo de investigación, además se tuvieron consultas con expertos en el tema para conocer de primera mano lo último sucedido en el ámbito de la investigación.

2. Secundarias

Para efectos de esta investigación se ha consultado todo el material bibliográfico posible en libros, tesis, revistas, Internet, instituciones públicas y privadas pertinentes con el fin de recolectar la información secundaria que ampara la investigación científica. Así mismo se han realizado esfuerzos en el grupo de investigación para obtener todos los elementos técnicos importantes que las instituciones gubernamentales manejan con el Tratado de Libre Comercio y la posible oportunidad de exportar de parte de los empresarios que tienen las condiciones para hacerlo.

3. Terciarias

En la investigación de campo se consultó otras fuentes de información como las entrevistas con expertos en el tema de las exportaciones con respecto a los convenios comerciales que ha firmado El Salvador y el análisis de documentos financieros de las empresas productoras de dulces del sector.

a. Consultas con expertos

También se consultó con expertos en la materia de exportación quienes representan al Estado salvadoreño y a un partido político del país.

La Ministra de Economía Yolanda de Gavidia comentó sobre el significado del Tratado de Libre Comercio en la región: "El TLC significa un conjunto de oportunidades en donde los países de la región podrán incrementar la tasa de empleo, significa más desarrollo y nuevas oportunidades de mercados potenciales para hacer negocios en las pequeñas empresas, lo que trae como beneficio comercializar los productos que en el país no son vendibles.

Estados Unidos es un mercado muy grande que podemos aprovechar, el Presidente Saca y el Presidente Bush están muy optimistas de celebrar este tipo de acuerdo, donde el gran ganador somos los ciudadanos, al fomentar el desarrollo económico, las relaciones bilaterales y el desarrollo social del país".

Se consultó con el Diputado Gerson Martínez sobre el significado del Tratado de Libre Comercio con la región y esto nos comentó: "El Tratado de Libre Comercio significa una amenaza para el pueblo salvadoreño, el micro y pequeño empresario no tienen oportunidades, porque no cuenta con la capacidad de exportar, el gran beneficiado es el gran capital por lo tanto, no se podrá competir contra ellos. Estados Unidos lo que exporta es tecnología de punta, mientras nosotros que exportamos tamales, loroco, sopa de garrobo es parte de la propaganda de Antonio Saca".

b. Análisis de documentos de investigación.

En la investigación de campo se recolectaron ciertos documentos que dieron una idea del entorno económico actual de la pequeña empresa productora de dulces del sector de Quezaltepeque, entre estos documentos están:

- Estadísticas de las exportaciones e importaciones del Banco Central de Reserva de El Salvador (2003-2005).
- Balance General de las empresas en estudio.
- Listado de precios de dulces actualizado.

Primeramente mencionaremos que las exportaciones hechas por El Salvador se han ido incrementando desde el año 2003 hasta la fecha, siendo el sector maquila el más favorecido en las exportaciones. Las importaciones son las más altas estadísticamente, porque el Salvador importa más producto a diferencia de las exportaciones es decir que el país consume más producto extranjero.

Esto indica que la productividad del país es afectada por las importaciones que se hacen cada año. Es necesario que el gobierno incentive más a la producción interna por medio de políticas que ayuden al sector empresarial salvadoreño a ser más competitivos, que le añaden valor agregado al producto que elaboran.

Por otra parte, los Balances Generales recolectados nos indican que las empresas productoras de dulces del sector de Quezaltepeque no tienen la capacidad financiera para exportar sus productos, a consecuencia de la poca rentabilidad que presentan en cada ejercicio fiscal y de los altos costos de producción.

La lista de precios correspondiente a los dulces que se comercializan tiende a aumentar cada vez más por los altos precios de la materia prima necesarios para la producción de dulces de diferentes tipos y sabores es decir que no pueden competir con los precios de dulces extranjeros porque son más baratos en el mercado local.

C. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA

De acuerdo con las estadísticas de la alcaldía municipal de Quezaltepeque no fue necesario la determinación de una muestra ya que las empresas que se dedican a la elaboración de dulces en el sector de Quezaltepeque, solo son cinco por lo tanto se efectuó un censo.

D. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Una vez obtenida la información se procedió a su respectivo procesamiento, mediante el uso de cuadros tabulares simples con su frecuencia absoluta y relación porcentual para facilitar el análisis e interpretación de la misma.

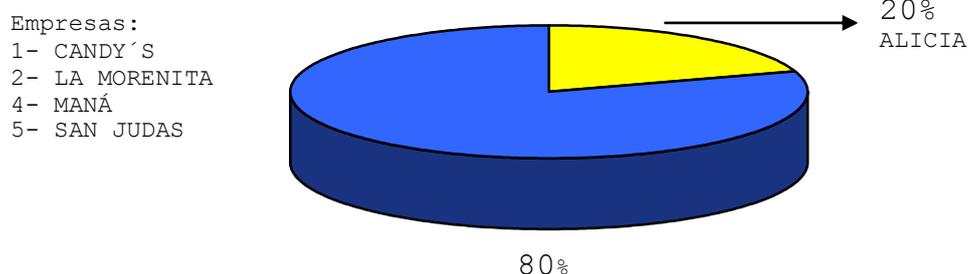
Pregunta 1.

¿Conoce usted los acuerdos alcanzados por el Estado salvadoreño en el Tratado de Libre Comercio?

Objetivo: Conocer la opinión de las empresas dedicadas a la producción, venta y distribución de dulces con el fin de identificar si conocen los acuerdos del Tratado de Libre Comercio firmados por El Salvador.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
ALICIA	SI	1	20%
CANDY´S LA MORENITA MANÁ SAN JUDAS	No	4	80%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 1



Análisis: Del 100% de las empresas encuestadas por censo 20% manifestó tener una idea de los acuerdos alcanzados en el TLC, el 80% dijo no tener ningún conocimiento de los acuerdos firmados por El Salvador en el Tratado de Libre Comercio.

Interpretación: En el municipio de Quezaltepeque el 80% las empresas de dulces desconocen los acuerdos del TLC, mientras un 20% de los censados si tienen una idea de los acuerdos alcanzados entre Estados Unidos y El Salvador.

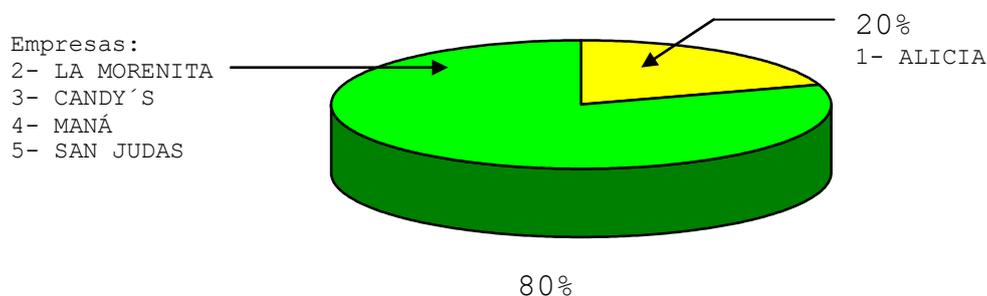
Pregunta 2.

¿Sabe usted cuáles son los problemas básicos para exportar sus productos a Estados Unidos por medio de un TLC?

Objetivo: Analizar la problemática de exportación de las empresas dedicadas a la producción y comercialización de dulces, con el fin de detectar, los problemas que pueden existir al momento de exportar con la vigencia de las nuevas reglas del Tratado de Libre Comercio.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
ALICIA	Si	1	20%
LA MORENITA CANDY´S MANÁ SAN JUDAS	No	4	80%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 2



Análisis: Del total de empresas de dulces censadas el 20% dijo que si conocía los problemas que pueden existir al momento de exportar a Estados Unidos por medio de un TLC, mientras el 80 % manifestó que no conoce nada de las dificultades que pueden surgir en el proceso de la exportación.

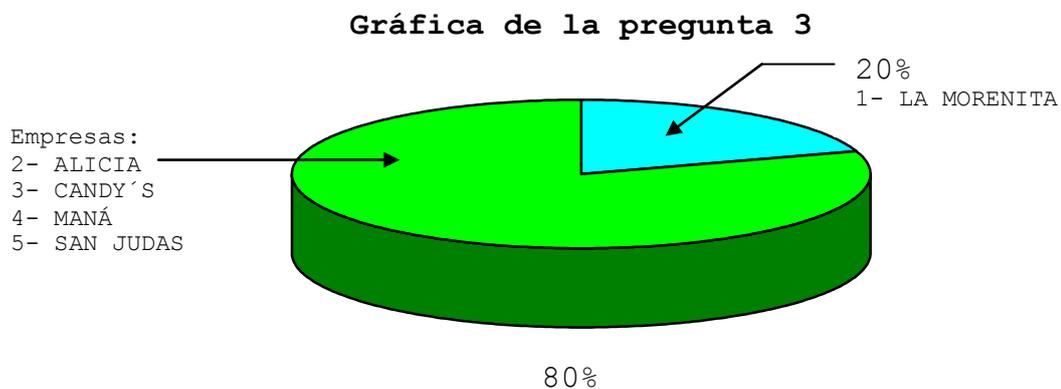
Interpretación: La mayoría de las empresas de dulces no conocen de los inconvenientes que pueden surgir al momento de exportar por medio de un Tratado de Libre Comercio, por lo que necesitan saber más sobre este tema tan necesario para que les ayude a tomar decisiones más precisas.

Pregunta 3

¿Qué beneficios cree usted que ha traído el Tratado de Libre Comercio?

Objetivo: Conocer la opinión de cada una de las empresas de dulces con el fin de analizar el efecto que ha causado el Tratado de Libre Comercio en las operaciones del negocio.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
LA MORENITA	Económicos	1	20%
ALICIA CANDY´S MANÁ SAN JUDAS	Ninguno	4	80%
Totales		5	100%



Análisis: Del 100% de los encuestados el 20% dijo que el Tratado de Libre Comercio le ha traído beneficios económicos en sus negocios, mientras que el 80% contestó que no han obtenido ningún beneficio.

Interpretación: a la mayoría de empresas productoras de dulces no le ha traído beneficios el TLC, ya que comentaron que el beneficio es para la gran empresa y que el gobierno solo lo utiliza para medios propagandísticos, pero que en la realidad no hay ningún beneficio.

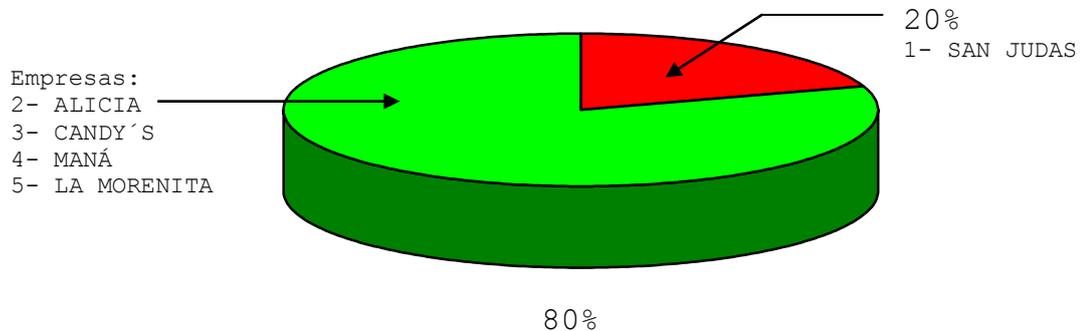
Pregunta 4

¿Conoce las reglas y políticas negociadas en el Tratado de Libre Comercio?

Objetivo: Conocer la opinión de la pequeña empresa productora de dulces con relación al conocimiento de las reglas y políticas negociadas entre Estados Unidos y nuestro país en el TLC.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SAN JUDAS	Solo ha escuchado	1	20%
ALICIA CANDY'S MANÁ LA MORENITA	Nada	4	80%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 4



Análisis: Del total de empresas encuestadas el 20% manifestó solo haber escuchado por los distintos medios de comunicación algunas reglas y políticas negociadas en el Tratado de Libre Comercio, sin embargo el 80% no conoce nada sobre la reglas y políticas.

Interpretación: Las empresas dedicadas a la producción y distribución de dulces y confites no conocen nada sobre las reglas y políticas del TLC, algunos solo han oído pero no han tenido la oportunidad de capacitarse y actualizarse para ser más competitivo en la empresa.

Pregunta 5

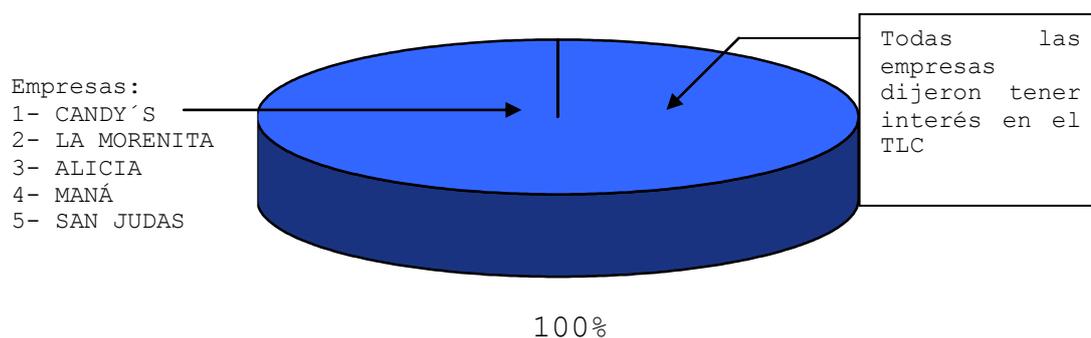
¿Le gustaría conocer acerca del Tratado de Libre Comercio como parte integral de su empresa para poder exportar?

Objetivo: Investigar el interés de conocer sobre el Tratado de Libre Comercio por parte de la pequeña empresa productora

de dulces, con el fin de que puedan aplicar conocimientos nuevos a sus negocios.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S LA MORENITA ALICIA MANÁ SAN JUDAS	Si	5	100%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 5



Análisis: Del total de empresas de dulces encuestadas en el sector de Quezaltepeque, el 100% de ellos manifestó que le gustaría conocer acerca del TLC como parte integral de su empresa con el fin de poder en un futuro exportar.

Interpretación: Todas las pequeñas empresas están interesadas en conocer acerca del Tratado de Libre Comercio y del proceso de exportación, debido a que no ha llegado nadie quien les diga como se va a exportar y como aprovechar el TLC.

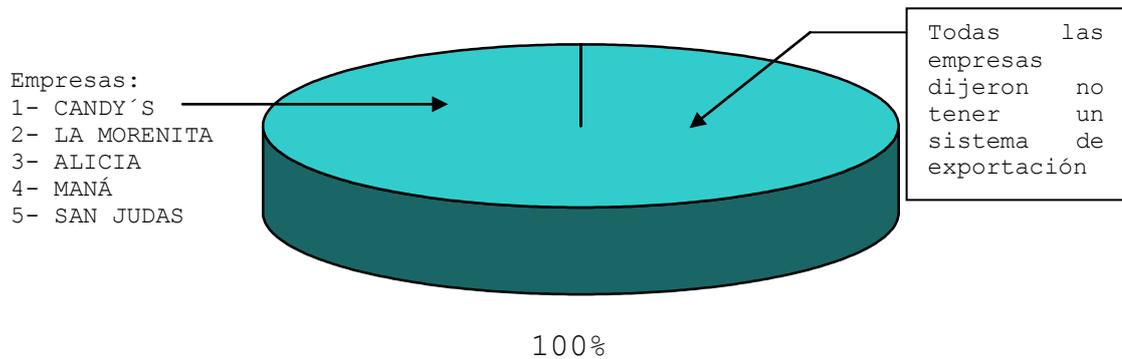
Pregunta 6

¿Tiene la empresa un sistema de exportación?

Objetivo: Conocer la fortaleza técnica que puede tener la pequeña empresa sobre el manejo de un sistema de exportación, con el fin de analizar el nivel de conocimiento en el área.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S LA MORENITA ALICIA MANÁ SAN JUDAS	No	5	100%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 6



Análisis: Del 100% de empresas encuestadas todas manifestaron no tener un sistema de exportación, dado que no conocen y no tienen herramientas para hacerlo, por lo tanto ninguna empresa tiene sistema de exportación.

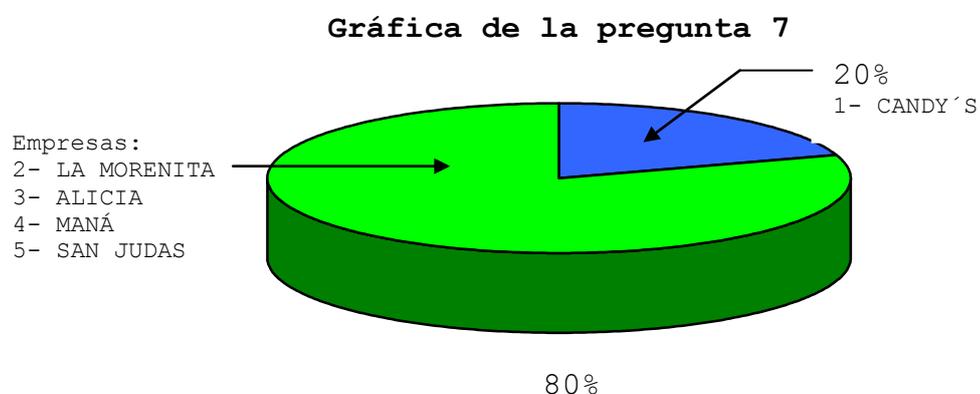
Interpretación: Las cinco empresas pequeñas en estudio no tiene sistema de exportación, ya que para ellos lo más importante es iniciar las ventas en el exterior, pero primero necesitan conocer las nuevas reglas del TLC y los requisitos de exportación para comenzar a satisfacer mercados externos.

Pregunta 7

¿A dónde exporta su empresa?

Objetivo: Identificar la zona de exportación en la cual la pequeña empresa productora de dulces vende sus productos en caso que exporte actualmente.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S	Centroamérica	1	20%
LA MORENITA ALICIA MANÁ SAN JUDAS	No exporta	4	80%
Totales		5	100%



Análisis: Del 100% de las consultas el 20% dijo exportar a Centroamérica, específicamente a Guatemala y Honduras en donde lleva su producto para ser comercializado con clientes de ese país, mientras el 80% dijo que no exporta a ningún país solamente satisface el mercado nacional y local.

Interpretación: En el sector de Quezaltepeque no existen pequeñas empresas que exporten a los Estados Unidos, de los cinco negocios encuestados solamente la empresa CANDY´S SA de CV exporta a Guatemala y Honduras, las demás empresas quieren

hacerlo pero no tienen las herramientas necesarias para efectuarlo.

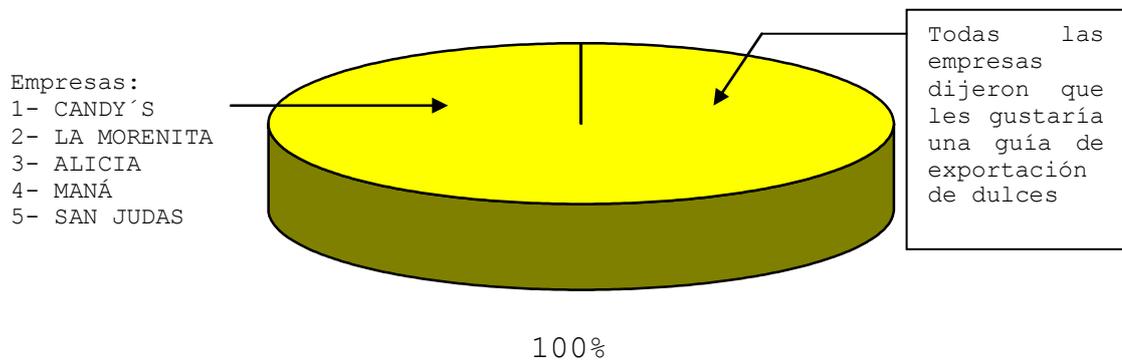
Pregunta 8

¿Le gustaría conocer una guía de exportación dulces utilizando el TLC?

Objetivo: Identificar la necesidad que existe de una guía exportación utilizando el Tratado de Libre Comercio en la pequeña empresa ubicada en el municipio de Quezaltepeque, departamento de La Libertad.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S LA MORENITA ALICIA MANÁ SAN JUDAS	Si	5	100%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 8



Análisis: Del total de empresas pequeñas productoras de dulces encuestadas, el 100% manifestó que le gustaría conocer una guía de exportación utilizando el TLC para poder exportar sus productos a Estados Unidos que es su mayor pretensión.

Interpretación: Las cinco empresas necesitan y urgen tener una guía de exportación que les especifique como realizar sus trámites y que requisitos cumplir para vender en el exterior considerando el Tratado de Libre Comercio.

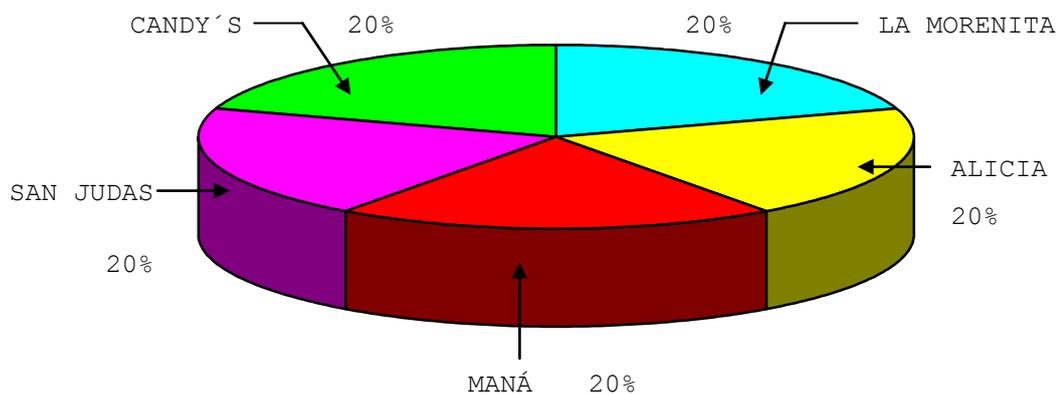
Pregunta 9

¿Qué tipo de producto exportaría su empresa?

Objetivo: Identificar el deseo de exportar el producto que estaría dispuesto a comercializar con el objetivo de poner en práctica la guía de exportación en la pequeña empresa dedicada a la producción de dulces.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S	Dulces de toda clase y marcas.	1	20%
LA MORENITA	Dulces americanos, Bon Bon, boligomas y otros.	1	20%
ALICIA	Dulces especiales	1	20%
MANÁ	Producto no tradicional	1	20%
SAN JUDAS	Dulces de varios sabores	1	20%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 9



Análisis: Del 100% de las empresas encuestadas el 20% dijo que el tipo de producto que exportaría en caso de hacerlo sería el dulce de toda clase y marca, mientras que otro 20% prefiere el dulce americano, Bon Bon, boligomas, entre otros, así mismo, el 20% dijo dulces especiales, otro 20% dijo producto no tradicional y finalmente siempre el 20% dijo que exportaría dulces de varios sabores.

Interpretación: Todas las empresas censadas desean exportar, aunque la respuesta es otra, cada uno especificó el tipo de dulces o producto que exportaría, se observa el buen deseo de adquirir el conocimiento y ponerlo en práctica.

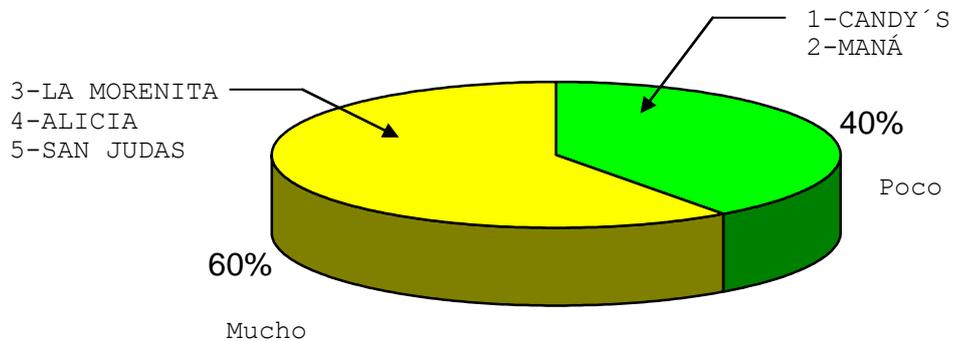
Pregunta 10

¿Existe competitividad para su empresa en el sector?

Objetivo: Conocer la opinión de la pequeña empresa dedicada a la producción de dulces con el fin de investigar el nivel de competencia que cada una de ellas tiene en el sector.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S MANÁ	Poco	2	40%
LA MORENITA ALICIA SAN JUDAS	Mucho	3	60%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 10



Análisis: Del 100% de los consultados el 40% contestó que es poca la competencia que existe en el sector, sin embargo el 60% manifestó que la competencia es mucha ya que existe cinco empresas de dulces pero que el mercado local se comercializa parte del producto que estas empresas producen.

Interpretación: A criterio del grupo de investigación la competencia es poca, ya que son escasas las empresas de dulces que hay en el sector de Quezaltepeque pero también se investigó que en algunas tiendas y en el mercado local se comercializa el mismo producto haciendo el nivel de competencia bastante alto.

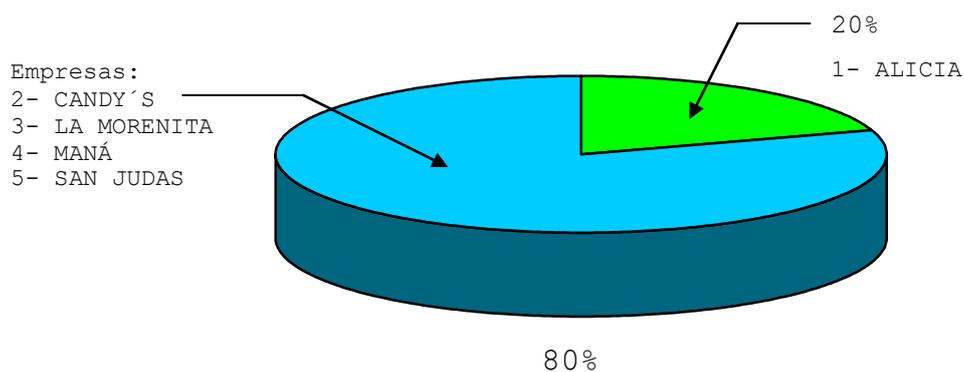
Pregunta 11

¿Si pudiera exportar, hacia a donde lo haría?

Objetivo: Conocer el lugar donde desea exportar la pequeña empresa productora de dulces, con el fin de analizar la proyección que tienen hacia el futuro.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
ALICIA	Centroamérica y Nicaragua	1	20%
CANDY´S LA MORENITA MANÁ SAN JUDAS	Estados Unidos	4	80%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 11



Análisis: Del 100% de las empresas censadas el 20% dijo que si pudiera exportar lo haría a Centroamérica específicamente a Nicaragua ya que para ellos es una zona atractiva, mientras que el 80% tiene aspiraciones de meterse al mercado estadounidense, debido a que ahí se encuentra un gran número de salvadoreños que pueden aceptar el producto.

Interpretación: La mayoría de estas empresas desean exportar a Estados Unidos, es la mayor aspiración de un empresario salvadoreño ya que se les facilitaría hacer contactos con clientes en el exterior dado la gran variedad de compatriotas que residen en ese país norteamericano.

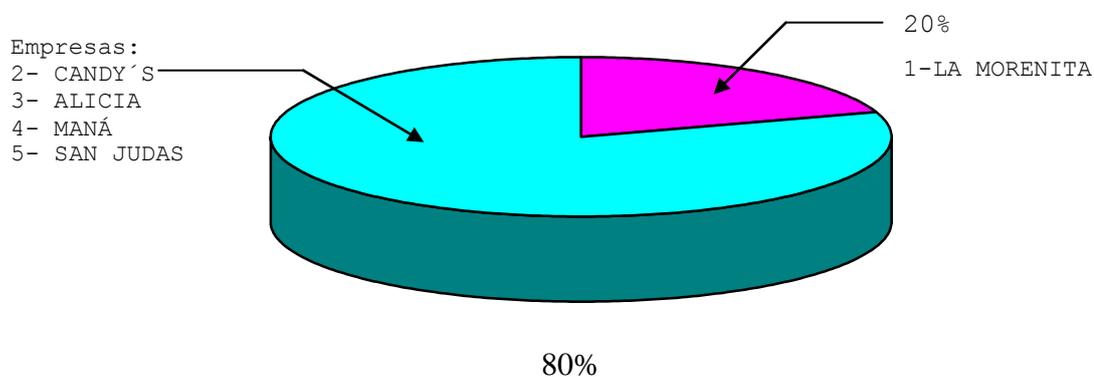
Pregunta 12

¿El personal con que cuenta su empresa está capacitado para enfrentar ese reto de exportar sus productos y cumplir metas asignadas por el cliente del mercado extranjero?

Objetivo: Investigar el rendimiento del personal con relación al incremento de la producción si se llegara a exportar, con el fin de abastecer y cumplir con las expectativas de los mercados internacionales.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
LA MORENITA	No	1	20%
CANDY´S ALICIA MANÁ SAN JUDAS	Si	4	80%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 12



Análisis: del 100% de encuestados el 20% manifestó que no está capacitado el personal de su empresa para cumplir con una demanda extranjera, debido a que se necesitaría más personal y por ende más recursos económicos, así mismo el 80% contestó que su personal sí está capacitado para producir y satisfacer los mercados internacionales.

Interpretación: La gran mayoría de empresas consultadas dicen tener capacidad con el personal con que cuentan en este momento para satisfacer las demandas extranjeras, no obstante el personal tendrá que hacer un esfuerzo extra o recibir un

incremento de salario, si se mantiene el mismo número de trabajadores, ya que se tendrá que producir más e incrementar los esfuerzos conjuntos para cumplir con el nivel de exportación.

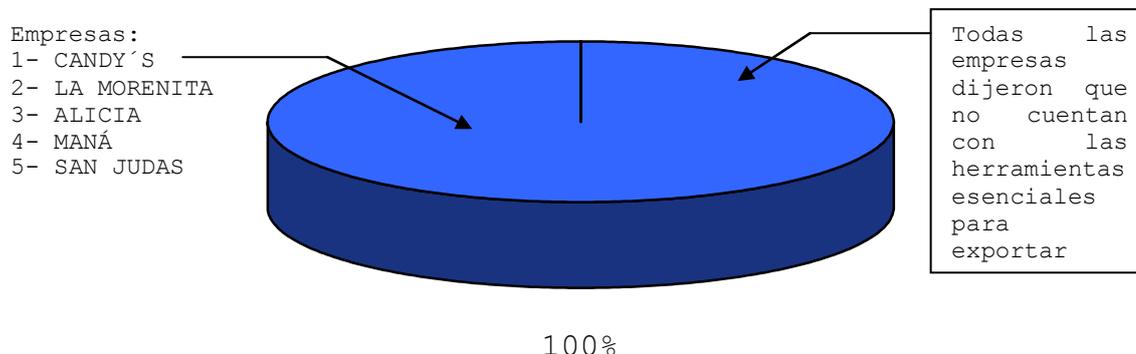
Pregunta 13

¿Su empresa cuenta con las herramientas esenciales para exportar sus productos de acuerdo a las exigencias del TLC?

Objetivo: Consultar a la pequeña empresa productora de dulces con el fin de conocer si maneja herramientas técnicas de exportación de acuerdo a las exigencias del Tratado de Libre Comercio.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S LA MORENITA ALICIA MANÁ SAN JUDAS	No	5	100%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 13



Análisis: Del 100% de las empresas encuestadas ninguna tiene herramientas para exportar, es decir que lo más necesario para estos negocios es tener el conocimiento para exportar, tener acceso al crédito y obtener una capacitación de parte del gobierno (cosa que no lo hace por el momento).

Interpretación: La pequeña empresa productora de dulces a sí como otras pequeñas empresas del sector de Quezaltepeque han sido olvidadas por el Estado salvadoreño, ya que no les proporcionan las herramientas como: capacitaciones, acceso al crédito con bajas tasas de interés, facilidades de pago de impuestos, entre otros.

Pregunta 14

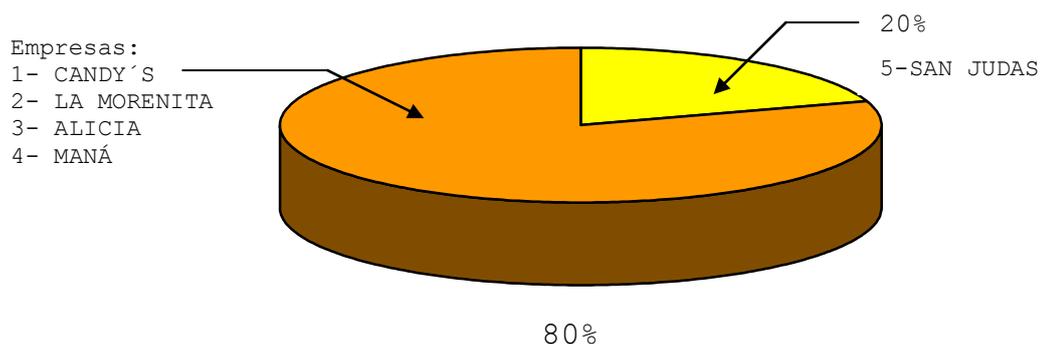
¿Sabe usted de los incentivos que el gobierno otorga para impulsar las exportaciones en nuestro país?

Objetivo: Conocer la opinión de los encuestados en las pequeñas empresas sobre los incentivos que otorga el gobierno

para impulsar las exportaciones en aquellos negocios de baja capacidad económica.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S LA MORENITA ALICIA MANÁ	No	4	80%
SAN JUDAS	Solo ha escuchado	1	20%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 14



Análisis: Del 100% de las empresas consultadas el 80% no conoce los incentivos que el gobierno salvadoreño otorga a la pequeña empresa, ya que manifiestan que al Estado no le conviene que sepan cuales son estos incentivos solo lo sabe la gran empresa. Por otra parte, el 20% solo ha escuchado por los medios de comunicación que existen algunos incentivos pero que nunca se hacen realidad.

Interpretación: La mayoría de las pequeñas empresas productoras de dulces no perciben ningún incentivo de parte del gobierno, mucho menos los conocen ellos, aseguran que no existen tales incentivos que solo lo utilizan como medio de publicidad y que la gran empresa y las trasnacionales están devorando a la pequeña empresa.

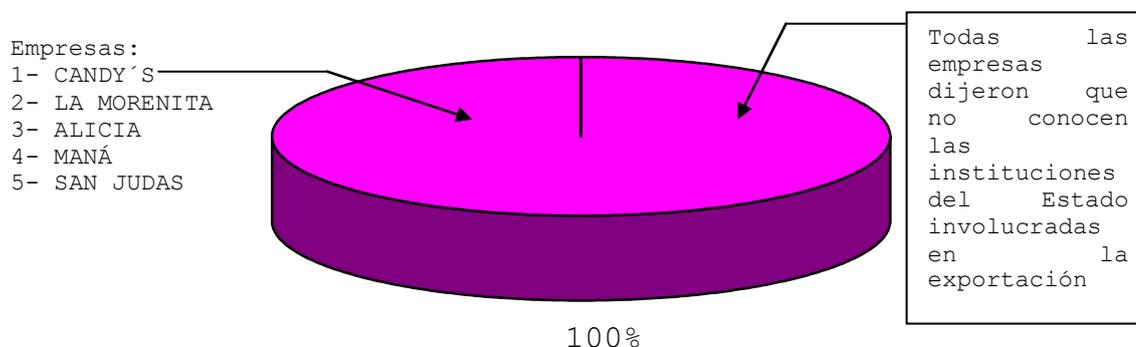
Pregunta 15

¿Tiene conocimiento usted cuáles instituciones del Estado están involucradas en el proceso de exportación hacia otros mercados internacionales, específicamente los que negociaron el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica?

Objetivo: Consultar a las pequeñas empresas productoras de dulces sobre el conocimiento de instituciones del Estado que brindan apoyo a las pequeñas empresas en el tema de exportación específicamente lo que se refiere al Tratado de Libre Comercio firmado entre Estados Unidos y Centroamérica.

Empresa	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
CANDY´S LA MORENITA ALICIA MANÁ SAN JUDAS	No	5	100%
Totales		5	100%

Gráfica de la pregunta 15



Análisis: El 100% de las pequeñas empresas de dulces encuestadas, todas dijeron que no conocen ninguna institución del Estado que este directamente involucrado en el proceso de exportación o los que negociaron el TLC. Además, manifestaron que talvez han oído algunas de ellas pero no las conocen bien de cerca, porque no se les ha dado la información correspondiente de estas instituciones.

Interpretación: Las cinco empresas censadas no conocen las instituciones de gobierno involucradas en el tema de exportación y el TLC, sólo han oído por los medios de comunicación que existen algunas pero no saben cuáles son exactamente, nadie les ha otorgado información que oficinas son las encargadas de los trámites para poder exportar.

E. DETERMINACIÓN Y ANÁLISIS DEL CENSO DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

Según el censo de la investigación de campo realizado a las cinco empresas productoras de dulces en el municipio de Quezaltepeque, departamento de la Libertad se pudo recopilar lo siguiente:

Nombre de la empresa :	Industrias CANDY´S
	Av. Independiente # 28
Ubicación geográfica:	Quezaltepeque
Nº de empleados :	18 empleados
Giro de la empresa :	Industrial
Proporcionó información :	El propietario del negocio
Sexo:	Masculino
Conocimiento del TLC:	No tiene
Conocimiento de requisito para exportar:	No tiene
Beneficio que le ha traído el TLC :	Ninguno
Interesado en obtener conocimiento:	Muy interesado
Sistema de exportación:	No tiene
Lugar donde exporta:	Guatemala y Honduras
Interesado por obtener una guía exportación de dulces:	Muy interesado
Tipo de producto que exportaría:	Dulces de toda clase y marca
Nivel de competencia:	Poco

Deseos de exportar a :	Estados Unidos
Capacidad del personal para producir y exportar :	Si tiene
Cuenta con herramientas para exportar:	No cuenta
Conocimiento de incentivos de parte del gobierno:	No tiene
Conocimiento de instituciones que apoyan al exportador:	No tiene

Nombre de la empresa :	Industrias "LA MORENITA"
	Av. 3 de Mayo y calle
Ubicación geográfica :	Urrutia # 1
Nº de empleados :	15 empleados
Giro de la empresa :	Industrial
Proporcionó información :	Empleado del negocio
Sexo:	Femenino
Conocimiento del TLC:	No tiene

Conocimiento de requisito para exportar:	No tiene
Beneficio que le ha traído el TLC:	Económicos
Interesado en obtener conocimiento:	Muy interesado
Sistema de exportación:	No tiene
Lugar donde exporta:	No exporta

Interesado por obtener una guía de exportación de dulces :	Muy interesado
--	----------------

Tipo de producto que exportaría:	Dulces de varias clases
Nivel de competencia:	mucho
Deseos de exportar a:	Estados Unidos
Capacidad del personal para producir y exportar:	No tiene
Cuenta con herramientas para exportar:	No cuenta
Conocimiento de incentivos de parte del gobierno:	No tiene
Conocimiento de instituciones que apoyan al exportador:	No tiene
Nombre de la empresa :	Dulcería "ALICIA"
Ubicación geográfica :	Final Av. 3 de Mayo # 51
N° de empleados :	20 empleados
Giro de la empresa :	Industrial
Proporcionó información :	El propietario del negocio
Sexo:	Femenino
Conocimiento del TLC:	No tiene
Conocimiento de requisito para exportar:	Si tiene
Beneficio que le ha traído el TLC:	Ninguno
Interesado en obtener conocimiento:	Muy interesado
Sistema de exportación:	No tiene
Lugar donde exporta:	No exporta
Interesado por obtener una guía de exportación de dulces:	Muy interesado
Tipo de producto que exportaría:	Dulces especiales
Nivel de competencia:	mucho

Deseos de exportar a:	Centroamérica, Nicaragua
Capacidad del personal para producir y exportar:	Si tiene
Cuenta con herramientas para exportar:	No cuenta
Conocimiento de incentivos de parte del gobierno:	No tiene
Conocimiento de instituciones que apoyan al exportador:	No tiene
Nombre de la empresa:	Dulcería "MANÁ"
Ubicación geográfica:	Urbanización las Palmas Polígono L Lote # 34
N° de empleados:	15 empleados
Giro:	Industrial
Proporcionó información:	El propietario del negocio
Sexo:	Masculino
Conocimiento de requisitos para exportar:	No tiene
Beneficio que le ha traído el TLC:	Ninguno
Interesado en obtener conocimiento:	Muy interesado
Sistema de exportación:	No tiene
Lugar donde exporta:	No exporta
Interesado por obtener una guía de exportación de dulces:	Muy interesado
Tipo de producto que exportaría:	Producto no tradicional

Nivel de competencia:	Poco
Deseos de exportar a:	Estados Unidos
Capacidad del personal para producir y exportar:	Si tiene
Cuenta con herramientas para exportar:	No cuenta
Conocimiento de incentivos de parte del gobierno:	No tiene
Conocimiento de instituciones que apoya al exportador:	No tiene
Nombre de la empresa:	Industrias "SAN JUDAS"
Ubicación geográfica:	Colonia San Judas calle al cerrito # 3
N° de empleados:	11 empleados
Giro:	Industrial
Proporcionó información:	El propietario del negocio
Sexo:	Masculino
Conocimiento de requisitos para exportar:	No tiene
Beneficio que le ha traído el TLC:	Ninguno
Interesado en obtener conocimiento:	Muy interesado
Sistema de exportación:	No tiene
Lugar donde exporta:	No exporta
Interesado por obtener una guía de exportación de dulces:	Muy interesado
Tipo de producto que exportaría:	Dulces de varios sabores
Nivel de competencia:	Mucho

Deseos de exportar a:	Estados Unidos
Capacidad del personal para producir y exportar:	Si tiene
Cuenta con herramientas para exportar:	No cuenta
Conocimiento de incentivos de parte del gobierno:	No tiene, solo ha escuchado
Conocimiento de instituciones que apoya al exportador:	No tiene

Las cinco empresas mencionadas en el censo anteriormente se han considerado como pequeñas, utilizando el criterio del número de empleados que establece la Asociación Nacional de La Empresa Privada (ANEP) que comprende de 5 a 20 trabajadores, organismo que consideramos que es el máximo rector de las empresas privadas.

1. Diagnóstico de la observación no estructurada.

La observación directa no estructurada se basó en llegar al campo de investigación y describir posteriormente lo que se observó con la vista que pudiera ser curiosidades, del propietario o empleados entre otros. A continuación se realiza un diagnóstico de lo observado el día en que se pasaron las encuestas y entrevistas:

- Cuando llegamos al sector de Quezaltepeque, específicamente en el centro de la ciudad se pudo observar que el nivel de delincuencia es demasiado alto en la zona donde se encuentran ubicadas las cinco empresas de dulces.
- No se pudo observar más empresas productoras de dulces pero vimos ventas dentro del mercado, lo que les ocasiona la competencia.
- Se constató que los empleados fueron muy amables pero llegamos a una empresa en donde las actividades no les permitió que nos atendieran bien, aunque siempre brindaron información.
- No se logró observar vigilancia en ninguna de las empresas, pues notamos la preocupación de un propietario por la famosa renta que cobran los pandilleros en el sector.
- Se verificó que en algunos negocios existe ausencia de documentos y no posee una contabilidad formal en otras palabras desordenes administrativos.
- No se Observó registros de exportaciones, ni Estados de Resultados en ninguna de las pequeñas empresas en estudio.
- Se confirmó en una de las empresas haciéndoles pedidos a cada momento por lo menos de tres a cuatro pedidos mientras nosotros estábamos en la empresa.
- Se observó la ignorancia sobre el TLC y las exportaciones, pero existía un alto entusiasmo por conocer acerca del tema.

- Verificación de las instalaciones y el tamaño de estas en donde se producen los tipos de dulces en al menos en tres empresas, las otras dos no tienen instalaciones muy grandes.
- Se observó que las personas de tiendas llegan hasta las instalaciones de la empresa para comprar el producto a menor precio.

III. DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES EN EL SECTOR DE QUEZALTEPEQUE.

A. CONOCIMIENTO DE EXPORTACIÓN Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Según la información recolectada los propietarios y empleados de las empresas no tienen ningún conocimiento del Tratado de Libre Comercio ni de exportación, por lo tanto, urgen de obtener información y capacitación para insertarse al nuevo mundo de la globalización. Para fines de obtener conocimiento los propietarios de los negocios consultados tienen interés en conocer las reglas del CAFTA, sólo así podrá decidir el pequeño empresario exportar hacia otros mercados, verificar si cuenta con la capacidad para hacerlo, y obtener conocimiento de los Aranceles de Importación y por ende lograr más rentabilidad para su negocio.

B. URGENCIA DE CONOCER UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN

De las empresas censadas todas urgen de tener una guía de exportación dado que están ansiosos de conocer sobre el proceso de exportación porque opinan que en el mercado interno no se pueden incrementar las ventas y necesitan ampliar sus ingresos y llegar hasta el mercado internacional, satisfaciendo clientes en el exterior con capacidad adquisitiva mayor que la demanda nacional. Por esta razón las pequeñas empresas del sector de Quezaltepeque están muy interesadas en el beneficio que tendría si entraran a este mundo de las exportaciones ya que para ellos sería un reto que están dispuestos a enfrentar siempre y cuando se les proporcione las herramientas necesarias para hacerlo, el Estado tiene que ser más participativo e involucrarse más en preparar al pequeño empresario en materia de exportación y no sólo favorecer a la gran empresa del país.

C. CONDICIONES ECONÓMICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Todas las pequeñas empresas de dulces que fueron censadas ninguna tiene la capacidad económica para exportar, ellos comentan que es la peor barrera que pueden experimentar, sin embargo pueden acceder al crédito pero las tasas de interés son demasiado altas, por lo que no encuentran ninguna oportunidad económica para crear su desarrollo exportador. Algunos de estos factores que necesitan las pequeñas empresas del sector de Quezaltepeque para exportar son:

- Baja tasa de interés con períodos de gracias (1 año)
- Un fondo especial accesible para la pequeña empresa patrocinada por el gobierno.
- Disponibilidad de la información necesaria para exportar por parte de las instituciones encargadas de las exportaciones autónomas y semi-autónomas.
- Un personal administrativo y operativo capacitado de acuerdo a las reglas del TLC.

D. ANÁLISIS DEL PRODUCTO COMERCIALIZADO

Según una muestra de precios recolectada en la empresa CANDY´S S.A. de C.V., se muestran los nombres de los dulces y valor de estos comercializados en la pequeña empresa en estudio ubicado en el sector de Quezaltepeque se puede analizar que el precio de cada producto varía de acuerdo a la materia prima utilizada en el proceso de elaboración. Cada producto tiene sus propias características y peso, cualidades fundamentales que deben tomarse en cuenta en el proceso de exportación.

Los productos deberán de cumplir con las normas que establece el CAFTA para ser comercializado en el país donde se envía el producto. Estos factores son los que le añaden valor y demanda en el mercado extranjero la cual da como resultado un éxito en la venta del producto aumentando a sí los pedidos a la empresa que elabora dicha mercancía.

Las características del producto es que se presenta totalmente empacado higiénicamente comprobado, con los mayores estándares de calidad. A continuación se presenta un cuadro donde se describe el producto, el precio y su contenido:

Precios de dulces vigentes año 2006

Cuadro 3

DESCRIPCIÓN PRODUCTO	DEL	PRECIO VENTA EMPRESA	DE	CONTENIDO UNIDADES	PRECIO SUGERIDO DETALLISTA
AMERICANA		\$0.35		38 UNIDADES	8 UNI. X \$0.12
BOLIGOMA		\$0.92		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.12
BON BON CHICLIN		\$1.25		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.12
BOTONETA		\$1.37		24 UNIDADES	4 UNI. X \$0.08
CHICLIN		\$1.37		100 UNIDADES	1 UNI. X \$0.12
CHOCOPANDA		\$0.65		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.08
CHOCOVITO		\$0.86		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.08
CLORETS		\$1.94		60 UNIDADES	1 UNI. X \$0.06
CONITO BOLSA		\$0.35		10 UNIDADES	1 UNI. X \$0.05
CONITO BOTE		\$2.50		70 UNIDADES	1 UNI. X \$0.05
FESTIVAL		\$0.32		40 UNIDADES	10 UNI. X \$0.12
GALLETA BEST TIRA		\$1.37		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.15
GALLETA CHAFETIN		\$1.00		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.12
GALLETA DAPY		\$0.57		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.06
GELATINA BOTE GRANDE		\$5.00		120 UNIDADES	1 UNI. X \$0.06
GALATINA BOTE PEQUEÑO		\$2.50		60 UNIDADES	1 UNI. X \$0.06
GOL BOLSA		\$1.00		40 UNIDADES	3 UNI. X \$0.12
GOL BOTE		\$4.00		150 UNIDADES	3 UNI. X \$0.12
HUEVITO GRANDE		\$0.20		44 UNIDADES	1 UNI. X \$0.01
HUEVITO LIBRA		\$0.57			1 UNI. X \$0.01
HUEVITO PEQUEÑO		\$0.10		22 UNIDADES	1 UNI. X \$0.01
HUEVITO TIRA		\$0.60		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.08
MANÍ QUEBRADO		\$0.80			
MENTA BEST		\$1.37		24 UNIDADES	1 UNI. X \$0.10
MOSTACILLA GRUESA		\$0.68			
MOSTACILLA FINA		\$0.57			
PEDRITO		\$1.00		24 UNIDADES	1 UNI. X \$0.06
PICON BOLSA		\$0.35		16 UNIDADES	1 UNI. X \$0.05
PICON TIRA		\$0.50		13 UNIDADES	1 UNI. X \$0.06
PIÑATERO AMERICANO		\$2.50		320 UNIDADES	8 UNI. X \$0.12
PIÑATERO FESTIVAL		\$2.50		390 UNIDADES	10 UNI. X \$0.12
SORPRESA HOL		\$1.00		12 UNIDADES	1 UNI. X \$0.12

Fuente: Industrias CANDY'S S.A. de C.V.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

Después que se analizó la información que se recolectó se concluyó lo siguiente:

- La pequeña empresa del sector no cuenta con un sistema de exportación establecido, ya que necesita de las herramientas esenciales para aplicar al proceso de exportación del dulce ya que sin ellas no pueden acceder a los requerimientos que establece el TLC necesarios para exportar hacia el mercado extranjero.
- Las empresas en estudio no tienen los conocimientos esenciales del Tratado de Libre Comercio, ya que el gobierno no está interesado en llevar este tipo de información a los pequeños empresarios del sector.
- Las industrias fabricantes de dulces del sector de Quezaltepeque no cuentan con una guía de exportación donde se aplique el Tratado de Libre Comercio, ya que nadie se les ha acercado para darles capacitación o brindarles información.
- Los propietarios de las empresas productoras de dulces del sector no tienen acceso al financiamiento, ni capacidad económica para exportar sus productos a Estados Unidos o en la región centroamericana.

- El Tratado de Libre Comercio no ha beneficiado a ninguna de las pequeñas empresas del sector, ya que no han percibido sus ventajas, porque nadie los ha motivado para aprovechar este convenio comercial.
- El gobierno a través de las instituciones encargadas del proceso de exportación no ha mostrado cuáles son los incentivos que otorga a las pequeñas industrias que aspiran a exportar sus productos por medio del TLC.
- La pequeña empresa no es competitiva en el sector, ya que los precios de la competencia son más bajos por ser producto extranjero.
- Los negocios pequeños en el sector de Quezaltepeque no cuentan con la información necesaria en el tema de aranceles (ni saben que es).
- Las industrias pequeñas productoras de dulces no conocen las ventajas y desventajas del CAFTA, es decir los beneficios y las consecuencias que conlleva el proceso de exportación.
- Los pequeños empresarios no tiene la tecnología necesaria para mejorar los productos que pueden ser exportables hacia otros mercados extranjeros.

B. RECOMENDACIONES

- Los pequeños empresarios del sector necesitan tener un sistema básico de exportación utilizando la información proporcionada por las entidades del Estado establecidos por el TLC para poder aplicar al proceso de exportación del dulce.

- Los propietarios deben conocer e informarse acerca del Tratado de Libre Comercio por medio de capacitaciones que el Estado puede dar por medio de las personas encargadas acerca de este tema.

- La pequeña empresa del sector de Quezaltepeque requiere de una guía de exportación para conocer con exactitud cuales son los pasos necesarios para exportar.

- Los pequeños empresarios dedicados a la producción de dulces deberían tener un apoyo financiero del gobierno por medio de las MYPES ya que la Banca Privada no los apoya en sus proyectos.

- El Tratado de Libre Comercio beneficiaría a la pequeña empresa por medio del establecimiento de participación más amplio y justa de las exportaciones que se hacen hacia los Estados Unidos es decir que sea más

accesible a este sector de llegar con sus productos a la nación norteamericana.

- El gobierno a través de las instituciones encargadas de los acuerdos comerciales tendrían que mostrar más interés en capacitar a la pequeña industria con el fin de que conozcan sobre los requisitos de exportación que deben cumplir.
- La pequeña empresa debe de implementar un plan de trabajo que le permita ser más competitiva en el sector para poder competir con los productos extranjeros.
- Los pequeños empresarios deben de conocer cuales son los principales aranceles que son necesarios para exportar productos de un lugar a otro como los fletes, los INCOTERMS, pagos de impuesto al valor agregado (IVA), etc.
- Las industrias dedicadas a la elaboración del dulce deben informarse sobre los factores favorables y desfavorables que tienen los acuerdos.
- Deben de tecnificarse en todo sentido (maquinaria, materia prima, recurso humano), si quiere ser competitivo en el sector y exportar de esa manera un producto de alta calidad.

CAPÍTULO TERCERO

"GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES PARA LA PEQUEÑA EMPRESA UBICADA EN EL MUNICIPIO DE QUEZALTEPEQUE, DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD, UTILIZANDO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO".

I. OBJETIVOS DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN APLICANDO EL TLC

A. OBJETIVO GENERAL

Proporcionar una guía de exportación que contribuya a solucionar la ausencia de ventas en el exterior, en la pequeña empresa productora de dulces, ubicada en el municipio de Quezaltepeque departamento de la Libertad.

B. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Brindar el conocimiento básico sobre los trámites, documentos y requisitos de exportación.
- Proporcionar las reglas más importantes del Tratado de Libre Comercio para la exportación.
- Brindar un plan de capacitación que permita a la pequeña empresa obtener herramientas básicas de conocimiento.

II. JUSTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN DE DULCES APLICANDO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

La exportación de productos hacia otros mercados internacionales es uno de los parámetros más importantes de la economía de los países, porque activa el momento comercial de las empresas generando mayor producción e incrementos en las ventas, es por tal razón que la guía de exportación utilizando el Tratado de Libre Comercio, va orientada a solucionar la falta de conocimiento existente en la pequeña empresa productora de dulces con el fin de que en un futuro estas puedan tomar decisiones de exportar a Estados Unidos o cualquier otro país que lo deseen. A si mismo es una herramienta muy valiosa para el sector sobre todo porque permitirá reactivar a muchas otras empresas que no conocen de los tratados comerciales mucho menos de exportaciones.

El diagnóstico de la investigación de campo realizado a las cinco pequeñas empresas productoras de dulces, refleja que la mayor problemática del sector es que nadie les ha proporcionado herramientas técnicas de conocimiento para exportar, con la guía práctica estas empresas como muchas otras pequeñas podrán resolver muchas inquietudes y expectativas de conocimiento sobre las exportaciones y el Tratado de Libre Comercio e insertarse al proceso de globalización y ser más competitivos.

III. TRÁMITES Y PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

A. TIPOS DE DOCUMENTOS UTILIZADOS Y REQUISITOS DE EXPORTACIÓN.

1. Documentos Administrativos.

Según el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) del Banco Central de Reserva de El Salvador los documentos administrativos y requisitos con que debe cumplir una empresa son los siguientes:

a. Tarjeta de Inscripción de exportadores.

Toda persona natural o jurídica que realice por primera vez el trámite de exportación deberá registrarse en el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), del Banco Central de Reserva de El Salvador como exportador, para ello debe llenar la tarjeta de Inscripción de exportador, y cumplir con los siguientes requisitos:

Si es Empresa deberá presentar original y copia de:

- Número de Identificación Tributaria (NIT) actualizado como importador.
- Carné de contribuyente de IVA.
- Escritura de Constitución de la Empresa.

- Documento Único de Identidad (DUI), carné de residente o pasaporte del representante legal o de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.
- Autorización del Ministerio de Economía si la empresa está calificada para perfeccionamiento activo o acogido a la ley de reactivación de las exportaciones.
- Resolución emitida por el departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas, donde se autoriza como despachante de aduanas a la persona que podrá firmar las declaraciones de Mercancías y actuar ante las diferentes aduanas del país, si las hubiere.

Si es persona Natural deberá presentar original y fotocopia de:

- Número de Identificación Tributaria (NIT) actualizado como " importador"
- Carné de contribuyente de IVA
- Documento único de Identidad (DUI), Carné de residente o pasaporte del explotador y de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre del exportador.

- 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.
- Resolución emitida por el departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas, donde se autoriza como despachante de aduanas a la persona que podrá firmar las declaraciones de mercancías y actuar ante las diferentes aduanas del país, si las hubiere.

b. Solicitud de Exportación.

Para efectuar las exportaciones, es necesario llenar y presentar al CENTREX la solicitud de exportación. Este documento le permite al CENTREX conocer las condiciones y los términos en los cuales se exporta, además de otros detalles de la transacción. El objeto es tener un registro de las exportaciones para efectos de Estadística y conocer las fuentes de ingresos de las divisas que se generan de las ventas al exterior.

c. Formulario Aduanero Único Centroamericano

Este documento se utiliza en las ventas a Centroamérica y Panamá, y hace las veces de certificado de origen; así mismo, complementa la factura comercial.

La mercadería originaria de El Salvador que se destina a Centroamérica debe ampararse en este documento para recibir el trato comercial respectivo, su trámite se realiza en el CENTREX cuando las exportaciones son igual o mayor a 5000 dólares y en la cámara de comercio e industrias de El Salvador cuando sea menor a 5,000 dólares.

d. Declaración de Mercancías.

Para toda exportación que se realice en cualquier país del mundo es necesario llenar la declaración de mercancías y presentarla al CENTREX, Independientemente del valor de la exportación. Una vez aprobado este documento deberá ser presentado por el exportador en la aduana de salida, todos estos trámites se pueden realizar en forma electrónica.

e. Formulario Único de ingreso de divisas.

Este documento se utiliza en el momento en que se recibe el pago de los clientes ya sea mediante transferencia bancaria, cobranza o carta de crédito.

f. Certificados de origen.

Estos documentos se utilizan para dar fe del origen del producto que se exportará a los mercados que así lo exijan, además sirven para dar testimonio de la fabricación, cultivo, el nacimiento o la extracción del producto en el país de origen.

Entre los tipos de certificados de origen están:

- Certificado de origen amparado en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Sirve para que los productos exportables en el país de origen gocen de la preferencia de los países otorgantes o de destino donde se importa la mercadería, dichos beneficios son rebajas y eliminación de aranceles. El formulario del SGP se adquiere en el CENTREX y deberá presentarse a esta entidad con dos copias de la factura comercial.

Los productos que no gozan del Sistema Generalizado de Preferencia están:

- Los artículos textiles y de vestir
- Relojes, correas y brazaletes
- Artículos de acero
- Calzado, Bolsa de Mano, Maletas de viaje, artículos " Planos"
- Guantes de trabajo y prendas de vestir de cuero.
- Productos de vidrio como vasos, platos etc.

- Certificado de Origen de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Este documento lo emite y autoriza CENTREX y se utiliza cuando se quiere exportar productos que gozan de preferencias según otros acuerdos y convenios firmados con El Salvador.

Entre otros certificados tenemos.

- Certificado de Origen amparado en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.
- Certificado de origen TLC Estados Unidos Mexicanos- El Salvador, Guatemala y Honduras.
- Certificados de Origen para países diferentes al Sistema Generalizado de Preferencias y Estados Unidos.

- Certificado Sanitario.

“Este documento se utiliza cuando se exporta productos alimenticios que necesitan una inspección del Ministerio de Salud para cumplir con el nivel de higiene, respectivo. Este documento lo emite el Ministerio de Salud con previa inspección sobre el producto”³⁰.

³⁰ Según el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social de El Salvador a través del departamento de Saneamiento Ambiental. Alameda Roosevelt, atrás de la escuela de enfermería. TEL. 2271-1300 y 2271-3607

➤ Certificado Fitosanitario.

“Se obtiene en el Ministerio de Agricultura y Ganadería específicamente en la Dirección General de Sanidad vegetal y Animal, y se utiliza cuando se exporta carnes y plantas que necesitan una inspección por dicha dependencia”³¹.

2. Documentos comerciales.

a. Factura Comercial de Exportación.

Este documento establece los términos en que se busca una compra - venta internacional así como los términos de entrega y el pago de la mercancía en algunos casos sirve como contrato. La factura comercial la extiende el vendedor al cliente y no tiene un formato definido siempre y cuando cumpla con los requisitos básicos de transacción Internacional.

b. Lista de Empaque.

Este documento se utiliza para indicar con detalle el número de bultos y el contenido de cada uno, además es útil para que el importador y las autoridades aduaneras identifiquen la mercadería con facilidad en el puerto de destino sobre todo cuando la carga es heterogénea y numerosa. Así mismo los bultos y cajas son de diferentes tamaños, pesos y contenidos.

³¹ Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería a través de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal. Final 1ª Avenida Norte y 13 Calle oriente, Carretera a Santa Tecla. TEL.2228-5220 y 2241-1773 fax. 2228-2735.

c. Factura Pro forma.

"Este documento se utiliza como una cotización para informar al comprador los términos en que está en disposición de vender, constituye una oferta preliminar, si es aceptado por el comprador el contenido se traslada a una factura comercial"³².

3. Documentos de Transporte y Seguros.

a. Orden de Embarque.

"Este se gestiona cuando todos los documentos comerciales y administrativos necesarios que amparan la mercadería están en orden, y consiste en una hoja de instrucciones para el embarque que se realizará por vía marítima, el formato varía de acuerdo a la empresa naviera"³³.

b. Conocimiento de Embarque.

Es un contrato entre el exportador y el embarcador, en donde se da fe de que la compañía naviera es depositaria de la mercancía y constituye el certificado de propiedad de la mercadería.

³² Según Castillo Jacobo, Marvin Edgardo "Como exportar desde El Salvador" UCA Editores Pág. 82.

³³ Según la dirección de Internet de la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma(CEPA)
<http://www.cepa.gob.sv>

c. Guía Aérea.

Es el recibo probatorio de que la mercadería ha sido entregada al transportista, sirve además como contrato entre el exportador y el embarcador, en el cual se pacta el compromiso de transportar la mercadería desde el lugar de embarque hasta el lugar de destino.

d. Carta de porte Terrestre.

Este documento ampara la mercadería que se exporta por tierra y es emitida por el transportista, dicho documento puede elaborarlo la empresa exportadora y lo firma el transportista. Este documento se obtiene en la cámara de comercio e Industrias de El Salvador.

e. Manifiesto de Carga.

En este documento se detalla la mercadería que se exporta es similar a la lista de empaque y sirve como documento anexo a la carta de porte terrestre que ampara la mercadería desde el lugar de origen al lugar de destino.

Al conocer el tipo de transporte que podemos utilizar es necesario saber donde se ubican las diferentes aduanas de El Salvador. El siguiente cuadro muestra el tipo, nombre, ubicación y distancia de las aduanas:

CUADRO No. 4

Aduanas que existen en El Salvador y su ubicación.

TIPO DE ADUANA	NOMBRE DE LA ADUANA	DEPARTAMENTO DE UBICACION	DISTANCIA DESDE SAN SALVADOR (KM)
VÍA TERRESTRE	SAN BARTOLO	SAN SALVADOR	11.5
	SANTA ANA	SANTA ANA	63
	ANGUIATU	SANTA ANA	125
	SAN CRISTOBAL	SANTA ANA	97
	EL POY	CHALATENANGO	97
	LA HACHADURA	AHUACHAPAN	125
	CHINAMAS	AHUACHAPAN	115
	EL AMATILLO	LA UNIÓN	205
VIA MARÍTIMA	ACAJUTLA	SONSONATE	205
	CUTUCO	LA UNIÓN	84
VÍA AÉREA	AEROPUERTO DE EL SALVADOR	LA PAZ	42

Fuente: Dirección General de Aduanas.

f. Solicitud de Seguro.

Es un documento en donde se solicita la póliza de seguros que ampare la mercadería desde el lugar donde se entregue la mercadería a bordo hasta el lugar de destino.

g. Póliza y certificado de seguro.

“Estos documentos son obtenidos por el exportador al momento de efectuar un contrato de seguros con alguna compañía aseguradora local, la prima depende de los factores que la empresa aseguradora tomó como criterios para su fijación, los factores que analiza la empresa aseguradora son la naturaleza del producto, fragilidad, el carácter perecedero entre otros”³⁴.

4. Trámites fiscales.

Según el Ministerio de Hacienda de la República de El Salvador a través de la Sección, Devoluciones y Compensaciones, los requisitos y tipos de trámites fiscales para las exportaciones son:

a. Incentivo Fiscal del 6 por ciento.

Para obtener el 6 por ciento sobre las exportaciones se debe cumplir con los requisitos siguientes:

- Haber sido calificado por el Gobierno y presentar solicitud de incentivo fiscal del 6% al Ministerio de Economía.

³⁴ Información proporcionada por la Dirección General de Aduanas. Km. 11 ½ Carretera Panamericana, Ilopango. TEL. 2244-5000.

- Presentar copia de la declaración de Mercancías firmada por la aduana de salida.

- Copia de la factura comercial de exportación.

Esta información se presenta al Ministerio de Economía dentro de los tres meses siguientes a la exportación. Es importante aclarar que este trámite es para aquellos que exportarán menos del 100 por ciento de la producción teniendo derecho a una devolución de parte del gobierno.

b. Trámite de Devolución del Impuesto al Al Valor Agregado.

Las exportaciones tienen una tasa de cero por ciento de impuesto a Centroamérica y fuera del área, toda empresa realiza compras de bienes y servicios esta actividad genera para la empresa un crédito fiscal ya que los pagos de IVA por las compras son mayores que las captaciones de impuesto en concepto de ventas locales, dado que vende pero en el exterior, para realizar este tipo de trámite se debe cumplir lo siguiente:

- Presentar una solicitud de reintegro a la Dirección General de Impuestos Internos.
- Presentar original y copia de declaraciones de IVA del (los) períodos o solicitar.
- Luego agregar detalle de los principales proveedores y las compras efectuadas cuando la solicitud contenga más de un período tributario.
- Detalle de las exportaciones y las ventas respectivas, ya sea a través de factura de consumidor final, de crédito fiscal o de exportaciones, y además se indicarán los números de formulario aduanero único Centroamericano.
- Adjuntar hoja en la cual se detalle el método utilizado por el contribuyente para calcular el monto solicitado en concepto de reintegro de crédito fiscal IVA o exportadores.

En caso de que la solicitud de reintegro se presente por primera vez deberá agregar lo siguiente:

- Orinal y copia de escritura de constitución de la sociedad.
- Formulario de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Original y copia de credencial de representante legal

- Original y copia del poder ya sea persona natural o jurídica.
- Carta autenticada por notario en la que se autoriza a una o varias personas para oír notificaciones.
- En caso de que la actividad económica de exportación sea prestación de servicios, se deberá anexar a la solicitud una carta explicativa indicando en qué consiste la prestación de servicios.

B. REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE DULCES A ESTADOS UNIDOS.

Según el Centro de Trámites de Exportación los requisitos para una empresa exportadora de dulces o cualquier otro producto alimenticio hecho a base de azúcar son los siguientes:

- Los productos como el dulce debe contar con un Registro Sanitario, proporcionado por el Ministerio de Salud de El Salvador.
- NIT de Importador/Exportador
- Registrarse como exportador en el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).
- Obtener el código o partida arancelaria de su producto de acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), para llenar la declaración de mercancía y poder exportar

su producto. Este código se obtiene en el Departamento de Arancelización de Aduana, Allí se lleva una muestra de su producto y se solicita el servicio de clasificación arancelaria.

A continuación se presenta un diagrama de procedimientos donde se detallan los requisitos a seguir en el proceso de exportación.

DIAGRAMA DE PROCEDIMIENTOS

CUADRO N° 5

Nombre del procedimiento: Trámites de los requisitos de exportación de dulces a Estados Unidos										Hoja 1 de 1
Dirigido a : La pequeña empresa		SÍMBOLOS		Resumen de pasos						
				Actual	Propuesto	Diferencia				
Tipo de producto: Dulces y confites		Actual <input checked="" type="checkbox"/> Propuesto <input type="checkbox"/> Fecha: 03-11-06 Hecho por: José Sarbelio Díaz Díaz	○ Operaciones	9						
	⇨ Transporte		4							
	□ Revisiones		2							
	D Demoras		0							
	▽ Archivos		1							
	○ Combinada		0							
N°.	Descripción de cada paso (Que se hace y porqué)	Distancia en metros	Tiempo en días	Operaciones	Transporte	Revisiones	Demoras	Archivos	Op. Comb	Observaciones
1	El exportador: Entrega solicitud de requisitos, y muestra del producto al Ministerio de Salud	-	3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Los requisitos son variados, según el producto
2	El Ministerio de Salud: Revisa los documentos y el muestreo del producto.	-	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ninguna
3	El Ministerio de salud: Archiva los documentos y el exportador espera una fecha indicada	-	10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	La espera es en días

4	El Ministerio de Salud: Extiende el certificado Sanitario.	-	1							Ninguna
5	El exportador: Solicita NIT y el carné de contribuyente de IVA en el Ministerio de Hacienda	-	3							Ninguna
6	El Ministerio de Hacienda: Revisa la documentación y los requisitos presentados.	-	1							Ninguna
7	El Ministerio de Hacienda: Archiva los documentos , el exportador espera hasta una fecha indicada	-	10							La espera es en días
8	El exportador: Presenta requisitos y llena la Tarjeta de inscripción en el CENTREX.	-	1							Ninguna
9	El CENTREX: Revisa la tarjeta y el cumplimiento de requisitos	-	1							Ninguna
10	El exportador: Obtiene el registro y está apto para realizar trámites de exportación	-	10							Ninguna
11	El exportador: Presenta solicitud de clasificación arancelaria y muestro del producto en la aduana	-	1							Ninguna
12	Aduana: Revisa a la solicitud y la muestra del producto.	-	5							Ninguna
13	Aduana: Realiza la operación y asigna el código de partida arancelaria.	-	1							Ninguna
14	El exportador: Recibe el código de partida Arancelaria de acuerdo al SAC.	-	10							Sistema Arancelario Centroamericano

Fuente: Centro de Trámites de Exportación del BCR.

C. PASOS PARA LA EXPORTACIÓN DE DULCES DESDE EL SALVADOR

Según el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) los pasos para una empresa que exporta dulces o cualquier otro producto alimenticio a base de azúcar son los siguientes:

- El exportador de dulces efectúa los contactos iniciales con los importadores, a petición de los importadores, el vendedor envía catálogos o revistas para conocer el producto o pueden enviar muestras del producto.
- El importador hace su pedido vía fax, carta, telegrama, correo electrónico o en forma personal, mediante una feria, misión, visita individual o cualquier otro medio. Luego si se pacta el pago por medio de carta de crédito el importador la solicita de acuerdo a los términos negociados. Un banco emisor abre la carta de crédito; un banco local notifica y/o confirma la carta de crédito.
- El exportador de dulces abre el financiamiento de su banco.
- El exportador de dulces procede a fabricar la producción que será enviada. La materia prima puede ser nacional total o parcial.

- Elaborado y debidamente empacado el dulce, el exportador procede a elaborar y tramitar los documentos que serán necesarios para efectuar el embarque o cualquier otro medio de transporte hacia el mercado de destino.

- Los documentos que amparan la exportación de dulces, deberán elaborarse y tramitarse en el orden siguiente:
 1. Documentos comerciales.
 2. Licencia de exportación y permisos especiales.
 3. Documentos administrativos
 4. Documentos de transporte y seguros.

- El exportador deberá embarcar directa o indirectamente en el plazo convenido, el producto correcto, amparado a los documentos correspondientes y en base a las condiciones pactadas.

- Si el pago que efectúa el importador es simple o directo, el exportador de dulces deberá enviar lo más rápido posible los documentos de exportación al importador. Si fuere por cobranza u orden de pago documentaría el exportador tendrán que llevar los documentos al banco para efectuar el cobro. En caso que fuera por medio de carta de crédito o crédito documentario el exportador presentará los documentos al banco local, este negociará o pagará la carta de

crédito a si sucesivamente según el tipo de pago pactado.

- El importador de dulces, directa o a través de su banco efectuará el pago ya sea a la vista o a plazo.
- El exportador de dulces recibe el importe neto de la operación, deducidas las comisiones de los bancos y los intereses del financiamiento.
- El exportador complementa los documentos administrativos mediante la declaración del reintegro de divisas y tramita el incentivo fiscal del 6% y el Impuesto al Valor Agregado.
- El exportador de dulces debe mantener comunicaciones complementarias con el importador sobre el embarque efectuado y para posibles acuerdos de negocios.

	documentos enviados y la mercadería.									
9	El importador: Efectúa el pago a través de su banco.	-	5							Lleva la documentación recibida por el exportador.
10	El exportador: Presenta al Banco documentos personales para recibir el pago.	-	1							Ninguna
11	El Banco: Revisa los documentos personales y compara con la orden de pago del exterior.	-	1							Ninguna
12	El Banco: Archiva una copia del recibo de Cancelación.	-	1							Ninguna
13	El Banco: Realiza el pago en efectivo al exportador	-	1							Ninguna
14	El exportador: Tramita el Incentivo Fiscal del 6 por ciento de IVA.	-	1							Ninguna
15	El Exportador: Recibe la devolución	-	10							Ninguna
16	El exportador: Viaja y mantiene comunicación para posibles acuerdos.		15							Ninguna

Fuente: Centro de Trámites de Exportación del BCR.

D. FORMAS DE PAGOS INTERNACIONALES

Una vez realizado el contrato de compra-venta en donde se estipula la forma de pago y el tipo de moneda de curso legal en la cual pagará el cliente en el exterior, es necesario realizar la operación lo mas pronto posible porque el cliente tiende a demorarse si se a larga el tiempo. Las formas de pago más usuales que se pueden utilizar son:

➤ Crédito documentario o carta de crédito.

El banco garantiza el pago en nombre del importador mediante el envío de una carta de crédito al exportador.

➤ Remesa documentaria:

El importador recibe las mercancías y los documentos previo pago.

➤ Orden de pago documentaria:

Un banco, siguiendo instrucciones de un cliente importador de un país de destino y valiéndose de los servicios de un banco local, ordena pagar a un exportador de otro país.

➤ Remesa simple:

Es la gestión de cobro de un documento de giro que puede ser letra de cambio o pagaré, el librador (exportador) entrega los efectos a su banco para que por su cuenta y orden efectúe la gestión, la aceptación y el cobro respectivo.

➤ Orden de pago simple:

Consiste en una orden que da el importador o comprador a su banco para que valiéndose de un banco corresponsal extranjero pague a un tercero beneficiario (exportador) la suma determinada.

➤ Pago simple o directo:

"Supone la entrega de mercancías sin garantía bancaria, puede hacerse el pago mediante cheque, letra de cambio o

transferencia bancaria. Además el pago puede efectuarse por medio de una fianza bancaria³⁵.

CUADRO No. 7

Precios vigentes para realizar trámites de exportación

TIPO DE TRÁMITES	PRECIO EN DÓLARES
REGISTRO DE EXPORTADOR	EL EXPORTADOR NO PAGA POR REALIZAR ESTE TRÁMITE
DECLARACIÓN DE MERCANCIAS O FORMULARIO ADUANERO ÚNICO CENTROAMERICANO DEL CENTREX.	\$4.00 + 13% DE IVA POR CADA OPERACIÓN
CERTIFICADO FITOSANITARIO	\$5.71 + 13% DE IVA POR CADA OPERACIÓN
CERTIFICADO ZOOSANITARIO	\$28.57 + 13% DE IVA POR CADA OPERACIÓN
CERTIFICADO DE ORIGEN CAFTA, SGP, ALADI, CENTREX-BCR	NO TIENE COSTO ADICIONAL PARA EL EXPORTADOR

Fuente: Centro de Trámites de Exportación del BCR.

E. DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

La desgravación arancelaria para algunos productos en El Salvador se refleja en el siguiente cuadro:

³⁵ Según la Guía Básica de Exportación dada a conocer por el Ministerio de Economía se la República de El Salvador a través de la Dirección <http://www.minec.gob.sv>

CUADRO No.8

CODIGO	BIENES	CUOTAS (toneladas)	CRECIMIENTO ANUAL DE LA CUOTA %
0703.10.1	Cebollas	8,000	5%
0804.40.00	Aguacate	9,883	5%
1101.00.00	Harina de trigo	120	5%
1901.20.00	Panadería, pastelería o galletería	1905	40 5%
1902.11.00	Huevo	40	5%
1902.30.00	Pastas alimenticias	332	10%
1905.30.00	dulces	700	10%

Fuente: Centro de Trámites de Exportación del BCR.

La desgravación arancelaria va a depender del tipo de producto que se quiera exportar y al país que se desee, ya que cada país aplica procesos arancelarios distintos, los datos que se presentan en el cuadro pertenecen a El Salvador y significa que cuando un producto entra al país por primera vez no paga arancel a medida va incrementando el volumen y los años va incrementándose porcentualmente en forma compuesta. Por ejemplo el dulce cuando se exportan 700 toneladas el arancel será el diez por ciento en el segundo año ya que el primero no paga y si exporta en el tercer año tendrá que calcularse el diez por ciento sobre el monto acumulado.

F. TIPO DE EXPORTACIÓN ADECUADA A LA PEQUEÑA EMPRESA.

“Existen varios tipos de exportación pero la más adecuada para la pequeña empresa es la exportación indirecta no tradicional por el tipo de producto que desean exportar como lo es el dulce, además ayuda a Ahorrar tiempo y recursos económicos ya que se realiza por medio de intermediarios como empresas de exportación y comisionistas”³⁶.

IV. REGLAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PARA EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS

A. MEDIDAS HIGIÉNICAS PARA LOS PRODUCTOS.

Según el Ministerio de Salud de la República de El Salvador las medidas higiénicas que deben cumplir toda empresa productora de dulces y cualquier empresa dedicada a la elaboración de productos a base de azúcar son los siguientes:

- Agua para la elaboración del dulce.

El suministro de agua para elaborar el dulce debe proceder de una fuente aprobada, localizada y protegida de contaminación, además debe ser segura y sanitaria.

- Basura y desperdicios

La basura y desperdicios en el lugar de fabricación del dulce y el recorte de la grama y hiervas en las proximidades del

³⁶ Según la Dirección de Internet de la Oficina de Cuotas(EXPORTEX) <http://www.exportex.com.sv>

edificio, instalaciones pueden ser lugar de reproducción o refugio de vectores y roedores lo cual se debe evitar.

➤ Lugar de almacenamiento del dulce

El almacenamiento del dulce tiene que estar alejado de las paredes para evitar que animales lleguen y contaminen el producto.

➤ Higiene del empaque

El dulce debe estar estrictamente sellado con empaques plásticos dobles para evitar que animales se paren sobre el producto básico.

➤ Recipientes higiénicos

Los recipientes donde se manipula la materia prima del dulce deben ser anchos y estar totalmente limpios.

➤ Instalaciones y lavamanos.

Las instalaciones de los lavamanos deben ser adecuadas y convenientes y contar sus grifos con agua a temperatura ambiente.

➤ Uso de papel y toallas.

Se debe usar papel y toallas como dispositivos de secado de manos adecuados para el personal que elabora los dulces.

- Uso de herramientas.

Todo el equipo y herramientas de la planta deben ser convenientes para los usos especificados del dulce.

- Higiene personal.

Los empleados que producen el dulce deben vestirse con ropa de protección, incluida gorra para la cabeza y calzado, prendas y debidamente limpia y manipular la materia prima con herramientas y no con las manos. Además deberá hacerse exámenes médicos periódicamente.

- Conducta higiénica personal

Se prohibirá todo comportamiento que pueda contaminar el producto como por ejemplo: comer, fumar tabaco, mascar chicle, escupir entre otros.

B. CALIDAD QUE DEBEN CUMPLIR LOS PRODUCTOS

1. Materia prima.

Según el Departamento de Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Economía de El Salvador la calidad que debe cumplir la materia prima para elaborar el dulce es:

- Que no se derrita con el calor.
- Que la miel sea natural.
- Que el empaque no se rompa o no sea tan censillo

- El azúcar a utilizar que sea recomendada por ingenios del país de origen.
- Que el material de sabores no sea muy antiguo de ser producido.
- Que la materia prima como el coco, la leche, el nance entre otros no sea producido con muchos días de anterioridad, entre otros.

2. El empaque.

“El producto debe ir estrictamente empaçado y sellado para que no sea rechazado por los Estado Unidos u otros países del mundo, por lo tanto es necesario que el empaque cumpla con las etiquetas, código de barras, fecha de vencimiento y sus respectivas especificaciones de peso, contenido, donde fue elaborado, entre otros.

C. MEDIDAS DE SEGURIDAD

1. Fechas de Vencimiento.

El producto debe de contener fecha de vencimiento para que el consumidor final tenga una perspectiva que no se va ha enfermar si consume tal producto.

2. Almacenamiento.

El producto debe estar almacenado en un lugar con temperatura adecuada con el fin de que no se deteriore o se arruine y ya no se pueda comercializar, generando pérdidas para la empresa.

3. Inspección de contenedores.

Los contenedores de carga catalogados como de alto riesgo se deben proceder a inspeccionarse ya que pueden ocasionar problemas de carga y de contenido en el transcurso del viaje.

4. Control de aduanas.

El producto debe ser inspeccionado e inventariado por la aduana considerando que cumpla con los requisitos de exportación hacia el país de destino.

5. Especificaciones del producto.

El producto debe de cumplir con las especificaciones como una medida de seguridad para entrar a otros mercados, debe especificar todos aquellos elementos que atesten en la identificación del producto.

D. MARCAS Y PATENTES DE LOS PRODUCTOS

1. Registro de Marca.

El producto debe estar inscrito en el registro de comercio de cada país donde se produzca, dado que la marca debe ser única y exclusivamente del exportador y no deben ser violentados los derechos de autor. Algunos símbolos de registro son:

El Trademark que significa derechos de marca, representado por el símbolo "™", se puede utilizar junto con la marca para alertar al público que los derechos de marca están solicitados. Sin embargo, se utiliza el símbolo de registro R con un circulo "®", significa que el registro es único del que ha efectuado su propiedad.

2. Patentes.

"Cuando el producto está totalmente patentado entonces no podrá violentarse los derechos de propiedad, ya que la formula del contenido de fabricación son exclusivamente de quien la registró a su poder"³⁷.

E. MARCO LEGAL

"Según la Ley de Reactivación de Exportaciones en el Art. 2 establece el incentivo fiscal del 6% sobre el valor FOB de la mercancía, estableciendo que se hará dentro de los 45 días

³⁷ Según la Guía de Exportación de la Cámara de Comercio e Industrias de El Salvador dada a conocer en la Dirección de Internet. <http://www.camarasal.com>

siguientes a la entrega la documentación respectiva con la cual se ha solicitado.

Por otra parte el Art.75 de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios establece que las exportaciones estarán afectas a una tasa del cero por ciento (Para maquilas y zonas francas).

En esta misma ley en el Art.77 dice que podemos solicitar el reintegro de IVA en la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda y deberá efectuarse el plazo en un período no mayor a 30 días y se establecen los requisitos para solicitarla(para empresas no maquileras). Sobre las marcas nos habla el Art.9 de la ley de procedimientos mercantiles y establece que el titular de una marca que aparezca reproducida o emitida en productos de igual naturaleza que los que produce o distribuye importados del extranjero, podrá solicitar los escritos al juez competente y la orden judicial a las aduanas de la República”³⁸.

³⁸ Según la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicio (IVA).

**V. PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA PEQUEÑA EMPRESA
PRODUCTORA DE DULCES.**

A. CAPACITACIÓN.

La capacitación se denominará "Exporta Dulces" y consiste en reunir al personal de las cinco empresas de dulces, se inscribirán y pagarán el costo de la capacitación, los recursos se costearán con fondos propios que aportaran los responsables, quienes son: José Sarbelio Díaz Díaz, José Eduardo Escobar Flores y Leonor de Jesús Flores Vigil, dentro del aporte incluye todos los demás recursos materiales y técnicos.

B. PLAN Y COSTO DEL PROYECTO

CUADRO No. 9

<p>OBJETIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Lograr exportar dulces a Estados Unidos en los próximos seis meses.✓ Dar a conocer el costo del proyecto de exportación con el fin de ponerlo en marcha después de la capacitación.
<p>POLÍTICAS:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Fomentar el sector de Ventas para lograr un desarrollo a nivel internacional.✓ Ampliación del mercado a nivel internacional para cumplir con exigencia de los clientes.
<p>ESTRATEGIAS:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Mejoramiento continuo del producto a exportar✓ Seleccionar el segmento de mercado en el exterior

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNIT.	TOTAL
Capacitación	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Trámites de documentos	varios	\$ 400.00	\$ 400.00
Contratación de más personal	10	\$ 300.00	\$3,000.00
Materiales para producir	varios	\$ 800.00	\$ 800.00
Mobiliario y equipo	varios	\$ 300.00	\$ 300.00
Herramientas y tecnología	varios	\$1,000.00	\$1,000.00
Transporte internacional	1	\$2,000.00	\$2,000.00
Pago de servicios básicos	varios	\$ 200.00	\$ 200.00
Impuestos	varios	\$ 300.00	\$ 300.00
Otros gastos generales	varios	\$ 500.00	\$ 500.00
Costo Total del proyecto			\$9,000.00

Fuente: cuadro propuesto por el grupo.

C. RECURSOS A UTILIZAR

1. Recursos Humanos.

Para llevar a cabo el proyecto de exportación y dar cumplimiento a las exigencias internacionales será necesario contratar 10 trabajadores más para la empresa sumado a lo que ya tenemos, debido a que la producción aumentará por lo tanto habrá mayores actividades que realizar.

2. Recursos Financieros.

El costo total del proyecto asciende a \$9,000.00 dólares para poner en operación, fondos que serán financiados por instituciones de ahorro y crédito, los responsables de

cancelar la deuda serían los propietarios de cada pequeña empresa con fondos propios. Los titulares de cada entidad tendrán que evaluar su conveniencia.

3. Recursos Materiales.

Para poder producir lo que se demandará en el mercado extranjero será necesario contar con los siguientes recursos materiales:

- Papelería y útiles
- Mobiliario y equipo
- Materiales para producir (empaques, miel, agua, coco, nance, azúcar etc.)
- Cajas, entre otros.

4. Recursos técnicos.

Dentro de los recursos tecnológicos están:

- Computadoras
- Internet
- Maquinaria
- Tecnología de producción
- Otros.

D. PERÍODO DE REALIZACIÓN

Se estima que para poner en operación el proyecto se necesitan seis meses como mínimo iniciando desde el 1° de abril y finalizando el 30 de septiembre de 2007.

E. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

MESES	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE			
	Semanas				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capacitación	■	■	■	■																				
Trámites de documentos					■	■	■	■																
Financiamiento											■													
Contratación de empleados									■	■														
Compra de materiales para producir											■	■												
Compra de más mobiliario y equipo													■	■										
Fortalecimiento de tecnología														■	■	■								
Producción de dulces para exportar																	■	■	■					
Contacto con clientes en el extranjero																		■	■					
Contrato o pacto de negocios																				■				
Contratación de transporte																				■				
Contrato de compañía de seguros																					■			
Puesta en operación del proyecto																							■	■

RESPONSABLES: EDUARDO QUEZADA

PERÍODO: del 1° de abril al 30 DE Septiembre de 2007

JUAN CARLOS BARAHONA

ELMER HERNÁNDEZ

JOSÉ ANGEL LÓPEZ

ROBERTO AMAYA

SIGLAS DE TÉRMINOS UTILIZADOS

CENTREX:	Centro de Trámite Exportación
BCR:	Banco Central de Reserva
NIT:	Número de Identificación Tributaria
IVA:	Impuesto al Valor Agregado
DUI:	Documento Único de identificación
SGP:	Sistema Generalizado de Preferencias
TLC:	Tratado de Libre Comercio
ICC:	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
KM:	Kilómetro
RUC:	Registro Único de Contribuyente
SAC:	Sistema Arancelario Centroamericano
CAFTA:	Central America Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de América Central)
ALADI:	Asociación Latinoamericana de Integración
® :	Registro
Art:	Artículo
DGII:	Dirección General de Impuestos Internos
MINEC:	Ministerio de Economía
KG:	Kilogramo

BIBLIOGRAFÍA

Libro de texto:

1. Castillo Jacobo, Marvin Edgardo.
"Como Exportar desde El Salvador"
UCA editores. El Salvador 2001 pág.57,82
2. Hernández Sampieri, Roberto.
"Metodología de la investigación"
Segunda edición, McGraw Hill México, 1997, Pág.5,438
3. Iglesias Mejía, Salvador.
"Guía para la elaboración de trabajo monográficos o tesis"
tercera edición, El Salvador, 2001, Pág.129
4. Philip kotler y Gary Armstrong, Fundamentos de
Marketing, México, Editorial Pretice-Hall, 4°
Edición, 1998 P. 148 y 150.
5. Stanton, Etzel, Walter, Fundamentos de Marketing,
México, Editorial McGraw-Hill, 13° Edición, 2004) P.
57- 65

Tesis:

6. Tesis de graduación de Carlos Enrique García,
Diagnóstico del área de aspectos legales de la pequeña
empresa salvadoreña productora de calzado, (Universidad
de El Salvador, 1987) P.6

Revistas:

7. Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, Inconterms 2000, Barcelona, España, 1999.
8. Forum del Comercio Internacional, (Brasil, Vol. 4, 1972). Se expone los términos del Transporte Internacional para la exportación de productos.
9. INSAFORP, Training & Development, (San Salvador, Noviembre, 2005) P. 22,
10. Ministerio de Economía Unidad de Administración de Acuerdos Comerciales de El Salvador, 2006.
11. Requisitos para Exportar de la Cámara de Comercio e Industrias de El Salvador, 2006.

Leyes:

12. Código Tributario de El Salvador, Decreto N° 230 El Salvador, Editorial Jurídica Salvadoreña, 2001 P. 5
13. Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, Decreto N° 296.
14. Ley de Procedimientos Mercantiles, Decreto N° 360.

15. Ley de Reactivación de las Exportaciones, Decreto N° 460.

Diccionario:

16. García, Ramón Pequeño Larousse
España, Ediciones Larousse, 1990 P. 392. Buscar en la letra E, donde se extrajo el concepto de exportación.

Direcciones electrónicas:

17. Guía Básica de Exportación dada a conocer por el Ministerio de Economía se la República de El Salvador a través de la Dirección <http://www.minec.gob.sv>
18. Dirección Electrónica www.minec.gob.sv Textos CAFTA Capítulos 3, 5, 6, 7, 14, 15, 20 (Ministerio de Economía).
19. Dirección Electrónica, [WWW.camarasal.com](http://www.camarasal.com), sitio correspondiente a la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.
20. Dirección de Internet de la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma (CEPA) <http://www.cepa.gob.sv>
21. Dirección de Internet de la Oficina de Cuotas (EXPORTEX) <http://www.exportex.com.sv>

22. Direcciones de Internet:

www.conamype.gob.sv www.monografia.com

<http://dataweb.usitc.gov> www.cafta.gob.sv

Instituciones:

23. Alcaldía Municipal de Quezaltepeque, a través del Departamento de Catastro.

24. CENTREX, Centro de Trámites de Exportación del Banco Central de Reserva de El Salvador, 2006.

25. Dirección General de Aduanas. Km. 11 ½ Carretera Panamericana, Ilopango. TEL. 2244-5000.

26. Ministerio de Agricultura y Ganadería a través de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal. Final 1ª Avenida Norte y 13 Calle oriente, Carretera a Santa Tecla. TEL.2228-5220 y 2241-1773 fax. 2228-2735.

27. Ministerio de Economía Unidad de Administración de Acuerdos Comerciales de El Salvador, 2006.

28. Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social de El Salvador a través del departamento de Saneamiento Ambiental. Alameda Roosevelt, atrás de la escuela de enfermería. TEL. 2271-1300 y 2271-3607

ANEXOS



**Banco Central de Reserva
de El Salvador**

Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte
Apartado Postal 106, San Salvador, El Salvador, C.A.
Tel. (503) 281-8000; Fax. (503) 281-8113
Contáctenos: comunicaciones@bcr.gob.sv
http://www.bcr.gob.sv

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE EXPORTADOR
(Llenar a máquina)



CENTREX
Centro de Trámites de Exportación

Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte,
San Salvador, El Salvador, C.A. Tels. (503) 281-8087 al 90
281-8131, 8287, 8435 y 8436; Fax. (503) 281-8086
Contáctenos: webmaster@centrex.gob.sv
http://www.centrex.gob.sv y http://www.elsalvadortrade.com.sv

NOMBRE SEGÚN NIT		CÓDIGO	
NIT		FECHA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE COMERCIO (si es persona jurídica)	
DIRECCIÓN EXACTA		MUNICIPIO	DEPARTAMENTO
TELÉFONOS	FAX	DIRECCIÓN DE SU SITIO WEB	
¿OPERA EN ZONA FRANCA?	¿ESTÁ CALIFICADO PARA LA DEVOLUCIÓN DEL 6%?	¿OPERA EN DEPÓSITO PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO (OPA)?	¿ESTÁ EXENTO DEL IVA?
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
Nombre: _____	Acuerdo N° _____ Fecha _____	Acuerdo N° _____ Fecha _____	
NÚMERO DE REGISTRO DE CONTRIBUYENTE (NRC)	GIRO O ACTIVIDAD SEGÚN EL NRC	ACTIVIDAD ECONÓMICA PRIMARIA	SECTOR ECONÓMICO

NOMBRE	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA	ACCESO AL SICEX
1 _____				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
2 _____				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
3 _____				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
4 _____				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
5 _____				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
PERSONA A QUIEN CONTACTAR PARA ASUNTOS DE EXPORTACIÓN		REPRESENTANTE LEGAL		
Nombre: _____		Nombre: _____		
Correo electrónico: _____		Correo electrónico: _____		
Uso exclusivo del CENTREX		Productos de exportación		
Observaciones: _____		Bajo juramento declaro que los datos proporcionados son expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.		
Firma, fecha y sello de autorizado		Firma del Representante Legal o Persona Natural y sello de la empresa		

DECLARACION DE MERCANCIAS

1) No. /

Dirección General de la Renta de Aduanas

No. BCR-0100046794

2) Número de Página 1 de 1

3) Código Revisor:	4) Fecha Aceptación:	5) Código Aduana: 03	6) Código Régimen: E110	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:
9) Documento de Transporte:	10) Cód. Bodega y Ubicación:	11) Cód. Despachante:	12) Nombre o Razón Social del Declarante: INDUSTRIAS LAINEZ, S.A. DE C.V.		
13) NIT Declarante: 06140203891014	14) NRC Declarante:	15) Cód. País Proc./Dest.: 840	16) Cód. Transporte: 2	17) Cód. Dep. Aduanas:	
18) No. Declaración Valor:	19) Total Peso Bruto (Kgs.): 6,701.00	20) Total No. Bultos: 10.00	21) Cód. de Bultos Utilizados: PO,CS		
22) Total FOB US\$: 5,813.00	23) Total Flete US\$: 567.00	24) Total Prima Seguro US\$: 123.00	25) Total Otros Gastos US\$: 34.00	26) Total CIF US\$: 6,537.00	
27) Números y Fechas de Facturas: 15 (21/05/2001)			28) Códigos de Documentos Adjuntos: 22,2,17		
			29) Número Certificado Verificación:		
30) No. de Item 1	31) Código Arancelario: 22071010	32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 CAJA ALCOHOL ETILICO ABSOLUTO			
33) Peso Neto en Kgs.: 1,678.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 2,134.00				
35) Cód. País Origen: 222	36) Cód. Unid. Med.: 011	37) Cantidad: 100.00 BOTELLA	38) FOB en US\$: 4,568.00	39) Flete en US\$: 445.56	40) Seguro en US\$: 96.66
41) Otros Gtos. US\$: 26.72	42) CIF en US\$: 5,136.94	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 2	31) Código Arancelario: 30059000	32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 BOLSA ALGODON ABSORBENTE			
33) Peso Neto en Kgs.: 3,456.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 4,567.00				
35) Cód. País Origen: 222	36) Cód. Unid. Med.: 100	37) Cantidad: 100.00 BOLSA	38) FOB en US\$: 1,245.00	39) Flete en US\$: 121.44	40) Seguro en US\$: 26.34
41) Otros Gtos. US\$: 7.28	42) CIF en US\$: 1,400.06	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: Régimen: <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> O		Código Aduana:	55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:		56) Legalización de Aduanas:
No. Declaración:		Fecha Aceptación:	Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas		Firma y Sello Contador Vista
48) Liquidación: No.	Fecha:	49) I/C:			
50) Tributo	51) Valor a Pago - US\$	52) Monto en Garantía - US\$	53) Monto Exento - US\$	57) Reservado Entidad Colectora:	
D.A.I.				Monto Interés	
Específicos				Total Recaudado (Colones)	
I.V.A.				Administrador o Sub-administrador	
Tasas				58) Control de Pagos:	
I.V.A. Serv.				No.	
Multas:				Fecha:	
Otros				59) Observaciones:	
54) TOTAL					
RESERVADO BCR			Firma y Sello		
Registro No. 0100046794			CENTREX - BCR		
Fecha de Emisión: 21/05/2001					
SICEX					

ESTA ES UNA PRUEBA NO VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES

ORIGINAL ADUANA

FORMULARIO UNICO DE INGRESO DE DIVISAS

1. DATOS DEL DECLARANTE

Lugar y fecha

a) Nombre o razón social: _____

b) NIT _____ c) Carnet _____

(Para exportadores extranjeros no residentes)

d) Dirección: _____ Teléfono: _____

2. PAIS, CLASE Y CANTIDAD DE MONEDA INGRESADA:

a) Procedencia de las Divisas			b) Clase de Moneda		c) Cantidad en Moneda	
Estados Unidos	<input type="checkbox"/>	1005	Dólares	<input type="checkbox"/>	01	<input type="text"/>
Guatemala	<input type="checkbox"/>	2108	Quetzales	<input type="checkbox"/>	02	<input type="text"/>
Honduras	<input type="checkbox"/>	2104	Lempiras	<input type="checkbox"/>	03	<input type="text"/>
Nicaragua	<input type="checkbox"/>	2107	Córdovas	<input type="checkbox"/>	04	<input type="text"/>
Costa Rica	<input type="checkbox"/>	2101	Colones C. Rica	<input type="checkbox"/>	05	<input type="text"/>
México	<input type="checkbox"/>	1007	Pesos Mexicanos	<input type="checkbox"/>	06	<input type="text"/>
Otros	<input type="checkbox"/>		Otros	<input type="checkbox"/>		<input type="text"/>

3. ORIGEN DE LAS DIVISAS

a. Ingresos diversos

Ayuda familiar	<input type="checkbox"/>	Por gastos diplomáticos	<input type="checkbox"/>
Donaciones privadas	<input type="checkbox"/>	Por gastos de operación	<input type="checkbox"/>
Donaciones religiosas	<input type="checkbox"/>	Transporte	<input type="checkbox"/>
Donaciones gubernamentales	<input type="checkbox"/>	Préstamos al sector privado	<input type="checkbox"/>
Comisiones	<input type="checkbox"/>	Préstamos al sector público	<input type="checkbox"/>
Seguros	<input type="checkbox"/>	Intereses por depósitos	<input type="checkbox"/>
Turismo	<input type="checkbox"/>	Traslado de Fondos	<input type="checkbox"/>
Servicios de comunicación	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>
Reintegro de divisas	<input type="checkbox"/>	(Especificar)	<input type="checkbox"/>

b. Ingresos de exportaciones

No. de registros (s) de exportación	No. de factura de exportación	Mercadería exportada	Valor en moneda extranjera
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

(Si el ingreso comprende mayor cantidad de registros de exportación, anótelos en el reverso).

Firma del Vendedor: _____

ESPACIO PARA LA INSTITUCION INTERMEDIARIA QUE RECIBE LAS DIVISAS	BANCO AGRICOLA COMERCIAL
TIPO DE CAMBIO ₡ _____	
Lugar y Fecha	Firma y sello responsable

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No. GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in (country) <small>See notes overleaf</small>			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)					
3. Means of transport and route (as far as known)			4. For official use		
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Place and date, signature and stamp of certifying authority			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to (Importing country) Place and date, signature of authorized signatory		

**DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
REPUBLICA DE EL SALVADOR, C.A.**

CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION
DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA

No. Reg.: 0100046814

PARA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE ESTADOS UNIDOS (U.S.A.)
DE ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE EL SALVADOR

I. DESCRIPCION DEL ENVIO

Nombre y Dirección del Exportador : TEFEX, S.A. DE C.V. - BLVD.ORDEN DE MALTA #460,URB.SANTA ELENA,ANT.CUSCATLAN
SAN SALVADOR

Nombre y Dirección declarados del Destinatario : FOLIAGE IMPORTS, C.A. - P.O. BOX 567, ASTOR, FL. 32102, USA

Número y Descripción de los Bultos : 150 MANOJOS

Marcas Distintivas : Tefex

Lugar de Origen : EL SALVADOR

Medios de Transporte Declarado : AEREO

Punto de Salida Declarado : AEROP.INT.EL SALVADOR, EL SALVADOR

Nombre del Producto	Nombre Botánico de las Plantas	Cantidad Declarada
PLANTA ORNAMENTALES		1,500.00 UNIDADES

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.
Se considera que están sustancialmente libres de otras plagas.

II. DECLARACION ADICIONAL**III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCI**

Fecha: _____ Tratamiento: _____
Producto Químico: _____ Dureción y Temperatura: _____
Concetración: _____

Información Adicional: _____

Lugar y Fecha de Expedición : LA LIBERTAD, 22/05/2001

Nombre del Funcionario Autorizado :

ESTA ES UNA PRUEBA NO ES VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES

(Sello de la Organización)

(Firma)

Esta Organización, División de Cuarentena Agropecuaria de la Dirección de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de la República de El Salvador, y sus funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado.

FACTURA COMERCIAL
COMERCIAL INVOICE

No.

NOMBRE DEL EXPORTADOR Exporter's Name		NOMBRE DEL IMPORTADOR Buyer's Name		
DIRECCION DEL EXPORTADOR Exporter's Address		DIRECCION DEL IMPORTADOR Buyer's Address		
FECHA Date		MEDIO DE TRANSPORTE Y NOMBRE DE LA EMPRESA Means of Transport and Agency		
		TIEMPO DE ENTREGA Delivery Time	OTROS Others	
CANTIDAD Y CLASE DE BULTO Quantity and Kind of Bulk	CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA Quantity and Measure Unit	DESCRIPCION Description	PRECIO UNITARIO Unit Price	VALOR TOTAL Amount
			FLETE Freight	
			SEGURO Insurance	
			OTROS GASTOS Other Costs	
			TOTAL (VALOR C.I.F.) Total (C.I.F. Price)	

LISTA DE EMPAQUE

CLIENTE:

MARCA DE LOS BULTOS:

EL DIA:

EMBARCAMOS:

LA SIGUIENTE MERCANCIA:

BULTOS	DESCRIPCION DEL CONTENIDO	PESO BRUTO EN KGS.	PESO NETO EN KGS	MEDIDAS DE CAJAS EN *

LUGAR, _____ DE _____ DE _____

SU EMPRESA, S.A. DE C.V.

ORDEN DE EMBARQUE

Puerto _____ No _____

No de Tarjeta Tributaria:

Señor Gerente General
Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma
San Salvador

Sirvase usted ordenar que se reciban para embarcar por el puerto indicado en la ruta y según instrucciones, las mercaderías siguientes:

- 1 MARCAS

- 2 Cantidad de bultos _____
- 3 Contenido _____
- 4 Peso bruto total en kilogramos _____ Clase de embalaje _____
- 5 Embarcador _____
- 6 Consignado a _____
- 7 Puerto de destino _____
- 8 Asegurado bajo Póliza _____
- 9 Vapor _____ Línea _____
- 10 Los gastos de embarque serán pagados por _____
- 11 Flete marítimo _____
- 12 Deben destinarse o redestinarse los bultos? _____
- 13 Departamento de la República de donde procede la mercadería _____
- 14 Transportado por _____
- 15 Valor en Dólares de la mercadería _____
- 16 Teléfono de Oficina No _____ Caso de urgencia llamar al Teléfono No _____
- 17 Los conocimientos de embarque deben llevar fecha _____
- 18 Observaciones _____

Rogamos enviar acuse de recibo y aceptación a sus atentos y Ss. Ss.

EMBARCADOR

EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Shipper/Exporter (complete name and address)		COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING	BL No.
			Booking No.
		Export references	
Consignee (complete name and address)		Forwarding agent references	
		Point and Country of Origin	
Notify Party (Complete name and address)		Domestic routing/port instructions	
		Overland inland routing	
*Pre-carriage by	*Place of Receipt		
Vessel	Port of Loading		
Port of Discharge	*Place of Delivery		

CARRIER'S RECEIPT		PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER-CARRIER NOT RESPONSIBLE			
Container No/Seal No. Marks and Numbers	No. of Containers or pkgs.	Kind of packages; description of goods	Gross Weight	Measurement	
Freight & Charges		Rate	Unit	Prepaid	Collect
Declared Value Charges (See clause 6) for		Total Prepaid	Shipped in apparent good order and condition, unless otherwise stated herein, for transportation on board the ocean vessel mentioned herein or any substituted vessel or on board the leader vessel or other means of transportation (rail or truck) if place of receipt is marked in this Bill of Lading the goods or packages or containers said to contain goods, hereinafter called "The Goods", specified herein for carriage from the port of loading named herein or place of receipt if mentioned herein, on a voyage as described and agreed by this Bill of Lading and discharge at the port of discharge named herein or deliver at the place of delivery if mentioned herein, such carriage, discharge or delivery being always subject to the exceptions, limitations, conditions and liberties hereinafter agreed in like order and condition at the port of discharge or place of delivery if named as the case may be, for delivery unto the Consignee mentioned herein or to his or their assigns where the Carrier's responsibilities shall in all cases and in circumstances whatsoever finally cease. It is further agreed that Containers may be stowed on deck without notice pursuant to clause 16 on the reverse side of this Bill of Lading. IN WITNESS whereof the number of original Bill of Lading stated on this side have been signed, if mentioned one of which being accomplished the other(s) to be void.		
Declared Value of US\$ Number of Original Bill of Lading		Total Collect			
Place of Issue		Date			

*Applicable only when document used as a Combined Transport Bill of Lading

La Guia Aérea

Nom et adresse de l'expéditeur Shipper's name and address		Numéro de compte de l'expéditeur Shipper's Account Number INCOTERMS INCOTERMS NEGOTIABLE AIR WAYBILL - ISSUED BY COMPAGNIE NATIONALE AIR FRANCE SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 1.744.235.796 FRF MEMBRE DE IATA MEMBER OF IATA 105, BOULEVARD DE LA SAISON - SIÈGE SOCIAL - HEAD OFFICE - RUE DE PARIS 85711 PARIS CEDEX 09 Les exemplaires 1, 2 et 3 de cette lettre de transport aérien sont originaux et ont la même valeur. Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same value. Il est convenu que les marchandises décrites dans le présent document sont acceptées pour le transport en l'état tel qu'indiqué (sauf mention contraire) et que le transport est soumis aux conditions du contrat de transport au verso des marchandises. It is agreed that the goods described herein are accepted for carriage in accordance with the conditions of the contract of carriage on the reverse hereof (unless otherwise stated) and that the carriage is subject to the conditions of the contract of carriage on the reverse hereof.	
Nom et adresse du destinataire Consignee's Account Number		Numéro de compte du destinataire Consignee's Account Number ESTIMERAIT APPROPRIÉE L'ATTENTION DE L'EXPÉDITEUR EST ATTIRÉE SUR L'AVIS CONCERNANT LA LIMITATION DE RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR. IT IS REQUESTED THAT THE SHIPPER'S ATTENTION BE DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING THE LIMITATION OF LIABILITY OF THE CARRIER.	
Nom et ville de l'agent du transporteur émetteur Issuing Carrier's Agent Name and City		Renseignements comptables Accounting Information	
Code IATA (ou IATAF) de l'agent IATA Code Number of Agent		Code IATA (ou IATAF) de l'agent IATA Code Number of Agent	
Aéroport de départ (Adresse du Premier transporteur) itinéraire demandé Airport of Departure (Address of First Carrier) and requested Routing		Valeur déclarée pour le transport Declared Value for Carriage Valeur déclarée pour la douane Declared Value for Customs	
Aéroport de destination Airport of Destination		Montant de l'assurance Amount of Insurance ASSURANCE - Si le transporteur propose une assurance et que l'expéditeur en fait la demande conformément aux conditions énoncées au verso, indiquer le montant à assurer, en chiffres, dans la case "Montant de l'Assurance". INSURANCE - If Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".	
Renseignements pour le traitement de l'expédition Handling Information		Renseignements pour le traitement de l'expédition Handling Information	
Pour U.S.A. Use only These commodities licensed by U.S.A. for air transport Number of Pieces Gross Weight Net Weight Commodity Name		Diverses remarques (U.S.A. law prohibited) Nature et quantité des marchandises (y compris dimensions ou volume) Nature and Quantity of Goods (and Dimensions or Volume)	
A - L'expéditeur certifie que les indications portées sur le présent document sont exactes et que, dans la mesure où une partie quelconque de l'expédition contient des marchandises dangereuses, cette partie d'expédition est correctement dénommée et bien préparée pour le transport par air, conformément au règlement applicable. B - Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.		Signature de l'expéditeur ou de son agent Signature of Shipper or Agent	
P - Les marchandises sont transportées en l'état tel qu'indiqué (sauf mention contraire) et que le transport est soumis aux conditions du contrat de transport au verso des marchandises. The goods are transported in accordance with the conditions of the contract of carriage on the reverse hereof (unless otherwise stated) and that the carriage is subject to the conditions of the contract of carriage on the reverse hereof.		Signature du transporteur émetteur ou de son agent Signature of Issuing Carrier or Agent	



CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR

No. 14520

GUIA DE CONDUCCION O CARTA DE PORTE TERRESTRE

NOMBRE DEL EXPORTADOR		DIRECCION EXACTA		
NOMBRE CARGADOR O EMPRESA TRANSPORTE				
NOMBRE PORTEADOR O PERSONA TRANSPORTISTA				
NOMBRE CONSIGNATARIO :		DIRECCION EXACTA		
LUGAR Y FECHA DE EXPEDICION :		LUGAR Y FECHA DE ENTREGA		
PESOS Y MARCAS	MEDIO DE TRANSPORTE	F L E T E		DESCRIPCION GENERICA DE LAS MERCADERIAS
		CANCELADO	A COBRAR	

IMPRESA DE CENTRO AMERICA, S.A. DE C.V. 1410034 OCTUBRE 77

TRAJE 10.001 AL 15.000

ORIGINAL

F. _____
FIRMA PORTEADOR O PERSONA TRANSPORTISTA

SOLICITUD DE SEGURO

RAMO DE TRANSPORTES

No _____ Lugar y fecha _____ para la emisión de certificado de Seguro, al amparo de la Póliza

Abierta número _____, emitida a favor de _____ (EL ASEGURADO)

MERCADERÍAS POR ASEGURAR (Indique su naturaleza, cantidad y clase de bultos, marcas, números y peso de los mismos):

DESPACHADAS POR _____
CONSIGNADAS A _____

TRANSPORTADAS POR _____
DESDE _____
HASTA _____
SEGÚN _____ DE FECHA _____ DE _____ DE _____

VALOR SEGÚN FACTURA : _____
GASTO DE TRANSPORTE : _____
SUB TOTAL : _____
% ADICIONAL : _____
TOTAL : _____

SUMA ASEGURADA : _____
EQUIVALENTE EN MONEDA NACIONAL : _____ Firma del Asegurado o su Representante

OBSERVACIONES: _____

LUGAR PARA ANOTACIONES DE LA COMPAÑÍA

TIPO DE PRIMA:		CERTIFICADO No _____
R. O y C. A. _____	%	EMITIDO EL _____ DE _____ DE _____
H. T. A. _____	%	CONDICIONES ESPECIALES:
G. _____	%	RBR <input type="checkbox"/> RBE-PS-AP-BB <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> BB <input type="checkbox"/> HTA <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>
TOTAL _____	%	OTROS _____
PRIMA EN MONEDA ORIGINAL _____		_____
TIPO DE CAMBIO _____		_____
EQUIVALENTE A _____	c	_____

COMPañÍA

RAMO DE TRANSPORTES

POLIZA No.

A FAVOR DE:

(quien en adelante se llamará "el Asegurado")

DOMICILIO:

CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA

1.- COMPañÍA (que en adelante se llamará "la Compañía") toma a su cargo todas las pérdidas y daños que acaecieren a los objetos asegurados conducidos bajo cubierta por varamiento y/o encallamiento de la nave, por temporal, naufragio, cambio forzado de ruta, de viaje o de buque; por echazón, fuego, explosión, saqueo, piratería y generalmente por todos los accidentes y riesgos de mar y sus consecuencias.

La Compañía no responde de los riesgos de guerra, apresamiento, embargo por orden judicial, decomiso o retención ordenada por el Gobierno o por potencia extranjera, represalias, consecuencias de guerra y hostilidades anteriores a su declaración. Tampoco están a cargo de la Compañía los riesgos de presa, secuestro, decomisos, perjuicios que procedan de contrabando, ni los daños y pérdidas que resultasen por causa del mismo Asegurado.

Sin convenio expreso, la Compañía no responde de los riesgos de incendio y de explosión ni de sus consecuencias en los seguros sobre materiales inflamables o explosivos. No se considerarán tales los aguardientes y la provisión de pólvora que los buques lleven para su defensa.

2.- La Compañía no responde en ningún caso de las averías, pérdidas y gastos que resulten de la naturaleza propia de la cosa ni de derrames o roturas procedentes de defectos de fabricación o constitución de los envases, de mala estiba o de mal enjunque.

Responde la Compañía de avería simple o particular, sólo cuando reconozca por causa el naufragio, varamiento, encallamiento, choque o incendio, excluyendo toda otra causa a no ser que por convenio particular se estipule otra cosa.

3. - En los seguros sobre efectivo, oro y plata, billetes y valores al portador, piedras y metales preciosos, la Compañía excluye el riesgo de baratería del patrón, y sólo responde del resarcimiento que corresponda por avería gruesa o salvamento o por pérdida total y absoluta de casco, carga y equipo.

4. - El seguro empieza a correr desde que las mercancías dejan tierra en el puerto de su embarque y cesa cuando son puestas en tierra en el de su desti-

no. La descarga debe hacerse dentro de los treinta días hábiles después de haberse concedido al buque permiso para descargar; pasado este plazo cesa la responsabilidad de la Compañía.

5. - Si el buque hiciera cuarentena en lazareto, bien aca antes de dirigirse a su destino, bien después de llegado al puerto o a la vista de él, subsistirá el seguro sin aumento de prima en el primer caso y con recargo en el segundo.

Los buques pueden hacer sin recargo de ninguna clase las escalas de su itinerario. Si por razón de algún privilegio otorgado al armador o fletador en el contrato de fletamento, o por alguna omisión o error de buena fe al hacerse el seguro, se varía el riesgo aceptado, quedará cubierto con una prima a convenirse sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo 1427 del Código de Comercio.

6. - Para liquidar la avería particular que ocurra en las mercancías aseguradas, no habiendo avenimiento sobre el tanto abonable como indemnización, se procederá a público remate para la venta de las mercancías averiadas, y comparando al producto bruto así obtenido con el de igual clase que habrían producido las mismas mercancías en estado sano, la diferencia constituirá el tanto por ciento de averías que corresponde abonar a la Compañía.

7. - Ocurriendo la avería particular en cualquier artículo estancado se someterá a juicio de peritos, estando obligado el Asegurado, aunque proceda el abandono, a hacerse cargo de dicho artículo averiado, salvo el demérito que aquellos fijan, que le será abonado, sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo 1452 del Código de Comercio. Por artículo estancado se entiende todo aquello cuya importación, venta o expendio sea limitado por disposiciones legales.

8. - Aunque en la liquidación de la avería gruesa haya contribuido el objeto asegurado por más valor que el designado en la póliza, sólo abonará la Compañía la parte de contribución correspondiente a la cantidad asegurada. En el caso inverso, sólo se pagará la suma que el Asegurado haya satisfecho.

9. – Las averías, daños y pérdidas que con arreglo a lo estipulado en esta póliza sean a cargo de la Compañía, se justificarán y liquidarán conforme a los Certificados de Seguro emitidos en aplicación a este contrato. Las averías gruesas se abonarán íntegras y sin tipo de franquicia y las averías simples se pagarán de acuerdo con lo estipulado en las Condiciones o Cláusulas Especiales del seguro.

10. – Las averías particulares que provengan de gastos ocasionados por fuerza mayor insuperable de mar, se indemnizarán sin deducción ni tipo de franquicia en proporción de la suma asegurada.

11. – Sólo acepta la Compañía el abandono de los objetos asegurados en los casos siguientes, pudiendo el Asegurado exigir el monto total del seguro:

A. Si se pierden, si la nave se presume perdida o si se queda imposibilitada para navegar. En este último caso, las mercancías podrán abandonarse a la Compañía si no son reembarcadas en el término de tres meses.

B. Si el costo de los daños sufridos por las mercancías alcanza las tres cuartas partes del valor asegurado.

La nave se presumirá perdida si transcurren treinta días después del plazo normal para su llegada, sin que llegue a su destino o se tengan noticias de ella.

CONDICIONES ESPECIALES

A) – Con arreglo a las “Condiciones Generales” impresas que forman parte integrante de la presente Póliza Flotante, en cuanto no sean modificadas por las presentes y/o por las manuscritas y/o mecanografiadas y/o impresas adjuntas que se expresen, la Compañía ampara al Asegurado respecto al viaje y/o viajes convenidos y mediante el pago de las primas establecidas en los Certificados de Seguro emitidos en aplicación a este contrato, las mercancías especificadas en dichos Certificados de Seguro que se embarquen por-cuenta o interés del Asegurado, con excepción de aquellas que hubieran sido aseguradas en cualquier otra parte con prioridad a su adquisición.

B) – Es condición indispensable de este seguro que en tanto el Contrato se halle en vigor, el Asegurado se obliga a declarar a la Compañía sin excepción todos y cada uno de los embarques que se efectúen dentro de sus límites y condiciones, quedando obligada la Compañía a aceptarlos hasta la cantidad fijada en el mismo.

C) – La declaración de las expediciones que hayan de ser objeto de este seguro, deberá hacerla el Asegurado a la Compañía tan pronto que tenga noticias de ellas.

Por su parte la Compañía emitirá un Certificado de Seguro para cada declaración recibida, quedando convenido que toda reclamación indemnizable en

Queda convenido que la intervención del Asegurado, de la Compañía o de sus representantes respectivos en el recobro, salvamento y preservación de las mercancías aseguradas, no significa renuncia ni aceptación de abandono.

12. – La responsabilidad de la Compañía se limitará a la suma asegurada en el Certificado de Seguro y cualquier pago que se haga por averías o gastos, disminuirá en su tanto el importe asegurado. En ningún caso se acumularán la acción de avería y la de abandono por siniestros ocurridos aunque sean por distintos accidentes.

En caso de que el seguro haya sido tomado por una suma inferior al valor asegurable, la Compañía no es responsable sino en la proporción de la suma asegurada por ella y dicho valor; por consiguiente, el Asegurado se constituye en su propio asegurador por el monto de la diferencia resultante.

Los gastos de averiguación y prueba, solo se abonarán cuando la avería a cargo de la Compañía en sí misma y antes de acumularse los citados gastos, exceda de la franquicia o deducible que le corresponda.

13. – Cualquier indemnización será exigible treinta días después de la fecha en que la Compañía haya recibido los documentos e informaciones que le permitan conocer el fundamento de la reclamación, de acuerdo con la ley.

virtud de este seguro, será pagadera al Asegurado o a su orden únicamente contra entrega de dicho Certificado de Seguro.

D) – En caso de pérdida o avería indemnizable por la Compañía, el reclamante hará intervenir para su comprobación al representante de aquella en el puerto de destino o a falta de éste, al Agente de más cercano al lugar del siniestro, según se indica en cada Certificado de Seguro, siendo por cuenta de la Compañía el costo del correspondiente certificado de inspección.

E) – Toda reclamación que proceda en virtud de esta Póliza habrá de ser notificada a la Compañía en San Salvador o tal como se indica en cada Certificado de Seguro emitido en aplicación a este contrato inmediatamente que se tenga noticia de la avería o pérdida aun cuando se ignore su importe, formalizándola con la presentación de los documentos correspondientes tan pronto obren en poder del interesado.

F) – Queda convenido que toda condición o cláusula manuscrita o mecanografiada, prevalecerá sobre cualquier condición o cláusula impresa de este contrato si se halla en contradicción con ella.

G) – Podrá esta Póliza ser objeto de las novaciones que ambas partes crean conveniente acordar en cuyo caso se harán constar por medio de Endosos pasando a formar parte integrante del contrato.

CERTIFICADO DE SEGURO

Certificado de Seguro No.

Prima c

La "COMPAÑÍA DE SEGUROS XXX" del domicilio de San Salvador, El Salvador, Centroamérica, en lo sucesivo denominada "la Compañía", por el presente Certificado hace constar que de acuerdo con las Condiciones Generales y Especiales de la Póliza abierta No. _____, teniendo prelación las últimas sobre las primeras, ha asegurado a favor de _____, por cuenta de quien corresponda, en adelante llamado "el Asegurado", hasta por la suma de ₡ _____, las siguientes mercancías:

Peso Bruto: _____ Kgs.

Despachadas por _____

Consignadas a _____

Transportadas por Vía Marítima (_____)

Desde Bodegas del Asegurado, ubicadas en _____

Hasta Bodegas del Consignatario ubicadas en República Dominicana.

Según Factura No.: _____ de fecha: _____

RIESGOS CUBIERTOS:

Ordinarios de Tránsito, Según Condiciones Generales

Extensión de Cobertura Amplia, Según Anexo No. : _____

Riesgos Adicionales de Huelga, Según Anexo No. : _____

Riesgos Adicionales de Guerra, Según Anexo No. : _____

(No aplicable para trayecto terrestre).

El presente certificado de seguro cubre todo riesgo por río y mar de pérdidas o daños de bodega a bodega.

Cobertura por 60 días en puerto de _____ y 60 días en puerto de transbordo

Deducible:

- a) 1% (Por ciento) Sobre el valor total del embarque para cualquier riesgo cubierto por la póliza a excepción de robo.
- b) 15% (Por ciento) Sobre el valor total del embarque para pérdida por robo.

En testimonio de lo cual, la Compañía emite el presente Certificado en la ciudad de San Salvador, el día (fecha) de (mes) del (año).

Jefe Emisión – Daños



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

SOLICITUD DE REINTEGRO DE CREDITO FISCAL A EXPORTADORES

Arts. 74, 75, 76 y 77 de la Ley de Impuestos a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

SEÑOR CONTRIBUYENTE

MARQUE CON UNA "X" LA MONEDA EN LA CUAL ELABORA SU DECLARACION

COLONES ₡ DOLARES \$

No. 11 Nº 09044

31

F-28 - V. 3

Periodo Tributario Solicitado

Del	Mes	Año	Al	Mes	Año	01	NIT
06			07			02	NRC:

A. IDENTIFICACION DEL EXPORTADOR									
Nombre Completo o Razón Social									
B. DOMICILIO CASA MATRIZ O ESTABLECIMIENTO PRINCIPAL									
Calle/Avenida		Número		Teléfono		Fax			
Colonia o Barrio									
C. IDENTIFICACION DE PERSONA QUE PRESENTA SOLICITUD (REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO)									
Primer Apellido		Segundo Apellido		Nombres		07 NIT:			
D. PRINCIPALES PROVEEDORES DE CREDITOS FISCALES DEL PERIODO									
Identificación del proveedor Nacional						NIT:		TOTAL DE CREDITOS:	
5	1*					11		17	
6	2*					12		18	
7	3*					13		19	
8	4*					14		20	
9	5*					15		21	
10	Otros					16		22	
11	TOTAL CREDITOS ACUMULADOS							23	
E. INFORMACION CONTABLE DEL ULTIMO REINTEGRO SOLICITADO									
12	Periodo	24				Monto	25		
F. INFORMACION CONTABLE DEL PERIODO SOLICITADO									
13	Exportación Total	26				Crédito Fiscal Solicitado	27		
Crédito Fiscal Solicitado, Cantidad en Letras:								EFFECTIVO	
								ACREDITAMIENTO	
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE						Uso Exclusivo DGII			
Firma y Sello del Contribuyente, Representante Legal o Apoderado						Firma y Sello del Receptor Autorizado			
15 ACTUANDO EN CALIDAD DE:						FECHA			

FORMA 2001, MINISTERIO DE HACIENDA, LA ALCAZAR, DEL 27/02/2001, 11/00000

ADJUNTAR FOTOCOPIA DE LAS DECLARACIONES DE IVA DESDE EL ULTIMO PERIODO SOLICITADO HASTA LA FECHA Y ANEXO 1.

D.S.G.-2001

PERIODO TRIBUTARIO:

NOMBRE DEL PROVEEDOR NACIONAL	NIT	TOTAL CREDITO FISCAL
1		
2		
3		
4		
5		
OTROS (Importaciones, Internaciones y Resto de Crédito Fiscal)		
SUMA = A LO DECLARADO		

PERIODO TRIBUTARIO:

NOMBRE DEL PROVEEDOR	NIT	TOTAL CREDITO
1		
2		
3		
4		
5		
OTROS (Importaciones, Internaciones y Resto de Crédito Fiscal)		
SUMA = A LO DECLARADO		

PERIODO TRIBUTARIO:

NOMBRE DEL PROVEEDOR	NIT	TOTAL CREDITO
1		
2		
3		
4		
5		
OTROS (Importaciones, Internaciones y Resto de Crédito Fiscal)		
SUMA = A LO DECLARADO		

PERIODO TRIBUTARIO:

NOMBRE DEL PROVEEDOR	NIT	TOTAL CREDITO
1		
2		
3		
4		
5		
OTROS (Importaciones, Internaciones y Resto de Crédito Fiscal)		
SUMA = A LO DECLARADO		

REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE:

FIRMA:

SELLO DE LA SOCIEDAD