

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA



*Hacia la libertad por la cultura*

**"MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ADUANEROS APLICADO A LAS EMPRESAS DE PRODUCTOS ÉTNICOS DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS".**

Trabajo De Graduación Presentado Por:

**CHÁVEZ PAREDES, ANA ISABEL  
MEDRANO ARGUETA, YAMILETH  
MUNGUÍA HERNÁNDEZ, CARINA GUADALUPE**

Para optar al grado de:

**LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

ENERO DE 2008

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMERICA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

Rector : Master Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Master Roger Armando Arias Alvarado

Secretaría : Vilma Yolanda Vásquez del Cid

Asesores : Lic. Oscar René Euseda Hidalgo  
Lic. Roberto Carlos Jovel Jovel

Enero de 2008

San Salvador,

El Salvador,

Centro América

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios Todopoderoso por darme la fortaleza y el poder que va más allá de lo normal para culminar mi carrera, guiándome a través de todo obstáculo para encontrar el camino hacia el éxito.

A mi Mamá Marina Isabel Paredes por ser el pilar fundamental en mi vida, por darme buenos consejos y animarme a superarme; a mi Papá Hernán Elías Chávez por su apoyo, a mis hermanos por su comprensión.

A mis Compañeras de Equipo por su buena voluntad y esfuerzo para comprendernos en todo el proceso de elaboración de este trabajo.

A nuestros asesores por su colaboración para el desarrollo del trabajo de graduación.

### **ANA ISABEL CHÁVEZ PAREDES**

Agradezco a mi Dios Todopoderoso por permitirme ver sus maravillas, a través de la culminación de una de mis metas pues él es el dador de la vida; así también agradezco a las personas que puso en mi camino para hacer posible que culminara mis estudios, como lo es mi madre que con su amor y dedicación incomparable está en cada momento que se le necesita; a mi padre por su amor y protección que solo él puede ofrecer; a mi hermano Renato que me ha dado su amor, ayuda, hermandad y apoyo en toda mi vida; a mi hermano José; a mis hermanas; a mi abuelo por su comprensión; a mis compañeras de tesis ya que hemos logrado un

buen equipo de trabajo y amistad apoyándonos unas a otras en cada momento; así también a mis amigos que quiero mucho ya que me han dado su amistad y han estado presentes como hermanos; a mi pastor Daniel, por su apoyo y consejos a mi vida; agradezco también a los asesores que han puesto de su valioso tiempo para guiarnos en este proceso; y a todos los catedráticos que a lo largo de este camino impartieron de buena forma sus conocimientos. Agradezco de forma muy especial a todas estas personas que han elevado sus oraciones para que mis metas sean posibles. Que Dios les Bendiga siempre.

**YAMILETH MEDRANO ARGUETA**

Agradezco primeramente a Dios que es el Rey de la sabiduría y la inteligencia por estar conmigo siempre, dedico este triunfo a Él que es el merecedor de toda gloria, honra y alabanza. También a mi madre que es la persona que me ha brindado siempre su apoyo, consejo, oraciones y sobretodo su amor. A mi hermana Ana Gloria por su apoyo en cada momento de mi carrera por ser un ejemplo para mi vida. Asimismo a cada uno de mis hermanas y hermanos por todo el apoyo brindado.

A mis compañeras Yamileth, Isabel por ser personas tan especiales que durante este tiempo demostraron tener ese optimismo por obtener lo que se proponen ¡Gracias amigas por

todo!, a las familias de cada una de ellas por recibirme en sus hogares y darnos ese apoyo incondicional que Dios les bendiga.

A cada maestro que desde los estudios primarios hasta los estudios universitarios nos compartieron sus conocimientos y nos inculcaron el deseo de superación.

A todas las personas que han elevado oraciones al Padre y así alcanzar esta meta que Dios derrame muchas bendiciones.

Ahora podemos decir ¡DIOS GRACIAS LO HEMOS LOGRADO!

**CARINA GUADALUPE MUNGUÍA HERNÁNDEZ**

# ÍNDICE

<b>Contenido</b>		Pág.
		No.
Resumen		i
Introducción		iv
<b>CAPITULO I- MARCO TEÓRICO.</b>		
1.1	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	1
1.1.1	ANTECEDENTES GENERALES	1
1.2	DEFINICIÓN	4
1.3	OBJETIVOS	6
1.4	IMPORTANCIA	8
1.5	VENTAJAS Y DESVENTAJAS	9
1.5.1	VENTAJAS	9
1.5.2	DESVENTAJAS	10
1.6	TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR Y OTROS PAÍSES	11
1.6.1	EL SALVADOR-MEXICO	11
1.6.2	EL SALVADOR-REPÚBLICA DOMINICANA	13
1.6.3	EL SALVADOR-PANAMÁ	15
1.6.4	EL SALVADOR-CHILE	16
1.6.5	EL SALVADOR-ESTADOS UNIDOS	17
1.6.5.1	OBJETIVOS DEL CAFTA	25
1.6.5.2	ANÁLISIS DEL CAFTA	27
1.7	PRODUCTOS ÉTNICOS	31
1.7.1	DEFINICIÓN	31
1.7.2	GENERALIDADES	31
1.7.3	CARACTERÍSTICAS	32
1.7.4	BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS ÉTNICOS DE EXPORTACIÓN	33
1.7.4.1	PUPUSAS	33
1.7.4.2	HORCHATA	33

1.7.4.3	TAMALES DE ELOTE	33
1.7.4.4	QUESO	34
1.7.4.5	FRUTA CONGELADA	34
1.7.4.6	LOROCO	34
1.7.4.7	BEBIDA DE SOYA	35
1.7.4.8	CHOCOLATE	35
1.7.4.9	PAN DULCE-SEMITA	35
1.7.4.10	FRIJOLES ROJOS	36
1.8	PROCESOS DE EXPORTACIÓN	36
1.8.1	DEFINICIÓN	36
1.8.2	INSTITUCIONES INVOLUCRADAS EN LOS PROCESOS DE EXPORTACIÓN	37
1.8.2.1	MINISTERIO DE ECONOMIA	37
1.8.2.1.1	DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS COMERCIALES (DATCO)	37
1.8.2.1.2	CENTRO DE TRÁMITES DE EXPORTACIÓN (CENTREX)	41
1.8.2.3	MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA	44
1.8.2.3.1	DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL	44
1.8.2.3.2	DIVISIÓN DE INOCUIDAD DE ALIMENTOS	45
1.8.2.3.3	COMISIÓN NACIONAL DE ALIMENTOS	46
1.8.2.3.4	UNIDAD DE INSPECCIÓN DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	47
1.8.2.4	MINISTERIO DE SALUD	48
1.8.2.5	MINISTERIO DE HACIENDA	51
1.8.2.5.1	DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS	51

## **CAPITULO II- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

2.1	DISEÑO METODOLÓGICO	53
2.2	TIPO DE INVESTIGACIÓN	53
2.3	TIPO DE ESTUDIO	54
2.4	DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN	54

2.5	DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA	55
2.6	UNIDADES DE ANÁLISIS	58
2.7	INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	58
2.8	TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS	59
2.9	DIAGNÓSTICO DE LA INFORMACIÓN	59
2.9.1	CUADRO RESUMEN DE LA INVESTIGACION DE EMPRESAS NO EXPORTADORAS	60
2.9.1.1	CUADRO DIANÓSTICO DE LAS RESPUESTAS OBTENIDAS DE LA EMPRESA NO EXPORTADORAS	64
2.9.2	CUADRO RESUMEN DE LA INVESTIGACIÓN DE LAS EMPRESAS NO EXPORTADORAS	65
2.9.2.1	CUADRO DIAGNÓSTICO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS	70

### **CAPITULO III**

**PROPUESTA DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ADUANEROS APLICADO  
A LAS EMPRESAS DE PRODUCTOS ÉTNICOS DENTRO DEL MARCO DEL  
TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS.**

3.1	INTRODUCCIÓN GENERAL DEL CAPITULO	73
3.2	REQUISITOS GENERALES QUE DEBEN DE CUMPLIR TODAS LAS EMPRESAS PARA EXPORTAR	74
3.2.1	MINISTERIO DE HACIENDA	74
3.2.2	CENTRO DE TRÁMITES DE EXPORTACIÓN (CENTREX)	75
3.2.3	REQUISITOS GENERALES DEL ETIQUETADO	80
3.2.4	REGISTRO EN LA FDA (ADMINISTRACIÓN DE DROGAS Y ALIMENTOS)	86
3.2.5	REQUISITOS GENERALES DEL EMBALAJE	94

<b>3.3</b>	REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ÉTNICOS	94
3.3.1	REQUISITOS PARA PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL	95
3.3.1.1	LOROCO Y FRIJOLES ROJOS DE SEDA	95
3.3.2	PRODUCTOS ÉTNICOS PROCESADOS	98
3.3.2.1	REQUISITOS MINISTERIO DE SALUD	98
3.3.2.2	PUPUSAS, TAMALES	103
3.3.2.3	QUESO	104
3.3.2.4	HORCHATA, BEBIDA DE SOYA Y CHOCOLATE	105
3.3.2.5	PAN DULCE (SEMITA)	107
3.3.2.6	FRUTA CONGELADA	107
3.4	PROCEDIMIENTOS ADUANEROS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS	109

#### **CAPITULO IV-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

4.1	CONCLUSIONES	112
4.2	RECOMENDACIONES	114
	BIBLIOGRAFIA	vii

#### **ANEXOS**

<b>No</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>PAG.</b>
1	CUESTIONARIOS	2
2	TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS	10
3	CASOS PRACTICOS DE EXPORTACION	65
4	GLOSARIO	110

5	MATRIZ DE REQUISITOS POR PRODUCTO Y PAÍS DE DESTINO	132
6	CUADRO COMPARATIVO TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	135
7	OTROS ANEXOS	137

## RESUMEN

Ante la situación económica que atraviesa el país, y los Tratados de Libre Comercio con El Salvador, se enfoca la siguiente problemática observada sobre la deficiencia en los procesos de exportación de productos étnicos hacia Estados Unidos, y con la finalidad de determinar las causas que la originan, se realizó esta investigación permitiendo determinar si la falta de conocimiento es la causa principal de la deficiencia en los procesos de exportación de productos étnicos hacia Estados Unidos.

Por tal razón, el objetivo final de la investigación, es la realización de un manual de procedimientos aduaneros para la exportación de productos étnicos dentro del marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA) para que ayude a mejorar los conocimientos en los procesos de exportación; dicha investigación se desarrolló bajo el enfoque hipotético-deductivo utilizando el tipo de estudio descriptivo-explicativo y correlacional. Con dicha investigación a través de técnicas e instrumentos como cuestionarios, entrevistas e investigación bibliográfica utilizada al respecto permitió analizar y efectuar las valoraciones y conclusiones siguientes:

Que las empresas no exportadoras presentan desconocimiento de los procesos de exportación, aunque produzcan y comercialicen en gran cantidad los productos étnicos a nivel local, esto debido a que no se han informado adecuadamente de dichos procesos, pero está dentro de sus expectativas, así también las empresas exportadoras presentan dificultades en las exportaciones que hacen de dichos productos hacia Estados Unidos, las principales causas son por desconocer aspectos contenidos en el documento del CAFTA en el que se dan regulaciones para los productos alimenticios, el no seguir todos los pasos establecidos por la Administración de Drogas y Alimentos (FDA), anomalías presentadas en las aduanas al momento de llevar la mercadería. Todo esto genera deficiencia en las exportaciones, creándole costos innecesarios a las empresas exportadoras.

Luego de conocer esta problemática, se recomienda para las empresas productoras y comercializadoras de productos étnicos pero no exportadoras, que si se tiene el objetivo de llevar sus productos fuera del territorio salvadoreño, deben de buscar la información necesaria en las instituciones correspondientes, consultar documentos relacionados con las exportaciones de dichos productos; además las empresas exportadoras, deben actualizarse con la normativa correspondiente en cuanto al CAFTA, dar mayor énfasis a los puntos más problemáticos que se

dan en las exportaciones de alimentos, estando atentos a los procesos que se deben seguir hasta colocar el producto en los Estados Unidos; los estudiantes pueden consultar guías y demás información que les permita un mayor conocimiento en el área aduanera.

Es así que para tener una mayor orientación y un seguimiento de procesos ordenados en el área de exportación de productos étnicos hacia Estados Unidos, se sugiere un manual de procesos aduaneros en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, no obstante lo anterior, se sugiere una constante actualización de requerimientos de exportación y consulta a las instituciones relacionadas con el área de exportación, así como también materiales relacionados con el área de aduanas.

## INTRODUCCION

Los Tratados de Libre Comercio son instrumentos jurídicos que contienen derechos y obligaciones y por ende, oportunidades comerciales que pueden ser aprovechadas, por los países que la conforman.

El Salvador ha pasado a formar parte de las economías de corriente globalizadora lo que implica que realice acuerdos comerciales con otros países, uno de los principales es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Para poder exportar productos alimenticios procesados salvadoreños a los Estados Unidos, éstos deben cumplir al menos los mismos requisitos que los productos fabricados en ese país. Este trabajo se referirá específicamente a la exportación de productos étnicos que son los alimentos asociados al país, pero que en el exterior los consumen la mayoría de salvadoreños de la comunidad emigrante como otros grupos de la población.

El trabajo de investigación tiene como título "Manual de procedimientos aduaneros aplicado a las empresas de productos étnicos dentro del marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos" cuyo objetivo principal es mejorar las

deficiencias en los procesos de exportación para las empresas productoras y comercializadoras de productos étnicos.

El presente trabajo esta conformado de la siguiente manera:

El Capítulo Primero, recopila la información de los Tratados de Libre Comercio entre El Salvador y otros países, además se describen los productos étnicos tomados en cuenta para realizar esta investigación; así como un resumen de las diferentes Instituciones Públicas donde se realizan los trámites para exportar.

El segundo capitulo describe la metodología empleada para ejecutar la investigación, en el cual se detallan el diseño metodológico, el tipo de investigación; así como el tipo de estudio realizado, estableciendo la forma como se determino la población, la muestra, las unidades objeto de análisis, así como los instrumentos y técnicas que se utilizaron en la investigación, el procedimiento de la información obtenida, la tabulación y análisis de los datos finalizando con el diagnóstico de la investigación.

El tercer Capitulo es la propuesta del desarrollo del Manual de procedimientos aduaneros aplicado a las empresas de productos étnicos. En general los productos deben de cumplir una serie de requisitos para ser aceptados en Estados Unidos, para el caso de los productos crudos o frescos como los Frijoles Rojos de Seda y

Loroco, es competencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería el otorgarle certificaciones fitosanitarias; para el caso de los productos procesados como las Pupusas, Tamales, Horchata, Chocolate, Semita, Queso, Bebida de Soya, Fruta Congelada. Para estos productos es el Ministerio de Salud y Asistencia Social el encargado de otorgarle un Registro Sanitario. También se mencionan los requisitos, documentación requerida y los procedimientos que se deben seguir en otras Instituciones Gubernamentales para poder exportar productos étnicos.

Finalmente en el capítulo cuatro se muestran las Conclusiones y Recomendaciones que surgen de la investigación y su objetivo esta enfocado a describir en forma concreta las causas del problema y las soluciones en torno a la problemática analizada.

## CAPITULO I

### 1. MARCO TEÓRICO

#### 1.1. Tratados de Libre Comercio

##### 1.1.1. Antecedentes Generales

La Globalización<sup>1</sup> económica es un proceso que ha llevado a los países del mundo a convertirse en grandes productores de materias primas; ante esto ha sido necesario la conformación de grandes bloques comerciales como un complemento para los países poseedores de materias primas y mano de obra; con los que tienen un capital necesario para producir, finalizando con una sola fuerza de trabajo.

Los nuevos acontecimientos mundiales han conllevado al mismo tiempo a replantearse las tendencias del comercio a nivel internacional convirtiéndose en una estrategia tanto de los países desarrollados como de los que están en vías de desarrollo<sup>2</sup>, las cuales son llevadas a cabo a través de estrategias para la creación de los Tratados de Libre Comercio.

---

<sup>1</sup> Es la tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales. -Diccionario de la Real Academia Española 23ª Edición.

<sup>2</sup> Aguilar Monteverde, Alonso. Globalización y Capitalismo. México: Plaza & Janés, 2002.

Las que a su vez son encaminadas al logro de metas definidas en términos de intereses nacionales, estos intereses son fortalecer la economía, modernizar y agilizar la producción de un país, mantener relaciones comerciales y diplomáticas con otros Estados.

La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es uno de los momentos decisivos de la globalización, Por estar integrada por la mayoría de los países de la población mundial: propiedad intelectual, regulación de empresas y capitales, subsidios, tratados de libre comercio y de integración económica, régimen de servicios comerciales (especialmente educación y salud), etc.

Los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos con el fin de desarrollar una oferta exportable y competitiva. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas.

Los países que forman un área de libre comercio acuerdan la eliminación de todas las tarifas, cuotas, aranceles y otras barreras del comercio entre los países miembros. Por lo que

respecto al comercio con el resto del mundo, cada país miembro es libre de establecer sus propios aranceles o cuotas. Debe señalarse que el libre comercio se limita a aquellos bienes que se producen dentro de los países miembros.

Para el caso de productos no elaborados dentro del grupo de países integrantes, es de esperar que un país no-miembro que deseara, por ejemplo, exportar a los países del área de libre comercio, lo haga dirigiendo sus productos al país miembro con una tarifa externa más baja y desde ése país, canalizarlos al resto.

A partir de 1995, al considerar EEUU que las negociaciones de la OMC no se concretaban con la rapidez que hubiera deseado, comienza a impulsar negociaciones para la formación de áreas de libre comercio regionales. La primera de estas negociaciones que logra salir a la luz es el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 1994. Los lineamientos de los programas económicos recomendados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en América Latina durante la década de los noventa, han ido preparando el camino para facilitar la puesta en marcha del ALCA. Si bien el mercado norteamericano es importante para las exportaciones latinoamericanas, el problema es la cesión de soberanía en el manejo de la política económica interna que se exige a cambio.

Estados Unidos, ante este panorama, avanza poco a poco mediante otros acuerdos regionales de libre comercio más reducidos o bilaterales, firmando tratados con México y Chile, negociando aceleradamente el Tratado de Libre Comercio con América Central (CAFTA). De esta manera, se van realizando tratados paralelos que tienen el mismo formato y características de un ALCA funcional a Washington. Siguiendo este camino se puede llegar a una red de convenios que cubre toda Centroamérica y varios países andinos. Al mismo tiempo desarrolla negociaciones regionales en África y Asia.

Así entre los recientes Tratados de Libre Comercio negociados por los EE.UU. se tienen los siguientes: EEUU-Chile (2003), EEUU-Jordania (2000), EEUU-Marruecos (2004), EEUU-Singapur (2003), y el Tratado de Libre Comercio de América Central (CAFTA-2006) que incluye a la República Dominicana.

Los EE.UU. también negocian numerosos TLC`s con otros países en desarrollo, incluyendo el Área de Libre Comercio de las Américas, los países Andinos, Tailandia, Panamá, Bahrein y países del sur de África, quedando otros en consideración.

## **1.2. Definición**

Los Tratados de Libre Comercio son instrumentos jurídicos que contienen derechos y obligaciones y por ende, oportunidades

comerciales que pueden ser aprovechadas, por los países participantes. Estos brindan un acceso seguro y preferencial a los productos nacionales en nuestros mercados, contribuyendo al desarrollo económico y social.

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes.

La constitución de la República de El Salvador, establece que "Los tratados internacionales celebrados por El Salvador con otros estados o con organismos internacionales constituyen leyes de la República al entrar en vigencia, conforme a las disposiciones del mismo tratado y de ésta Constitución.

La ley no podrá modificar o derogar lo acordado en un tratado vigente para El Salvador. En caso de conflicto entre el tratado y la ley, prevalecerá el tratado".<sup>3</sup>

El TLC es una de las principales estrategias de política comercial a nivel regional que trae consigo oportunidades en una

---

<sup>3</sup> Gobierno de El Salvador, Constitución de la República de El Salvador, Artículo 144, pág.34

amplia gama de aspectos. Sin embargo, se está consciente de la sensibilidad de algunos sectores, y para ello aún es necesario que las empresas salvadoreñas se preparen de la mejor manera para enfrentar los retos que trae consigo este tipo de negociación adoptando estrategias adecuadas que les permitan obtener los mejores resultados.

### **1.3. Objetivos**

1. Impulsar el desarrollo económico y social entre las partes a través de la consolidación de la liberalización económica alcanzada hasta el momento y promover la continuación de dicho proceso tendiente al crecimiento económico, así como mejorar los niveles de vida de los habitantes de los países partes, contribuyendo a garantizar la sostenibilidad de las democracias.
2. Avanzar en la construcción de economías abiertas, eliminando cualquier tipo de proteccionismo existente, basados en la modernización, facilitación y dinamización del comercio, con la convicción de que un pilar importante para impulsar el desarrollo económico y social es el libre comercio.
3. Alcanzar una zona de libre comercio entre las Partes, brindando nuevas y mayores oportunidades de comercio para la oferta exportable actual y potencial, tanto en el área de

bienes como en la de servicios; Creando un marco jurídico estable para promover y desarrollar las inversiones, coinversiones y alianzas estratégicas en los territorios de las Partes.

4. Normar el comercio de bienes y servicios mediante el establecimiento de reglas claras, transparentes y estables, que permitan el dinamismo necesario para el desarrollo de los negocios, con el fin de promover el desarrollo productivo sostenible y los flujos comerciales entre los países miembros.
5. Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales.
6. Incrementar y promover la competencia, mediante el mejoramiento de la productividad y competitividad de los bienes y servicios.
7. Promover la cooperación y la complementariedad económica entre los Estados miembros de la zona de libre comercio, mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para cada uno de los países.
8. Propiciar una comunicación permanente con la sociedad civil en el proceso de negociación del TLC, para conocer las inquietudes, preocupaciones y expectativas de los habitantes sobre el Tratado de Libre Comercio y contar con elementos

reales y propuestas constructivas que contribuyan a la toma de decisiones en las negociaciones.

9. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias.

#### **1.4. Importancia**

El TLC es un instrumento valioso en la generación de oportunidades, pilar importante dentro de la economía de los países.

Es importante estudiar los Tratados de Libre Comercio por el hecho de que se debe razonar sobre los impactos locales y globales que estos acuerdos comerciales internacionales pueden tener en diferentes aspectos de la realidad, principalmente en lo económico, comercial y otras relacionadas a estos.

Estos tratados internacionales van más allá de garantizar el comercio de bienes o desgravar aranceles, sus promotores los presentan como un medio para aumentar las exportaciones, las inversiones extranjeras, los empleos de un país y como un importante elemento para el crecimiento y desarrollo económico.

Los Tratados de Libre Comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de los productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin

barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

El TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, hace que el ingreso real de la población aumente. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.

### **1.5. Ventajas y Desventajas**

#### **1.5.1. Ventajas**

Algunas de las ventajas que se obtienen de los Tratados de Libre Comercio son las siguientes:

1. Eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los países partes estableciendo así como mecanismos que permitan un ajuste razonable y gradual al libre comercio.
2. La determinación de disposiciones institucionales adecuadas para asegurar la aplicación ágil y efectiva del tratado, así

como de mecanismos institucionales apropiados para la debida administración y seguimiento del mismo.

3. El establecimiento de disciplinas que aseguren una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual tomando en consideración las diferencias de tamaño y desarrollo en las economías de los países partes.
4. Con respecto a la inversión extranjera se visualiza que el efecto a corto plazo será positivo, ya que se evita desviar la inversión a otros países y se cuenta con la garantía de acceder a otros mercados.
5. Los exportadores logran entrar a nuevos mercados.
6. Seguridad Jurídica desde el momento de entrada en vigencia del Tratado.
7. Ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares.

#### **1.5.2. Desventajas**

1. Competencia extranjera
2. La estructura económica de algunos países es más moderna y les permite aprovechar economías de escala y ser más competitivas.
3. Las empresas no preparadas con una base técnico material, seguramente desaparecerán.

4. En la agricultura algunos países no alcanzan a suplir las necesidades locales como para exportar una cantidad considerable que no le implique muchos costos.
5. Los productos alimenticios son los que mayores dificultades tienen para entrar a diferentes países, debido a las medidas de calidad que se toman en algunos de ellos.

## **1.6. Tratados de Libre Comercio entre El Salvador y otros países**

### **1.6.1. El Salvador-México**

El nacimiento del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México se dio en Tuxtla Chiapas, en la VIII Cumbre de Presidentes Centroamericanos, realizada el 17 de Junio de 1990, en Antigua Guatemala, en la reunión los presidentes Centroamericanos y de México suscribieron una declaración, que contenía un tratado de cooperación entre los países que incluía siete cronogramas que fueron objeto de posteriores negociaciones.<sup>4</sup>

Entre los siete programas estaban: Liberación comercial, fomento de las inversiones de cooperación financiera, de fomento de la oferta exportable, de capacitación y de cooperación técnica, de

---

<sup>4</sup> Organización Mundial del Comercio (OMC), El Comercio hacia el Futuro, 2° Edición, Ginebra, 1998.

cooperación con el sector primario (agricultura y minería) y de abastecimiento energético.

Se tenía urgencia por avanzar rápidamente en las negociaciones, así que en Julio de 1991 los presidentes centroamericanos acordaron concluir las negociaciones con México dentro de los criterios y parámetros fijados en los acuerdos de Tuxtla Gutiérrez Chiapas, y fue hasta en 1992 que la Duodécima Reunión de los ministros responsables de la Integración Centroamericana, resolvieron definir una estrategia para las negociaciones con México.

Celebrada en Costa Rica, en febrero de 1996, en la reunión de Tuxtla se definieron los mecanismos y procedimientos para el avance de las negociaciones, también se acordó la creación de un mecanismo de Diálogo y Concertación, a nivel de cancilleres, que se reuniría una vez al año, a fin de evaluar y dar seguimiento a los acuerdos regionales entre los estados del área en particular al plan de acción.

México y Costa Rica negociaron un Tratado De libre comercio amparado en los acuerdos de Tuxtla, vigente a partir de enero de 1995 y al mismo tiempo negoció otro Tratado similar con Nicaragua, vigente desde 1997, al tiempo que se configuraba la negociación entre México y el llamado Triangulo del Norte integrado por los países de Honduras, Guatemala y El Salvador.

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Republicas de El Salvador, Guatemala y Honduras fue suscrita el 29 de Junio de 2000, ratificado por El Salvador mediante decreto Legislativo No 214 de fecha 7 de diciembre de 2000, entrando en vigencia el 15 de Marzo de 2001.

La parte normativa actual comprende XXI capítulos, los cuales son completamente compatibles con los compromisos adquiridos por El Salvador ante la Organización Mundial del Comercio.

#### **1.6.2. El Salvador-República Dominicana**

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana fué suscrito el 16 de Abril de 1998, ratificado por El Salvador mediante Decreto Legislativo No 590 de fecha 29 de Abril de 1999, entrando en vigencia el 4 de Octubre de 2001.<sup>5</sup>

Asimismo el 15 de marzo de 2001, el congreso nacional de la República Dominicana, emitió Resolución aprobatoria del Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana y sus protocolos, Resolución que establece que dicho instrumento entrará en vigencia 180 días después de la fecha en que el mismo sea promulgado por el Presidente de República Dominicana.

---

<sup>5</sup> Ministerio de Economía. Documento oficial del Tratado de Libre Comercio El Salvador-República Dominicana.

Si bien la negociación de este acuerdo se realizó con la participación conjunta de los cinco países centroamericanos, la dinámica de la negociación sobre los aspectos concretos de productos y reglas de origen se realizó de forma bilateral.

El acuerdo permite que la mercadería salvadoreña reciba el mismo trato que cualquiera de origen Dominicano, ya sea competidores directos o sustitutos de origen local. Lo mismo ocurre en El Salvador con los productos dominicanos.

El Tratado ofrece la oportunidad de penetrar y desarrollar comercialmente en un mercado de aproximadamente 8.5 millones de habitantes, un aspecto que vale la pena recalcar por los beneficios que otorga para acceder al mercado, para el caso, cuando se inicio la negociación del TLC entre Centroamérica y República Dominicana, este país poseía un régimen arancelario con techo general del 35% este arancel es el que se le aplica al resto del mundo para productos terminados, con la entrada en vigencia del tratado este panorama cambia sustancialmente; al momento de negociar, el régimen arancelario era más proteccionista que el centroamericano, además, el inventario de medidas no arancelarias con fines proteccionistas era más elevado.

### **1.6.3. El Salvador-Panamá**

El TLC con Panamá fue producto de una cumbre de presidentes de los cinco países Centroamericanos y de Panamá realizada en Julio de 1997, donde se estableció iniciar la negociación para sustituir el acuerdo actualmente vigente el cual se considero obsoleto para el nivel de relaciones que actualmente se poseen.

Las negociaciones se iniciaron en 1998, se suspendieron en 1999 y se reanudaron en Abril del 2000. La negociación de la parte normativa del tratado fue realizada en conjunto al igual que la revisión legal de dichos acuerdos, pero a petición de Panamá se inició en una forma bilateral la negociación de los listados de desgravación, y reglas de origen y demás anexos del TLC.

El protocolo bilateral entre El Salvador y Panamá fue suscrito el 6 de marzo del 2002, fue ratificado en la Asamblea Legislativa de El Salvador el 03 de Octubre del 2002, la Asamblea Panameña lo ratifico el 23 de Enero del 2003, y el 13 de Marzo de 2003 se realizó el intercambio de notas de ratificación, entrando en vigor el 12 de abril.

Asimismo se tenía en cuenta que "el 90% de la mercancía entrara sin aranceles, desde el primer día de la vigencia del tratado, según las estimaciones del Ministerio de Economía. La propuesta Panameña contiene 8,552 partidas arancelarias, compuestas por

diferentes tipos de productos. En cambio, la de El Salvador posee 6,000 partidas”.

Entre los principales productos que El Salvador exporta a Panamá se encuentran “los medicamentos, pinturas y barnices, cosméticos, empaques, lácteos,” entre otros. Para los productos salvadoreños significa también una opción más para la adquisición de materia prima e insumos para la elaboración de productos beneficiarios de las preferencias arancelarias establecidas en el tratado, con lo cual se conforman nuevas cadenas productivas.

Dentro de los productos excluidos están: papa, cebolla, maíz, aceite, casi todos los productos lácteos, arroz, embutidos, azúcar, café ,productos avícolas, textiles y confecciones (algodón, poliéster, fibras sintéticas).

#### **1.6.4. El Salvador-Chile**

En Octubre de 1999 los Presidentes de Chile y de Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua suscribieron un Tratado de Libre Comercio a través del cual se liberaliza el intercambio de bienes y servicios, que facilitan los flujos de inversiones. La parte normativa del Tratado fue suscrita el 18 de Octubre de 1999 para los cinco países de Centroamérica y Chile en Guatemala.

Adicionalmente se firmó un protocolo el 30 de Noviembre de 2000, ratificado en El Salvador mediante decreto Legislativo No 567 de fecha 4 de Octubre de 2001, entrando en vigor el 01 de Julio de 2002.

Este Tratado concede Libre comercio al 83.3% de los productos salvadoreños mientras que algunos de los productos chilenos deberán esperar cinco años para gozar del cero arancel en el mercado salvadoreño.

Los productos que quedaron excluidos entre El Salvador y Chile son 250 productos entre ellos: la cerveza, el azúcar, el arroz, los lácteos y bienes avícolas. Dentro de los productos que gozan de Libre Comercio se encuentran: vegetales, harinas, tabaco y cigarrillos, abonos, cueros y pieles, ventanas, manufacturas de hierro y acero, entre otros.

El Tratado establece un programa de desgravación que culminará con cero aranceles en plazos variables de entre un año y 16 años.

El 83% de los productos salvadoreños entrarán a Chile, sin pagar aranceles. Mientras el 63% de los artículos chilenos entraran al país con las mismas condiciones.

#### **1.6.5. El Salvador-Estados Unidos (CAFTA)**

Conforme al objetivo que el Gobierno de El Salvador tenía de aperturar y diversificar el mercado para los exportadores, éste

participó en las distintas negociaciones comerciales que se llevaron a cabo. Desde su ingreso a la OMC en mayo de 1995, El Salvador ha seguido la estrategia de fortalecer sus lazos con sus principales socios comerciales siendo uno de ellos, Estados Unidos. En este sentido surgieron las siguientes iniciativas bilaterales y regionales que incluían:

1. Mayor integración con sus vecinos centroamericanos
2. Membresía y participación activa en la OMC (Organización Mundial del Comercio)
3. Implementación de Tratados de Libre Comercio suscritos con socios latinoamericanos (México, Chile, República Dominicana y Panamá).
4. Negociaciones de Tratados de Libre Comercio con nuevos socios, que incluyen a Canadá, Estados Unidos y con el resto de los países del Hemisferio, en el contexto de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En el año 2001, los presidentes de la región acordaron solicitar a Estados Unidos, la posibilidad de negociar un Tratado de Libre Comercio. Para lo cual se hicieron reuniones que permitirían analizar muchos puntos de vista en cuanto a lo que se estaban enfrentando. Es así, como se establecieron nuevas rondas de negociación. Este tratado incorporaba en su contenido aspectos

que trascienden de lo que estrictamente se refiere a la exportación e importación de bienes.

Las rondas de negociación<sup>6</sup> en busca de un TLC con Estados Unidos se habló de los siguientes temas: las inversiones, los Derechos de Propiedad intelectual, las compras gubernamentales, los servicios, las políticas de competencia, las telecomunicaciones y el sector financiero, entre otras.

Las negociaciones se dieron de la siguiente manera:

La primera ronda: se realizó en San José, Costa Rica en enero del 2003. Se abordó la Metodología de Trabajo del Grupo de Acceso tomando en cuenta su tamaño y la limitación de tiempo en las negociaciones.

En la segunda ronda: celebrada en Cincinnati, Ohio, EE.UU. en Febrero de 2003, en esta, Estados Unidos presentó una propuesta "sobre Aranceles y Medidas no Arancelarias en la cual se incorporaron temas como: trato nacional, programa de desgravación arancelaria, valoración aduanera, restricciones no arancelarias a la importación y exportación devolución y programas de diferencia de aranceles, admisión temporal de bienes y formalidades y tasas administrativas y definiciones"

---

<sup>6</sup> CEPAL, "Centroamérica y el TLC EEUU- C.A: Efectos inmediatos e implicaciones futuras.

También se habló de mejorar las condiciones sanitarias y fitosanitarias en el comercio recíproco. En cuanto a las Reglas de Origen; Estados Unidos propuso que deberían abordarse aspectos tales como: acumulación de origen, mercancías y materiales fungibles, métodos para el cálculo de valor de contenido regional, reglas de mínimos, criterios generales de calificación de origen así como operaciones que no confieren origen”<sup>7</sup>

También Estados Unidos presentó una propuesta parcial en el tema ambiental cuyo objetivo primordial era el de proteger el medio ambiente.

La tercera ronda fue en San Salvador, El Salvador del 31 de Marzo al 4 de Abril. Esta se centró en las actividades de discusión de los textos y contrapropuestas de Centroamérica y Estados Unidos. En esta negociación Estados Unidos presentó una propuesta agrícola y Centroamérica presentó la suya.

En cuanto al tema del medio ambiente se recalcó la importancia de éstos para ambas partes.

En cuanto a servicios e Inversiones, Centroamérica entregó, las contrapropuestas de servicios transfronterizos de comercio

---

<sup>7</sup> Dirección Desarrollo Competitivo Empresarial, Ministerio de Economía. Boletín Informativo. Año 2006.

electrónico y servicios financieros. Entregando Estados Unidos textos sobre telecomunicaciones y entrada temporal de personas de negocios, las cuales fueron discutidas y serían analizadas por las delegaciones centroamericanas que más adelante se enmarcarían en el documento del Tratado de Libre Comercio.

A principios del año 2002, el posible Tratado de Libre Comercio entre los EEUU y Centroamérica (TLC/EUA/CA) se convirtió en una de las agendas más importantes dentro de la región.

En este contexto, en uno de los discursos pronunciados ante la OEA, el presidente de Estados Unidos George W. Bush anuncia su intención de negociar un TLC con Centroamérica, lo que posteriormente se afirma con la aprobación de la ley de autoridad de promoción comercial (Trade, promotion authority act 2002-/TPA), la cual de acuerdo con la constitución estadounidense, le otorga la autoridad necesaria al presidente para negociar acuerdos comerciales.

La cuarta ronda, celebrada en la Ciudad de Guatemala del 12 al 16 de mayo de 2003. Se intercambió la oferta de acceso a mercados en los temas agrícola, industrial, textil y confección, compras del sector público, servicios e inversión.

En cuanto a las inversiones, los países sostuvieron una discusión de los textos y se inició el intercambio de las listas de reserva por parte de Centroamérica y Estados Unidos.

Los avances en cooperación fueron importantes. Se mantuvieron reuniones con distintas agencias del Gobierno de los Estados Unidos, con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, OEA, Humane Society, entre otros cooperantes. Se logró asistencia para promover alianzas de pequeñas y medianas empresas, promover exportaciones, mejorar calidad de productos y control de calidad.

Entre las negociaciones, los jefes sostuvieron 3 reuniones en las cuales se trataban temas importantes como: 1) Evaluaciones preliminares de las ofertas de acceso a mercados, 2) Subsidios, 3) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, 4) Temas laborales, 5) Agricultura y 6) Textiles y confección.

La quinta ronda, celebrada en Tegucigalpa, Honduras en Junio de 2003. En esta se trató el tema del textil y Confección. En lo que respecta a los subsidios a la exportación de productos agrícolas: se acordó que como regla general se eliminen dichos subsidios.

También se trató el tema de los Servicios e Inversiones, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para poder ingresar al mercado de la contraparte

La Sexta Ronda, realizada en Nueva Orleans, EE.UU., en esta se habló sobre el Acceso a Mercados, en donde los Estados Unidos

solicitaron que se mejorara la oferta Centroamericana en productos cárnicos y sus derivados, productos avícolas, lácteos, aceites, productos hortícolas, cereales, y preparaciones alimenticias.

También se trató el tema de lo Laboral y Ambiental, la propiedad intelectual, contrataciones Públicas, Comercio Electrónico, Inversión y comercio transfronterizo de servicio y Servicios Financieros y asuntos Institucionales.

En la séptima negociación celebrada en Managua Nicaragua en esta se reunieron las mesas de Acceso a Mercados en el que se trató plazos de desgravación, Servicios e Inversión, Asuntos Institucionales y Solución de Diferencias, Propiedad Intelectual y Compras del Estado, Laboral y Ambiental así como el grupo de trabajo de Cooperación.

La octava negociación se realizó en Houston, Texas, EE.UU. En esta se trató también el tema laboral, medio ambiente financiero y textil y confección y los accesos a mercados.

En la negociación de acceso a mercados se discutieron temas relacionados con la exención de Aranceles Aduaneros, drawback y programas de Diferimientos de Aranceles Aduaneros, requisitos de desempeño, Aduanas específicas, Derechos y Formalidades administrativas, productos distintivos, mercado de país de origen, Valoración Aduanera y los anexos.

La novena ronda fue celebrada en Washington D.C., EE.UU., en esta se concluye sobre los temas pendientes y específicamente a los temas que eran para todos los países centroamericanos en general<sup>8</sup>.

#### *El primer exportador*

Luego de haberse firmado el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, la empresa de lácteos Petacones fue la primera en exportar enviando su primer contenedor con un poco más de 4 mil libras de queso a Estados Unidos, para lo cual el propietario de esta empresa se sintió satisfecho mencionando que hoy tenían un cupo de 400 toneladas libres de arancel para entrar a Estados Unidos”<sup>9</sup>.

Y así también otras empresas más empezaron a realizar procesos para exportar.

El 1° de marzo de 2006 quedó marcado en la historia de El Salvador como uno de los momentos más importantes de su política comercial. Tras cinco años de espera, entra en vigor el acuerdo comercial entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (CAFTA-DR, en inglés).

---

<sup>8</sup> Hernández Rivera, Isis Aminta; Rivas Jurado, Idalia Soraida. Año 2005 “La globalización y la política comercial durante la administración del Presidente Francisco Flores en el Marco de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio en Estados Unidos de América y Centroamérica”. Universidad de El Salvador.

<sup>9</sup> Karla Ramos, Revista El Economista, TLC CAFTA, La Prensa Grafica.

El presidente de la República, Elías Antonio Saca, tras confirmar que Estados Unidos ya había proclamado a El Salvador el primer país CAFTA, expresó que ésta fecha sería histórica.

Para dar continuidad al Tratado de Libre Comercio y que sea productivo, el Ministerio de Economía de la mano con otras ramificaciones e instituciones han venido desarrollando capacitaciones por medio de las cuales se tenía como objetivo darle a conocer a las empresas exportadoras las nuevas reglas para poder exportar y gozar de los beneficios que el TLC implica, sin embargo no todas las empresas tienen acceso a capacitaciones.

#### **1.6.5.1 Objetivos del CAFTA**

- a) Estimular a los países signatarios para que incrementen y busquen la manera de diversificar ó variar las mercancías a exportar al igual que las inversiones entre ambas partes.
- b) Aumentar y facilitar el comercio a través de el cumplimiento del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (Organización Mundial del Comercio), asimismo eliminar aquellas barreras técnicas que se vuelven innecesarias al comercio, para ello las partes trabajaran en establecer normas, reglamentos, técnicas y procedimientos de evaluación con el objetivo de armonizar todas las regulaciones entre los países partes con las normas internacionales.

- c) Impulsar las condiciones necesarias para que exista, competencia en la Zona de Libre Comercio.
- d) Hacer crecer las oportunidades de inversión, para ello cada Parte deberá otorgar un trato no menos favorable que el otorgue a sus propios inversionistas ó a inversionistas de otro país no signatario con respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones.

Las partes contratantes tendrán la obligación de otorgar un "Trato justo y equitativo" y "Protección y seguridad plena".

- e) Proteger en forma adecuada y eficaz los Derechos de Propiedad Intelectual en los territorios de las Parte, por lo que cada país implementará una legislación nacional amplia que otorgue una seguridad jurídica para que las partes contratantes puedan estar satisfechas con los siguientes aspectos: la disponibilidad, la adquisición, alcance, mantenimiento y observancia de los derechos de propiedad intelectual. Además esto debe incluir leyes que vigilen a las Partes para que existan medidas efectivas evitando que se infrinjan dichas regulaciones.
- f) Establecer disposiciones eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado con respecto a su administración y solución de controversias.

g) Implantar lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

#### **1.6.5.2 Análisis del CAFTA**

El CAFTA está basado en principios y reglas incluyendo el trato nacional, el trato de nación más favorecida y transparencia.

El trato nacional establece que a los productos y servicios provenientes de los países suscritos se les apliquen las mismas reglas y beneficios como si se tratara de mercancías del mismo país. El Trato de Nación más Favorecida, se basa en que cada parte, otorgará un trato no menos favorable que el que se le aplique a un país que no forme parte del acuerdo comercial.

La Transparencia es un principio que garantizará a las Partes a que las medidas sean efectivas, los entes encargados de velar por su aplicación son los gobiernos estatales.

Este tratado no impedirá a la Parte Centroamericana mantener sus instrumentos jurídicos de integración ó adoptar medidas para fortalecer y profundizar esas herramientas siempre y cuando estas medidas no sean inconsistentes con este Tratado.

Dentro de las regulaciones que se aplican a los países esta la publicación de su legislación aduanera y procedimientos

administrativos de carácter general. La parte aduanera del CAFTA resalta la importancia de tener procedimientos aduaneros simplificados para facilitar el despacho de las mercancías. Para cada Parte se adoptaran procedimientos que dispongan que se despache mercancías dentro de las 48 horas posteriores a su llegada a las aduanas<sup>10</sup> sin traslado temporal a almacenes u otros recintos.

Para la exportación de productos alimenticios por ser productos de carácter perecedero se aplican estos procedimientos simplificados para evitar pérdidas en la mercancía.

El Principal beneficio otorgados por el CAFTA es pagar cero aranceles en la comercialización de mercancías sin embargo existen ciertos productos que no quedaron exentos de aranceles en su totalidad sino que se les aplica la desgravación arancelaria<sup>11</sup> que consiste en eliminar progresivamente los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias y se establece por períodos, para las diferentes mercancías hasta llegar a una tasa cero, la cual para algunas implica varios años.

---

<sup>10</sup> Ministerio de Economía, Dirección de Administración de Tratados Comerciales, Tratado de Libre Comercio con Republica Dominicana -Centroamérica- Estados Unidos, Capitulo 5 Administración aduanera y facilitación del comercio.

<sup>11</sup> Ministerio de Economía, Dirección de Administración de Tratados Comerciales, Tratado de Libre Comercio con Republica Dominicana -Centroamérica- Estados Unidos, Capitulo 3 Trato Nacional , literal b) Desgravación Arancelaria.

Para el goce de exención de impuestos en las mercancías, se debe identificar el origen de estas y si contienen materiales de un tercer país (países que no forman parte del tratado comercial), se determina el impuesto a pagar únicamente por la parte de la mercancía no originaria.

Los productos étnicos son de origen salvadoreño, no obstante, para su exportación pueden utilizar materiales no originarios en su empaquetado, etiquetado, etc. Y a los cuales se les calculara el impuesto respectivo por la parte no originaria.

El CAFTA también contiene medidas no arancelarias las cuales implican algunas restricciones o prohibiciones a los productos nacionales ante anomalías en los niveles de exportaciones e importaciones.

Entre otras medidas no arancelarias están los productos distintivos es decir productos que se distinguen para un determinado país el cual no se permitirá venta de un producto similar, únicamente el producido por el país correspondiente.

En el artículo 3.14 es referente a la eliminación de subsidios en las exportaciones agrícolas y si la parte importadora adopta las medidas acordadas la parte exportadora se abstendrá de aplicar cualquier subsidio.

Cada país parte del CAFTA, para gozar de los beneficios de éste, deberá cumplir con las especificaciones y restricciones para las mercancías de que se trate, así también, cada parte podrá aplicar medidas de salvaguardia respectivas.

Dentro de las reglas de origen que deben cumplir las mercancías para poder ser exportadas a los Estados Unidos, esta el cumplimiento de presentación de certificación de origen<sup>12</sup> la cual debe cumplir los requerimientos de la autoridad aduanera para que el importador solicite el trato arancelario preferencial bajo el Tratado. Los productores, los importadores y exportadores podrán elaborar su propia certificación siempre que contenga los requisitos mínimos.

En cuanto a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, consideradas como barreras no arancelarias, se establece en el CAFTA que existirá un comité el cual velará porque las instituciones respectivas se encarguen de efectuar los análisis respectivos a las mercancías a exportar, para hacer cumplir el objetivo de proteger la vida y la salud de las personas, de los animales y de los vegetales<sup>13</sup> en el territorio de las partes, así

---

<sup>12</sup> Ministerio de Economía, Dirección de Administración de Tratados Comerciales, Tratado de Libre Comercio con Republica Dominicana -Centroamérica- Estados Unidos, Capítulo 4, Artículo 4.16.2 Reglas de Origen -Solicitud de Origen.

<sup>13</sup> Ministerio de Economía, Dirección de Administración de Tratados Comerciales, Tratado de Libre Comercio con Republica Dominicana -Centroamérica- Estados Unidos, Capítulo 6 , "Medidas Sanitarias y Fitosanitarias".

como lo establece el acuerdo Sanitario y Fitosanitario de la Organización Mundial del Comercio.

En caso de exportar productos étnicos, se debe estar actualizado con todas las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que establezcan las Partes para cada producto.

## **1.7. Productos Étnicos**

### **1.7.1. Definición**

Los productos étnicos son aquellos asociados a un país, pero que en el exterior los consumen tanto nacionales como otros grupos de la población.<sup>14</sup>

### **1.7.2. Generalidades**

El libre acceso al mercado de los productos alimenticios étnicos que son parte de las costumbres y tradiciones alimenticias de los salvadoreños emigrantes, tienen sus orígenes, en las personas que viajaban a Estados Unidos regularmente y transportaban productos que les eran encargados por la comunidad salvadoreña en el exterior. Las personas dedicadas a llevar dichos productos a Estados Unidos, vieron la oportunidad de formalizar sus exportaciones por medio de la creación de

---

<sup>14</sup> Ministerio de Economía, Análisis de Inteligencia Competitiva, 2005. Pág. 3.

empresas que les permitieran trasladar de una forma más fluida y comercial los productos étnicos.

Debido a la población salvadoreña en los Estados Unidos los productos étnicos son representativos en las exportaciones que se hacen hacia dicho país, Esto sin dejar de lado el elevado incremento de población hispana de otros países latinoamericanos con costumbres alimenticias similares. Representando esto, una gran oportunidad para el agro y los diferentes sectores productivos involucrados<sup>15</sup>.

### **1.7.3. Características**

Los productos étnicos tienen la característica de dirigirse a mercados altamente diferenciados, lo cual puede ser beneficioso ya que aunque deben cumplir con Normas sanitarias y fitosanitarias para ingresar a otros mercados no se enfrentan a una estandarización a escala internacional de normas de calidad, ni necesitan desarrollar una innovación tecnológica muy costosa, siendo una de las principales virtudes de algunos productos que se elaboren en forma artesanal. Los productos étnicos son de

---

<sup>15</sup> Revista "Consumo Salvadoreño de productos étnicos en los Estados Unidos". Centro de Desarrollo Agrícola y Rural de Iowa State University (2001).

consumo permanente<sup>16</sup> ya que no están asociados a la moda sino a la cultura y al arraigo a los países de origen.

#### **1.7.4. Breve descripción de algunos Productos étnicos de Exportación.**

Entre los principales productos étnicos exportados hacia Estados Unidos se tienen los siguientes:

##### **1.7.4.1. Pupusas**

Éste es un producto elaborado a partir de la masa de maíz; es una especie de tortilla pequeña rellena de queso, frijoles o de chicharrón. En este caso las pupusas se envían congeladas y envasadas en cajitas, listas para calentarse y servirse.

##### **1.7.4.2. Horchata**

Este es un Producto proveniente de las semillas de morro las cuales son procesadas junto a otros ingredientes. Para ser utilizada en la preparación de bebidas, empacándose en bolsas o en envases de vidrio o plástico.

##### **1.7.4.3. Tamales de elote**

Es un alimento que se prepara a partir del maíz tierno cuya envoltura son las cáscaras del elote las que comúnmente se les

---

<sup>16</sup> Miriam Cruz, Revista: "Política de apoyo a las mipymes y el mercado de productos étnicos y de nostalgia: algunas conclusiones y propuestas de política", Abril 2004.

llama tuzas, este alimento no requiere de muchos ingredientes para su preparación, y son exportados en empaques adecuados que conserven dicho producto.

#### **1.7.4.4. Queso**

Este es un producto obtenido por maduración de la cuajada de la leche, con características propias en cada una de sus clases, comenzó siendo un producto artesanal, derivándose hoy en día los diferentes tipos de quesos como los siguientes: Queso duro viejo, Queso duro blandito o Morolique, Queso fresco y Queso Crema<sup>17</sup>.

#### **1.7.4.5. Fruta congelada**

Puede ser, cualquier tipo de fruta cultivada en el país y que son objeto de poderse exportar, y el cual se somete a un proceso de congelación que permite mantener en buen estado las frutas para ser exportadas.

#### **1.7.4.6. Loroco**

Es una planta de clima húmedo y el aprovechamiento de esta es su flor por su aroma y sabor, es cultivada por pequeños y medianos agricultores en el país, siendo tratada de forma especial para

---

<sup>17</sup> Ministerio de Agricultura, Departamento de Sanidad Vegetal y Animal. Lic. Oscar Quezada Fernando Núñez.

su preparación al momento de exportarse por considerarse un producto sensible y delicado, siendo muy demandado por los salvadoreños en el exterior.

#### **1.7.4.7. Bebidas de soya**

Son provenientes de una planta perteneciente a la familia de las leguminosas fabáceas (*Glycine max*), cultivada por sus semillas, legumbres de alto valor proteico (cercano al 35%) utilizadas en alimentación y para la producción de aceite.

En varios países en vías de desarrollo, la escasez de leche de vaca ha hecho que se invierta en el desarrollo de bebidas de proteína de origen vegetal, siendo una de las mejores bebidas la soya.

#### **1.7.4.8. Chocolate**

Proveniente de Un árbol que crece muy alto cuyos frutos, son vainas largas entre verdes y blancas, en las que se encuentran los granos llamados Cacao el cual es procesado hasta obtener bebidas chocolatadas, cobertura para diferentes frutas congeladas, para confitería y otros.

#### **1.7.4.9. Pan dulce- semita**

Pan dulce relleno de mermelada de piña, dulce de panela, o bien de mermelada de Guayaba. El peso de la semita de exportación es

de aproximadamente 28 onzas y pueden obtenerse 16 porciones de 1,75 onzas cada una; su tamaño es de unos 31 cm. x 25 cm.

#### **1.7.4.10. Frijoles Rojos de seda**

Producto agrícola de las familias de las leguminosas<sup>18</sup>, su color característico en este caso es Rojo, otra denominación que se le da es frijón de Seda. Se da en lugares frescos y requiere de un cuidado adecuado para mantenerlo libre de plagas.

Para la exportación de éstos productos, es necesario que se cumpla con los requisitos exigidos por los organismos correspondientes y lo estipulado en el Tratado de Libre Comercio ya que existen regulaciones para los diferentes productos a exportar. Es necesario que los productos cuenten con las medidas sanitarias y fitosanitarias, así como también es de gran importancia para que un producto sea aceptado, la etiquetación requerida.

### **1.8. Procesos de Exportación**

#### **1.8.1. Definición**

Son los procedimientos realizados para el envío legal de mercancías que se encuentran en libre circulación para el uso o consumo definitivo en el exterior.

---

<sup>18</sup> Ministerio de Agricultura y Ganadería. Estudio frijón de seda. (2005)

**1.8.2. Instituciones involucradas en los procesos de Exportación.**

Son las instituciones que de una u otra forma intervienen en el tránsito de las mercancías, y que en el caso de las exportaciones tienen que intervenir ya sea si se tiene un tratado comercial o que simplemente se exporta producto, a un determinado país.

**1.8.2.1. Ministerio de Economía**

**1.8.2.1.1. Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) .**

La Dirección de Administración de Tratados Comerciales fue creada mediante Acuerdo Ejecutivo No.925 BIS, publicado en el Diario Oficial No.239, Tomo 349, de fecha 20 de diciembre de 2000.

Esta se encarga de dirigir y supervisar la administración de los Acuerdos, Convenios, Tratados y otros instrumentos en materia comercial que se encuentran en vigor y los derivados de la Integración Económica Centroamericana<sup>19</sup>.

Dentro de este marco conceptual, tiene dentro de sus atribuciones dar seguimiento a concesiones arancelarias, acceso

---

<sup>19</sup> Revista Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. “Reglas del Juego -Entrevista con el Lic. René Salazar” Director de Administración de Tratados Comerciales. Año 2006.

a mercados, aplicación de preferencias, contingentes agropecuarios, cupos y se encarga de aplicar los mecanismos de defensa comercial contemplados en los instrumentos jurídicos en materia de comercio internacional, en beneficio de los sectores productivos nacionales, así como la atención al cumplimiento de dichas obligaciones por parte de sus socios comerciales.

Esta Dirección de Administración de Tratados Comerciales, tiene como objetivo el cumplimiento de las obligaciones administrativas que surjan a partir de los acuerdos comerciales suscritos por El Salvador; la atención al cumplimiento de dichas obligaciones por parte de sus socios comerciales; los procedimientos administrativos tendientes a la imposición de medidas de salvaguardia, medidas compensatorias, derechos antidumping; verificaciones de origen y la participación en los diferentes Comités Nacionales.

Además, busca cumplir efectivamente el propósito de los Tratados, Convenios y Acuerdos en materia de comercio internacional, en el sentido de promover la competencia de los mercados, incentivar el incremento en productividad y competitividad de la rama de producción nacional. Así como también constituirse en un ente facilitador del acceso de productos nacionales hacia nuevos mercados y tecnologías,

logrando la incorporación de procesos productivos modernos a la rama de producción nacional.

También busca contribuir de manera oportuna a la efectiva eliminación de los obstáculos al comercio, sobre todo en lo referente a barreras no arancelarias, así como el fomento y promoción de un clima atractivo y propicio para la inversión, administrando adecuadamente los Tratados y otros instrumentos comerciales internacionales a manera de proporcionar al sector productivo nacional la seguridad jurídica y la predictibilidad necesaria para el aprovechamiento máximo de oportunidades de negocios.

La DATCO tiene como misión brindar información, asesoría y apoyo a los sectores productivos nacionales en lo que se refiere a la aplicación de las normativas contempladas dentro de los diferentes Convenios, Acuerdos y Tratados Comerciales, suscritos y vigentes en El Salvador.

La Dirección de Administración de Tratados Comerciales se compone de tres divisiones de las cuales se describen a continuación:

✓ División de Prácticas Comerciales Internacionales:

Esta Maneja las normas y procedimientos tendientes a la imposición de medidas de salvaguardia, derechos antidumping y

medidas compensatorias, ante la existencia de prácticas comerciales que causen daño o amenacen causar daño a la producción nacional. Brindando al sector productivo nacional, como ente económico ejecutor y beneficiario de los diferentes Tratados, Convenios y Acuerdos comerciales, servicio oportuno, transparente y eficiente, a través de la correcta administración de las normas contenidas en los mismos.

✓ División de Información Comercial:

Monitorea las importaciones y exportaciones a fin de generar reportes estadísticos y demás documentos de soporte. Manteniendo actualizadas todas las bases de datos relacionadas al comercio, llevando así mismo un control sobre los cambios experimentados en los diferentes sistemas arancelarios.

Esta división facilita a los usuarios internos y externos información comercial actualizada que se requiere para la oportuna toma de decisiones, elaboración de estudios técnicos, reportes y para el establecimiento de normas o medidas de carácter comercial.

✓ División Administrativa:

Esta Vela por el cumplimiento de las obligaciones ante la OMC, ALCA y otros organismos, en materia de las notificaciones establecidas en los instrumentos comerciales, y cualquier otra

notificación reglamentaria que involucre a las Partes interesadas en los procesos de investigación y Provee a la Dirección con el apoyo y los mecanismos logísticos administrativos que permitan el cumplimiento eficiente de las funciones de la misma.

#### **1.8.2.1.2 CENTREX**

Siendo esta una institución creada con la finalidad de centralizar, facilitar y agilizar los trámites de exportación, propiciando las condiciones óptimas para que el negocio vinculado a las actividades de comercio e inversión se lleve a cabo en forma ágil y oportuna<sup>20</sup>.

Asimismo desarrolla y actualiza plataformas tecnológicas que faciliten la toma estratégica de decisiones para las inversiones y las exportaciones.

La misión de esta institución es apoyar la actividad exportadora, teniendo como visión ser el mejor centro de apoyo al comercio exterior.

Dentro de las actividades que realiza esta institución están:

Autorizan los siguientes documentos de exportación:

---

<sup>20</sup> Banco Central de Reserva de El Salvador- Centrex. Boletín Informativo.

- ❖ Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA), para exportaciones de productos de origen y con destino centroamericano.
- ❖ Declaración de Mercancías (DM), para exportaciones fuera del área Centroamericana.
- ❖ Certificación Fitosanitarios y Zoosanitarios de Exportación, emitidos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería para certificar la sanidad agropecuaria y buen estado de los productos y subproductos de origen animal y vegetal.
- ❖ Visas Agroquímicas, para la comercialización de productos agroquímicos o veterinarios.
- ❖ Certificados de Origen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), para exportaciones hacia los países miembros de la Unión Europea, Austria, Canadá, Federación Rusa, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, República de Belarusia, Suiza y Turquía.
- ❖ Certificación de Origen de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), para países del Cono Sur.
- ❖ Certificación de Origen de los Tratados de Libre Comercio suscritos por el país, para exportaciones con destino a Panamá, México, República Dominicana, Chile, Estados Unidos y otros a futuro.
- ❖ Proveen información estadística de exportaciones.

- ❖ Capacitan a los exportadores y otros actores vinculados al Comercio Exterior.
- ❖ Coordinan con las instituciones involucradas en la actividad exportadora, los trámites de exportación.
- ❖ Impulsan la eliminación de barreras no arancelarias.
- ❖ Participan en comisiones para el fomento de las exportaciones.
- ❖ Propician la autorización de documentos aduaneros con instituciones nacionales y extranjeras.

El CENTREX por ser una institución para las exportaciones cuenta con medios prácticos para facilitar los trámites de exportación, entre estos medios podemos mencionar el SICEX, creado en Junio de 2001 el cual es un sistema basado en el concepto de comercio electrónico que interconecta vía Internet a los exportadores, aduanas y el CENTREX. Dicho sistema esta disponible las 24 horas del día todo el año, a través del Sistema Electrónico de Comercio Exterior se ha interconectado el Teledespacho de la Dirección General de Aduanas

Las empresas exportadoras utilizan esta herramienta de facilitación desde cualquier parte del mundo, pagando los servicios de autorización de documentos por medio de la banca electrónica.

### **1.8.2.3. Ministerio de Agricultura y Ganadería**

Le compete al Ministerio de Agricultura y Ganadería funciones como: Formular, dirigir y controlar la política de desarrollo del sector agropecuario; evaluar el impacto de su aplicación, así como la repercusión de las políticas macroeconómicas en el sector; Coordinar la ejecución de las políticas que corresponden al sector público agropecuario; Proponer la legislación sectorial agropecuaria y emitir las normas necesarias para el cumplimiento de las mismas; promover la participación de los agentes económicos en el desarrollo económico y social del país.

#### **1.8.2.3.1 Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal**

Dentro de los departamentos del MAG la encargada de las certificaciones Fitosanitarias es la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal. Para el área de las Exportaciones es indispensable que La División de Sanidad Vegetal Extienda a las empresas, un certificado fitosanitario exigido por los países donde se realizará la exportación.

Algunas de las funciones de la DGSVA son:

- Realizar inspecciones y extender pre-certificaciones fitosanitarias de plantas y productos vegetales.
- Participar en la actualización de normas, procedimientos y reglamentación fitosanitaria.

- Adoptar normas técnicas para la aplicación de medidas en materia de sanidad vegetal, necesarias para hacer efectivos los acuerdos de libre comercio con los demás países.
- Coordinar acciones con otras unidades organizativas de la DGSVA, en temas relacionados con la sanidad vegetal.
- Mantener un sistema de vigilancia permanente de plagas y enfermedades exóticas para el país y la región.

#### **1.8.2.3.2 División de Inocuidad de Alimentos**

Una de las divisiones importantes dentro del MAG es la División de Inocuidad de Alimentos, en coordinación interna con las Divisiones de Sanidad Vegetal y Animal, Certificación Fitozoosanitaria y externamente con los Ministerios de Salud y Asistencia Social (MSPAS), del Medio Ambiente (MARN), Derechos del Consumidor y demás entes involucrados, velarán por la aplicación de las normas higiénico-sanitarias, por medio del Sistema Nacional de Control de Alimentos, en base a normativas nacionales e internacionales, análisis técnico-científico, en todas las etapas de producción, transformación y/o elaboración, manipulación, almacenamiento y distribución de los alimentos, para que todo producto que se comercialice nacional o internacionalmente sea inocuo y apto para consumo humano.

#### **1.8.2.3.3. Comisión Nacional De Alimentos**

La comisión está integrada por un representante propietario y suplente de las siguientes instituciones:

Ministerio de Agricultura y Ganadería/DGSVA/División de Inocuidad de Alimentos, Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social/División de Saneamiento Ambiental, Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Ministerio de Economía/Dirección de Protección al Consumidor.

Algunas de las funciones que desempeña la comisión son:

1. Inspecciones a Plantas Procesadoras de Productos Pesqueros. Asesoramiento sobre la aplicación de las normas higiénico-sanitarias del procesamiento de productos pesqueros.
2. Verifica y da seguimiento a la Implementación del sistema HACCP y programas sanitarios complementarios (Buenas Prácticas de Manufactura y Programas Operacionales Estándares de Saneamiento), en plantas procesadoras y buques.
3. Certificaciones de los embarques dirigidos a la Unión Europea, USA y demás países.
4. Auditar el sistema HACCP y programas complementarios en plantas procesadoras.

5. Da capacitaciones en buenas prácticas de manufactura y POES a productores, procesadores y comercializadores de productos pesqueros.

6. Da capacitaciones a inspectores para inducir, actualizar y reforzar conocimientos, concernientes en inocuidad de alimentos.

#### **1.8.2.3.4. Unidad De Inspección De Productos De Origen Animal**

Esta se encarga de lo siguiente:

1. Inspecciona a Plantas Procesadoras de Productos Cárnicos (aves, bovinos, cerdos y subproductos) y Lácteos asesorando sobre la aplicación de las normas higiénico-sanitarias en el procesamiento de éstos.

2. Verifica y da seguimiento a la Implementación de programas sanitarios complementarios (Buenas Prácticas de Manufactura y Programas Operacionales Estándares de Saneamiento), en plantas procesadoras cárnicas y lácteas.

3. Proporciona Certificación de Establecimientos para la exportación de productos de origen animal.

4. Da capacitaciones a inspectores para inducir, actualizar y reforzar conocimientos, concernientes en inocuidad de alimentos.

Dentro de los rubros bajo servicios de Inspección Y Certificación de esta unidad están:

- 1- Sector Cárnicos
- 2- Sector Lácteos
- 3- Sector Mariscos
- 4- Sector Mieles
- 5- Sector Granos básicos
- 6- Sector Verduras y hortalizas

#### **1.8.2.4. Ministerio de Salud**

El Ministerio de Salud es una Institución que vela por la Seguridad de la Salud de las personas en distintas áreas que garantiza a los habitantes de la República de El Salvador la cobertura de servicios oportunos e integrales, con equidad, calidad y calidez, en corresponsabilidad con la comunidad, incluyendo todos los sectores y actores sociales, para contribuir a lograr una mejor calidad de vida.

El Ministerio de Salud es el encargado de dar los registros Sanitarios que Exigen los países donde se realizan exportaciones de Productos alimenticios provenientes desde El Salvador.

Los requisitos para iniciar el trámite de registro de productos alimenticios son:

a) Establecer al profesional químico farmacéutico responsable.

b) Descripción cuali-cuantitativa del producto:

- El listado de ingredientes deberá presentarlo en orden decreciente de acuerdo a la formulación del alimento. Únicamente debe cuantificar los aditivos alimentarios que se adicionen siendo éstos: saborizantes, colorantes, emulsificantes, preservantes, edulcorantes y cualquier otro que contenga el producto de acuerdo a la normativa nacional o internacional. Los demás ingredientes deberán describirse en forma cualitativa. Se deberán presentar dos originales de la fórmula cuali-cuantitativa, una se incorporará en el expediente y la otra se presenta en el laboratorio al momento de entregar las muestras. La fórmula deberá estar firmada por el profesional responsable de la formulación.

- Para aquellos productos en los que se dificulta obtener la fórmula de composición, se permitirá que transcriban de la etiqueta los ingredientes, la transcripción debe ser firmada por la persona que la realice.

c) Etiquetas

Deberán presentar dos etiquetas originales para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Norma Salvadoreña General para el etiquetado de los alimentos pre-  
envasados R-UAC 67.01.02

d) Certificado de Libre Venta, extendido por las autoridades de salud competentes del país exportador.

e) Licencia de funcionamiento de la Bodega.

Deberá presentar copia del permiso de funcionamiento de la bodega en la que almacenará los productos, extendida por la Unidad de Salud más cercana; en caso no disponga de bodega deberá comunicarlo por escrito manifestando cual es el mecanismo de comercialización.

f) Identificación y caracterización del producto:

- Nombre del país en donde es fabricado el producto y Nombre del producto Marca comercial que de acuerdo al Registro de Comercio le hayan asignado.

- Describir el material con que se ha fabricado el envase que esta en contacto directo con el alimento.

- Deberá declararse el contenido neto en unidades del sistema métrico (Sistema Internacional). El contenido neto deberá declararse de la siguiente forma:

- En volumen, para los alimentos líquidos (Lts, mililitros)

- En masa, para los alimentos sólidos (kgs., gms.);

- En masa o volumen, para los alimentos semisólidos o viscosos.

Además de la declaración del contenido neto, en los alimentos

envasados en un medio líquido deberá indicarse en unidades del Sistema Métrico Internacional la masa escurrida del alimento.

g) Muestras de los productos

Deberá presentar cuatro muestras de cada producto de la siguiente manera: Muestras de alimentos sólidos 200 gramos cada una

- Muestras de alimentos líquidos: 200 mililitros cada una.
- Muestra de licores dos botellas de 750 mililitros. La duración del trámite de este tipo de registro es de aproximadamente 120 días siempre que los documentos y muestras estén completos.

#### **1.8.2.5. Ministerio de Hacienda**

El Ministerio de Hacienda es una institución organizada para controlar las finanzas y equilibrar el gasto público, obteniendo así el mejoramiento social y económico del país.

##### **1.8.2.5.1 Dirección General de Aduanas**

Es una dependencia especializada del Ministerio de Hacienda, para garantizar el cumplimiento de leyes y reglamentos que regulan el tráfico internacional de mercancías, bajo la responsabilidad de un Jefe denominado Director General de Aduanas.

Las funciones en el Ministerio de Hacienda relacionada con las aduanas tienen que ver con todo el manejo de mercancías, de un país a otro, ya sea mediante importaciones o exportaciones, para lo cual la Dirección General de Aduanas, como una dependencia del Ministerio de Hacienda, actúa en proporcionar y verificar toda la documentación necesaria con la que tengan que cumplir las empresas, para llevar a cabo sus operaciones comerciales en lo que a tributos se refiere.

Pudiendo mencionar también que se manejan los documentos y formularios relacionados con los medios de transporte de las mercancías, ya sea marítima, aérea o terrestre.

## **CAPITULO II**

### **Metodología y Diagnóstico de Investigación.**

#### **2.1 DISEÑO METODOLÓGICO.**

Este capítulo, está orientado a explicar la forma en que se llevó a cabo la investigación, por medio de los procedimientos utilizados tales como: Instrumentos y técnicas para la recolección de datos.

#### **2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

Para efectos de la investigación se procedió a aplicar el método Hipotético Deductivo, pues se partió de la problemática en general, hasta llegar a la situación en particular que estaba generando específicamente el problema de la deficiencia de los procesos de exportación de productos étnicos hacia Estados Unidos.

Se respaldó con la información recopilada a través de la investigación de campo para admitir o refutar las situaciones por las cuales se consideró prestar especial atención a las empresas productoras y comercializadoras de productos étnicos

El problema referente a la deficiencia de los procesos de exportación de los productos étnicos hacia Estados Unidos, se

investigó utilizando el enfoque hipotético-deductivo, mediante el cual se analizó de forma general las causas y los efectos de dicho fenómeno.

Este estudio se hizo con el propósito de plantear una alternativa de solución o control.

### **2.3 TIPO DE ESTUDIO.**

El problema relacionado con la Deficiencia en los Procesos de Exportación de las Empresas Salvadoreñas Comercializadoras de productos étnicos, se basó en un estudio de tipo descriptivo-explicativo y correlacional, por lo que se hizo necesario medir diferentes aspectos relacionados con la problemática en estudio, buscando las causas que originan el fenómeno y mediante el cual se midió el grado de relación o vinculación existente entre las variables que para el caso, representan el grado de conocimientos de los procesos de exportación hacia Estados Unidos y la forma en que ésta variable ejerce influencia en la deficiencia de las actividades de exportación de las empresas de productos étnicos.

Para realizar dicho estudio, se recolectaron datos por medio de instrumentos útiles para el caso.

### **2.4 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN.**

Para ésta investigación, se tomó como la población objeto de estudio, las empresas exportadoras de productos étnicos hacia

Estados Unidos, en el área metropolitana de San Salvador tomando como base el Directorio de Oferta Exportable 2006-2007, de Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT), haciendo un total de 50 empresas exportadoras de productos étnicos hacia Estados Unidos.

Asimismo para la población de empresas no exportadoras se tomó como base el listado de pequeñas y medianas empresas que comercializan localmente productos étnicos en San Salvador, que fueron proporcionadas por las siguientes instituciones: la Dirección de Estadísticas y Censos (DYGESTYC) y la Asociación de Industriales de El Salvador, luego de haber depurado los listados proporcionados por dichas instituciones se contó con un total de 80 empresas que se encuentran comercializando productos étnicos.

## **2.5 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA**

a) Determinación de la muestra para las empresas exportadoras

Para poder obtener conclusiones sobre la problemática de la población en estudio, se hace necesario el uso del muestreo.

Para proceder a la determinación de la muestra, se partió de una población de 50 empresas dedicadas a exportar productos étnicos hacia Estados Unidos, para este proceso se utilizó, la siguiente

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N-1) e^2}, \text{ donde}$$

Datos:

n= Tamaño de la Muestra. ?

N= Tamaño de la Población. = 50

Z= Coeficiente de Confianza = 1.96

(Área bajo la curva para nivel de confianza de 95%)

e<sup>2</sup>= Margen de Error. (0.08)<sup>2</sup>= 0.0064

p= 0.5 Probabilidad de Éxito

Q= 0.5 Probabilidad de fracaso

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 50}{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 + (50-1)0.0064}$$

**n ≈ 38 Empresas a encuestar**

Como se observa en la fórmula, mediante la respectiva sustitución de los datos, resulta una muestra de 38 empresas.

Para realizar ésta fórmula, se tomó un coeficiente de confianza de 1.96 (z) que representa un nivel de confianza del 95%, la muestra resultante tendrá un margen de error de 8%.

b) Determinación de la muestra para las empresas no exportadoras.

Para la determinación de ésta, se utilizará una población de 80 empresas, las cuales se dedican a comercializar productos étnicos en el departamento de San Salvador. Para dicho cálculo, se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N-1) \cdot e^2}, \text{ en donde}$$

#### Datos:

n= Tamaño de la Muestra. ?  
 N= Tamaño de la Población. = 80  
 Z= Coeficiente de Confianza = 1.96  
 (Área bajo la curva para nivel de confianza de 95%)  
 e<sup>2</sup>= Margen de Error. (0.08)<sup>2</sup>= 0.0064  
 p= 0.5 Probabilidad de Éxito  
 Q= 0.5 Probabilidad de fracaso

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 80}{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 + (80-1)0.0064}$$

**n ≈ 52 Empresas a encuestar**

Luego de la sustitución respectiva en la fórmula, se llegó a un valor de 52 empresas a encuestar. Este valor tiene un 95% de confianza de la investigación con un margen de error del 8%.

## **2.6 UNIDADES DE ANÁLISIS.**

Las Unidades de Análisis consideradas en la investigación fueron las empresas productoras y comercializadoras de productos étnicos, exportadoras y no exportadoras, pertenecientes al área metropolitana de San Salvador. Mediante éstas, se analizó el grado de conocimiento de las empresas y su relación con la deficiencia en los procesos de exportación.

## **2.7 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Para la obtención de los datos necesarios en la investigación se utilizaron: cuestionarios que permitieron obtener información que ayudará a analizar la problemática sobre el fenómeno de estudio; dichos cuestionarios, se elaboraron con preguntas cerradas y abiertas, estas últimas se elaboraron con el propósito de completar aspectos de importancia para la investigación.

También se realizaron entrevistas a empresas con amplia experiencia en exportaciones, permitiendo esto, un mejor análisis de la investigación; también se realizaron entrevistas

a empresas que producen y a la vez comercializan productos étnicos, con el fin de dar mayor aporte al tema de estudio.

Además para complementar la investigación, se utilizó información bibliográfica de las instituciones relacionadas con los procesos de exportación, tanto instituciones privadas como también del sector público.

## **2.8 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS.**

Para procesar la información obtenida a través de los cuestionarios y entrevistas, se hizo uso del programa informático Microsoft Excel. Los modelos de los instrumentos utilizados en la investigación de campo se pueden visualizar en el Anexo No. 1 y los cuadros de tabulación y las graficas se encuentran en el Anexo No. 2.

## **2.9 DIAGNÓSTICO DE LA INFORMACIÓN**

Con la tabulación realizada, se obtuvo información que permitió evaluar puntos estratégicos del presente estudio.

A través de los resultados anteriores se realizaron las interpretaciones necesarias de la investigación relacionando así las variables, según las áreas involucradas en cada una de ellas y se estructuró un Cuadro Resumen tanto para las Empresas No

Exportadoras como para las Empresas Exportadoras, asimismo se elaboró un análisis general.

### **2.9.1. CUADRO RESUMEN DE LA INVESTIGACION DE EMPRESAS NO EXPORTADORAS.**

Resultados de encuestas sobre el conocimiento y causas de la deficiencia en los procesos de exportación de los productos étnicos hacia Estados Unidos.

No. de Encuestados: **52 empresas no exportadoras.**

**Sector 1.** Conocimiento de las empresas no exportadoras con respecto a los procesos de exportación de productos étnicos.

**Objetivo:** Evaluar el grado de conocimientos que poseen las empresas no exportadoras con respecto a los procesos de exportación de productos étnicos

No. de Pregunta	Preguntas	Respuestas	Resultado	
			Absoluto	Relativo
1	¿Cuánto tiempo tiene la empresa de comercializar sus productos?	Mas de 5 años	26	50.00%

2	¿Qué productos de los siguientes comercializa?	.Queso .Semita .Frijoles .Loroco .Horchata .Chocolate .Tamal de Elote	15 14 9 7 4 2 1	28.85% 26.92% 17.31% 13.46% 7.69% 3.85% 1.92%
3	Las materias primas para la elaboración de sus productos, ¿Las adquiere localmente o del Exterior?	Mercado Local	43	82.69%
6	¿Qué requisitos debe de cumplir una empresa de alimentos para poder comercializar sus productos en el país?	Permiso sanitario del Ministerio de Salud. Permiso de Alcaldía.	17 20	32.69% 38.46%
8	¿Ha exportado sus productos a otros países?	No	42	80.77%
10	Conoce usted, ¿Cuáles son los requerimientos que deben de cumplir las empresas para exportar productos étnicos a EE.UU.?	NO	34	65.38%
	¿Cuál es su opinión			

15	en cuanto a los procesos aduaneros para las exportaciones de Productos Étnicos?	No tiene conocimiento	37	71.15%
----	---	-----------------------	----	--------

**Sector 2)** Causas que generan la deficiencia en los procesos de Exportación de Productos Étnicos hacia Estados Unidos.

**Objetivo:** Determinar las causas principales que generan deficiencia en los procesos de exportación en las empresas de productos étnicos.

No de Pregunta	Preguntas	Respuestas	Resultado	
			Absoluto	Relativo
4	¿Cuál es la capacidad instalada con que están operando?	Menor a 50%	14	26.92%
		Mayor a 50%	34	65.39%
		Mayor a 100%	4	7.69%
5	¿Cuáles han sido las dificultades a las que se han enfrentado para poder ampliar su producción y expandirse?	Recursos Económicos	12	23.08%

7	¿Qué oportunidades de financiamiento les ofrecen las entidades financieras para aumentar sus operaciones?	Ninguno	31	59.61%
9	De poder exportar hacia Estados Unidos ¿Cree que pudieran suplir la demanda de productos por parte d ese país?	SI	24	46.15%
11	¿Conoce las instituciones encargadas de dar información acerca de los procesos de exportación?	NO	40	76.92%
12	¿Considera usted, que el CAFTA ha traído beneficios al sector alimenticio?	NO	30	57.69%
13	¿Considera que poseen los recursos y la maquinaria necesaria para exportar hacia EE.UU.?	NO	41	78.85%

14	¿Considera que existen obstáculos en el área de exportaciones para las empresas de Productos Étnicos?	NO SABEN	22	42.31%
----	---	----------	----	--------

**2.9.1.1 Cuadro Diagnóstico de las respuestas obtenidas de las empresas no exportadoras.**

**CUADRO A**

Variables	No. de Preguntas		Empresas Comercializadoras de Productos Étnicos			
	No.	%	Respuestas positivas		Respuestas negativas	
			No.	%	No.	%
Conocimiento de las empresas no exportadoras con respecto a los procesos de exportación de productos étnicos	7	46.67%	6	40.00%	1	6.67%
Causas que generan la deficiencia en los procesos de Exportación de Productos Étnicos hacia Estados Unidos.	8	53.33%	6	40.00%	2	13.33%
Total	15	100.00%	12	80.00%	3	20.00%

## 2.9.2. CUADRO RESUMEN DE LA INVESTIGACIÓN DE LAS EMPRESAS

### EXPORTADORAS

Resultados de encuestas sobre el conocimiento y causas de deficiencia en los procesos de exportación de los productos étnicos hacia Estados Unidos.

No. de Encuestados: **38 Empresas Exportadoras**

**Sector 1)** Conocimiento de las empresas exportadoras con respecto a los procesos de exportación.

**Objetivo:** Evaluar el grado de conocimientos adquiridos por las empresas exportadoras en los procesos de exportación.

No. de Pregunta	Preguntas	Respuestas	Resultado	
			Absoluto	Relativo
1	¿Cuánto tiempo tiene la empresa de comercializar sus productos?	Más de 5 años	25	66%
2	¿Qué productos de los siguientes exporta?	Pupusas	2	5.26%
		Loroco	2	5.26%
		Pan dulce-Semita	2	5.26%
		Queso	1	2.63%
		Chocolate	10	26.33%
		Frijoles Rojos	1	2.63%

3	Mencione los tres productos de mayor demanda en Estados Unidos.	Fríjol de Seda Queso Loroco	18 11 9	47.37% 28.95% 23.68%
4	Mencione los principales requisitos que deben de cumplir sus productos para ingresar a Estados Unidos.	Certificación Sanitaria más Certificación de Inocuidad más Requisitos Centrex más Requisitos Calidad más regulaciones FDA.	16	42.42%
5	¿De que forma transportan sus productos hacia Estados Unidos?	Vía Terrestre Vía Marítima Vía Aérea	1 17 20	2.63% 44.74% 52.63%
10	¿Conoce los objetivos que persigue el CAFTA?	Si	27	71.05%
11	Mencione algunas de las ventajas y desventajas que surgieron a partir de la entrada en vigencia del CAFTA en cuanto a los productos étnicos.	<u>Ventajas:</u> ▪ Acuerdo de larga duración. ▪ Sin Aranceles <u>Desventajas:</u> ▪ Competencia ▪ Alzas de precios materia prima.	5 3 15 6	13.16% 7.89% 39.47% 15.79%

12	¿Considera que como exportador esta aprovechando al máximo los beneficios del CAFTA?	No	20	52.63%
13	¿Cómo considera las medidas Sanitarias y Fitosanitarias establecidas por la FDA para los productos étnicos que exporta?	Buenas Malas Regulares	28 2 8	73.68% 5.27% 21.05%
16	De las siguientes Instituciones ¿Cuáles son a las que acude para poder obtener las certificaciones respectivas que le permiten exportar sus productos?	Ministerio de Agricultura y Ganadería. Ministerio de Salud Pública y Asistencia Pública. Otras Instituciones	5 23 10	13.16% 60.53% 26.31%
17	¿Cuáles de los productos que exporta están libres de aranceles?	Todos	28	73.68%
18	¿Considera	Si	33	86.84%

	necesario un manual de procedimientos aduaneros donde se establezcan los pasos a seguir para poder exportar productos étnicos a los Estados Unidos?			
--	---	--	--	--

**Sector 2)** Causas que generan la deficiencia en los procesos de Exportación de Productos Étnicos hacia Estados Unidos.

**Objetivo:** Determinar las causas principales que generan deficiencia en los procesos de exportación en las empresas de productos étnicos.

No. de Pregunta	Preguntas	Respuestas	Resultado	
			Absoluto	Relativo
6	¿Qué problemas se dan en las aduanas para el traslado de sus mercancías hacia Estados Unidos?	Trámites de exportación, falta de conocimiento, Despacho de mercancías.	10	26%
7	¿Considera usted que las aduanas y otras instituciones del gobierno les están brindando	No	21	55.26%

	la información necesaria para simplificar los procesos de exportación?			
8	Si la respuesta de la pregunta 7 fue positiva ¿por qué medios de los que a continuación se mencionan se les ha brindado información?	Asesorías Capacitaciones Folletos Otros medios	2 1 1 13	5.26% 2.63% 2.63% 34.21%
9	¿Cómo evalúa las asesorías recibidas por las diferentes instituciones?	Excelente Buena Regular Mala	2 21 8 16	5.26% 55.26% 21.05% 15.79%
14	¿Existe la posibilidad de que pueda ampliar su línea de productos de exportación hacia Estados Unidos?	Si	33	86.84%
15	Si la respuesta de la pregunta No 14 fue negativa, ¿Cuáles son los	Recursos Económicos más Altos costos de la materia prima más	1	2.63%

	tres principales obstáculos que le impiden expandirse?	Tardanza en Procesos.		
--	--	-----------------------	--	--

**2.9.2.1 Cuadro Diagnostico de las respuestas obtenidas de las empresas exportadoras.**

**CUADRO B**

Variables	No. de Preguntas		Empresas exportadoras de productos étnicos			
	No.	%	Respuestas positivas		Respuestas negativas	
			No.	%	No.	%
Conocimiento de las empresas exportadoras con respecto a los procesos de exportación.	12	66.67%	10	55.56%	2	11.11%
Causas que generan la deficiencia en los procesos de Exportación de Productos Étnicos hacia Estados Unidos.	6	33.33%	5	27.78%	1	5.56%
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100,00%</b>	<b>15</b>	<b>83.34%</b>	<b>3</b>	<b>16.67%</b>

### Análisis General

Al evaluar la variable de Conocimiento de las empresas comercializadoras de productos étnicos, el 65.38% no conocen los requerimientos que deben de cumplir las empresas para poder exportar este tipo de productos por lo que existe falta de conocimiento de los procesos de exportación.

Entre las principales causas que están generando el problema, están: según el 76.92% no conocen las instituciones encargadas de dar información acerca de los procesos de exportación, el 42.31% no poseen los conocimientos necesarios del área de las exportaciones porque no respondieron al preguntarles sobre los obstáculos en esta área, el 59.61% considera que se debe a la falta de apoyo por parte de las entidades financieras, el 78.85% respondió que se debe a que no poseen los recursos y la maquinaria necesaria para poder producir y así exportar.

Referente a las empresas exportadoras de productos étnicos, el 66% poseen más de cinco años de experiencia en el campo pero tienen problemas en el área aduanal ya que necesitan estar actualizándose para ser más eficientes en los procesos de exportación por lo que el 86.84% consideraron que es necesario un manual de procedimientos aduaneros que describa los pasos a seguir para poder exportar productos étnicos a Estados Unidos.

Las empresas exportadoras opinaron que las causas que la están afectando son: para el 55.26% se debe a la falta de información de los procesos de exportación de las instituciones Públicas, lo que genera deficiencia en sus servicios, el 26% reconocieron no tener conocimientos en los Trámites de exportación y Despacho de Mercancías.

A partir de esto, según la investigación de campo aplicada a 38 empresas exportadoras de productos étnicos y 52 empresas comercializadoras se comprobó la falta de conocimiento de los procesos aduaneros en cuanto a trámites de exportación, documentación requerida y las diferentes Instituciones públicas involucradas en dichos procesos.

### CAPITULO III

## PROPUESTA DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ADUANEROS APLICADO A LAS EMPRESAS DE PRODUCTOS ÉTNICOS DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS.

#### Introducción General del Capítulo.

La legislación aduanera, es un área muy extensa, y no debe observarse como una rama aislada sino más bien requiere la actualización constante, especialmente estar atento a la firma de Tratados, Acuerdos y Convenios que El Salvador suscribe con otros países.

Para las Exportaciones de productos Étnicos a Estados Unidos se debe de cumplir con una serie de requisitos aduaneros y sanitarios establecidos por los organismos correspondientes, por lo tanto se necesita tener una guía para realizar las exportaciones de una forma rápida, segura y eficiente proporcionando así, una herramienta para el desarrollo económico en la región, de las empresas productoras y comercializadoras de productos étnicos.

Los procesos aduanales son definidos como todas aquellas acciones efectuadas en la forma prevista por la aduana para la

aplicación de leyes, reglamentos, etc. Según el régimen solicitado<sup>21</sup>

### **3.2 Requisitos Generales para Exportar Productos Étnicos**



#### **3.2.1 Ministerio de Hacienda**

Para el caso del trámite que se debe realizar en el Ministerio de Hacienda se tiene el siguiente:

- Solicitar el NIT de Importador/Exportador y registrarlo en la Dirección General de Aduanas, San Bartolo o Delegación del Ministerio de Hacienda.

Con esto se logrará que la empresa o persona natural quede registrada de manera legal en el Ministerio de Hacienda como exportador formal.

- 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.

---

<sup>21</sup> David Alfonso Anduray Ordoñez. Glosario de Términos Técnicos Aduaneros. San Salvador El Salvador, 1999. primera edición, página 55.

Este código se obtiene en el Departamento de Arancelización de Aduana. Se debe llevar una muestra del producto y se solicita el servicio de clasificación arancelaria.

### **3.2.2 Centro de Trámites de Exportación (CENTREX)**

#### **Pasos a Seguir:**

**PASO 1:** Inscribirse como exportador en el CENTREX

El Registro de Exportador, es un requisito necesario que debe cumplir toda persona natural o jurídica, organismos y dependencias del Gobierno, instituciones oficiales y autónomas que realicen operaciones de exportación de mercancías, para lo cual deben llenar la Solicitud de Inscripción de Exportador y presentarla en las oficinas del CENTREX ubicada en Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte San Salvador El Salvador, C.A. y teléfonos (503) 2281-8087 al 90. Dicha solicitud deberá contener los siguientes documentos:

<b>Persona Jurídica</b>	<b>Persona Natural</b>
<p>Original y Fotocopia de :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Número de Identificación Tributaria (NIT)</li> <li>2. Tarjeta de Contribuyente del IVA.</li> <li>3. Escritura de Constitución de la empresa.<sup>22</sup></li> <li>4. Documento Único de Identidad (DUI), el Carnet de Residente o Pasaporte, del Representante Legal</li> <li>5. Resolución emitida por el departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas a la persona que podrá firmar las declaraciones de mercancías y actuar ante las diferentes aduanas.</li> </ol>	<p>Original y Fotocopia de :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Número de Identificación Tributaria (NIT).</li> <li>2. Tarjeta de Contribuyente del IVA.</li> <li>3. Documento Único de Identidad (DUI), Carnet de Residente o Pasaporte, del Exportador.</li> <li>4. Resolución emitida por el departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas a la persona que podrá firmar las declaraciones de mercancías y actuar ante las diferentes aduanas.</li> </ol>
<p>Notas:</p> <p>a) Los Documentos originales serán devueltos inmediatamente después de haber sido confrontados con las respectivas fotocopias. Si alguno de los documentos no puede ser presentado</p>	

<sup>22</sup> Debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registro

en original, deberá presentarlo Notariado.

b) Las personas autorizadas en la Solicitud de Registro de Exportador, son las únicas que podrán autorizar vía Internet las exportaciones y firmar las distintas operaciones de exportación.

- Se procede a entregar el formulario de inscripción con los datos y documentos solicitados.
- El encargado recibe y verifica la solicitud.
- El encargado abre expediente de exportador, al nuevo solicitante.
- El encargado asigna número de registro de exportador.
- Entrega la tarjeta que incluye el código de identificación de exportador.

**PASO 2:** Solicitar la Afiliación al Sistema Integrado del Comercio Exterior (SICEX).

Este es un sistema basado en el concepto de comercio electrónico para conectar vía Internet a los exportadores, aduanas y el CENTREX, manteniéndose la autorización de los documentos de exportación en forma electrónica con un servicio ininterrumpido las 24 horas y los 365 días del año. Además el exportador puede

interconectarse por medio del SICEX con el Sistema de Teledespacho de la Dirección General de Aduanas de El Salvador, obteniéndose la autorización electrónica de los documentos de exportación por parte de esa institución.

Pueden realizarse Pagos Electrónicos de los Servicios de Autorización de Documentos de Exportación, lo cual es requerido por anticipado para obtener la autorización de documentos por parte del CENTREX y del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

- La persona natural o jurídica que solicite acceso al SICEX debe estar registrada como exportador en el CENTREX.
- Los agentes aduanales a quienes se les solicite acceso al sistema deben estar previamente autorizados por el exportador para tramitar documentos de exportación en el CENTREX.
- Llenar la Hoja de Afiliación al Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) y presentarla al CENTREX debidamente firmada por el representante legal y con el sello cuando lo solicite una empresa, o por el interesado si es una persona natural.

**PASO 3:** Presentación de documentos en el CENTREX para exportar

Solicitud de Exportación debidamente acompañada por:

- Factura Comercial.
- Certificado de Origen necesario para obtener beneficios del

CAFTA.

- Manifiesto de carga ó Guía Aérea (empresa transportista o según el medio de transporte que utilice).
- Solicitud de depósito temporal (CEPA), Aduanas de Acajutla y el Aeropuerto de El Salvador.
- Certificado de Origen<sup>23</sup>.

Los certificados de origen son documentos que sirven para avalar la procedencia de los productos fabricados en el país, además de confirmar que cumplen con los criterios de origen establecidos por los países a donde se va exportar, con el objetivo de obtener una preferencia arancelaria.

Dicha certificación debe contener nombre, firma y sello del certificante y podrá ser avalado por la autoridad competente que cada Parte designe según corresponda.

Son utilizados para comprobar documentalmente que una mercancía califica como originaria. El exportador que certifique el origen de las mercancías, debe conservar durante un período mínimo de cinco (5) años, después de la certificación de las mismas, todos los registros contables y documentos que amparen estrictamente el origen de las mercancías.

---

23 Documento del CAFTA Capítulo 4 "Reglas de Origen y Procedimientos de Origen" Sección A "Reglas de Origen" Artículo 4 "Mercancías Originarias"

- Declaración de Mercancías con firma y sello del representante de la empresa o de un Agente aduanal.

La mercadería se presentara en la aduana respectiva dependiendo el medio de transporte que se utilice para la exportación.

### **3.2.3 Requisitos Generales del Etiquetado**

Cabe mencionar, que un factor principal de rechazos de productos exportables salvadoreños hacia los Estados Unidos se deriva del mal etiquetado de los alimentos.

Los organismos gubernamentales en los Estados Unidos responsables de hacer cumplir los requisitos legales en el etiquetado de productos alimenticios son:

- La Food and Drug Administration (FDA).
- El Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria (FSIS), perteneciente al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

#### ✓ Aprobación de la Etiqueta.

La compañía interesada debe proporcionar un proyecto de etiqueta. En caso de aceptación de la etiqueta, la empresa recibirá un número de aprobación que deberá figurar sobre la etiqueta final.

Dichas etiquetas deben estar redactadas en inglés y satisfacer las normativas sobre etiquetado e ingredientes establecidas por el Gobierno de los EE.UU. Para solicitar la aprobación del etiquetado debe rellenarse el formulario 7234-1 del FSIS y adjuntar una copia de la etiqueta propuesta.

Se deberán presentar tres copias del formulario y de la etiqueta.

En un extremo del contenedor debe aparecer: el nombre del producto, el número del establecimiento extranjero, el país de origen y las marcas de embarque.

Debe haber espacio suficiente para estampar el sello de inspección de importación en los EEUU.

La etiqueta del contenedor también debe incluir el nombre y dirección del establecimiento extranjero o del importador (a menos que aparezca en las etiquetas de otros contenedores dentro del contenedor principal).

En caso necesario, las etiquetas deben recoger también ciertas indicaciones especiales de manipulación, tales como "manténgase refrigerado" o "manténgase congelado".

#### ✓ Reglamentación de la FDA en Etiqueta

La FDA no realiza una aprobación de las etiquetas antes de que se impriman. Es responsabilidad del fabricante o exportador de

un alimento el cumplir con las leyes vigentes de etiquetado. Cualquier incumplimiento de esta obligación conlleva la retirada del producto afectado a partir de su entrada en territorio estadounidense. Los principales requisitos de etiquetas/apariencia que deben cumplir los productos alimenticios son:

1. Denominación del producto: En el panel principal del envase el producto debe tener un nombre común o un término que describa la naturaleza básica del alimento.
2. Declaración del contenido neto: Tiene como función indicar la cantidad total del producto en el envase. Se pueden usar los dos sistemas de medida (métrico inglés).
3. Lista de ingredientes: Declarar todos los ingredientes presentes en el producto de forma descendente. Se debe localizar en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor o donde se localice el panel de información nutricional.
4. Panel de información nutricional: Requiere ciertos formatos permitidos y recomendados, además de reglas gráficas estrictas. En paquetes que disponen de más de 40 pulgadas cuadradas (260 cm<sup>2</sup>) para incluir la información, pero en los que el formato normal no cabe, se puede utilizar una etiqueta dividida en dos piezas, Si el paquete no tiene suficiente espacio vertical para

encuadrar el formato anterior (aproximadamente 7 centímetros), se usará un formato horizontal alargado.

5. Nombre y dirección del responsable: La etiqueta debe declarar el nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor. Debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal.

6. Lugar de origen: Requiere que el país de producción esté claramente señalado.

7. Idiomas: La ley exige que todos los elementos aparezcan declarados en inglés.

8. Reclamos: Existen regulaciones muy estrictas para cualquier reclamo sobre productos alimenticios. En la etiqueta debe consultar un especialista en este tema para asegurar que esté permitido lo descrito en ella.

Requisitos adicionales para las etiquetas:

- Formatos distintivos y fáciles de leer.
- Información sobre la cantidad de grasa saturada, colesterol, fibra alimentaria y otros nutrientes de gran influencia para la salud que se encuentran en cada ración del alimento de que se trate.
- Referencia al valor nutritivo de cada componente expresado en un porcentaje del valor diario recomendado.

- Definiciones uniformes para términos que describen el contenido nutricional de un alimento como “*light*”, “*low fat*”, o “*high fiber*” para asegurar que tales términos significan exactamente lo mismo para los producto en los que aparezca.
- Advertencias acerca de la relación entre un nutriente o alimento y una enfermedad o condición relacionada con la salud como calcio y osteoporosis, grasas y cáncer, etc.
- Se debe declarar cualquier ingrediente que pueda provocar alergias.
- Tamaños de ración estándar que permiten hacer comparaciones nutricionales de productos similares más fácilmente.
- Declaración de Grasas Trans en el detalle de los datos nutricionales de la etiqueta.

Los ácidos grasos trans, son grasas sólidas producidas artificialmente por el calentamiento de aceites vegetales líquidos en la presencia de catalizadores metálicos e hidrógeno. Este proceso se llama hidrogenación parcial y provoca que el producto se mantenga sólido a temperatura ambiente. Esta hidrogenación cambia el valor nutricional de los aceites.

Los agentes grasos trans se deben declarado justo en la línea inmediatamente inferior de la declaración de contenidos de ácidos grasos saturados.

- Declaración que los ingredientes están de acuerdo con las nuevas leyes de etiquetado de alergénicos en alimentos.

La etiqueta de comida alérgica y protección al consumidor establece que se debe declarar la información sobre la presencia de alérgenos, ya sea directamente en el producto o cuando el producto ha sido procesado en una planta donde hay presencia de los mismos.

➤ Fechas de Vencimiento

Las fechas de vencimiento no son requeridas por la ley federal, sin embargo, algunos estados las exigen. En este caso se debe indagar con el distribuidor que va a manejar el producto.

➤ Aditivos

Se considera como aditivo alimenticio cualquier sustancia que directamente o indirectamente se agregue a los alimentos. Esto incluye cualquier sustancia que se use en la producción, el proceso, tratamiento, empaque, transporte o almacenaje de los alimentos.

Para determinar si los químicos, colorantes o sustancias que contiene su producto son aceptados por el FDA, es necesaria una investigación más profunda o ponerse en contacto con el FDA.

➤ Código de Barras

Es importante que el exportador salvadoreño incluya código de barra en su etiquetado.

### 3.2.4 Registro en la FDA (Administración de Drogas y Alimentos)

Este requisito implica que cada exportador que desee exportar a los Estados Unidos debe estar previamente registrado en un padrón de exportadores manejado por la FDA para ello debe de efectuar lo siguiente:

✚ Completar un formulario de registro de las instalaciones ante la FDA, el cual debe ser llenado por los propietarios, operadores o agentes a cargo de instalaciones nacionales o extranjeras.

✚ Notificación previa<sup>24</sup>

Esta consiste en completar un formulario, el cual es obligatorio presentar ante la FDA cada vez que se exporten productos alimentarios a los Estados Unidos y antes de que estos arriben al puerto de llegada de los Estados Unidos.

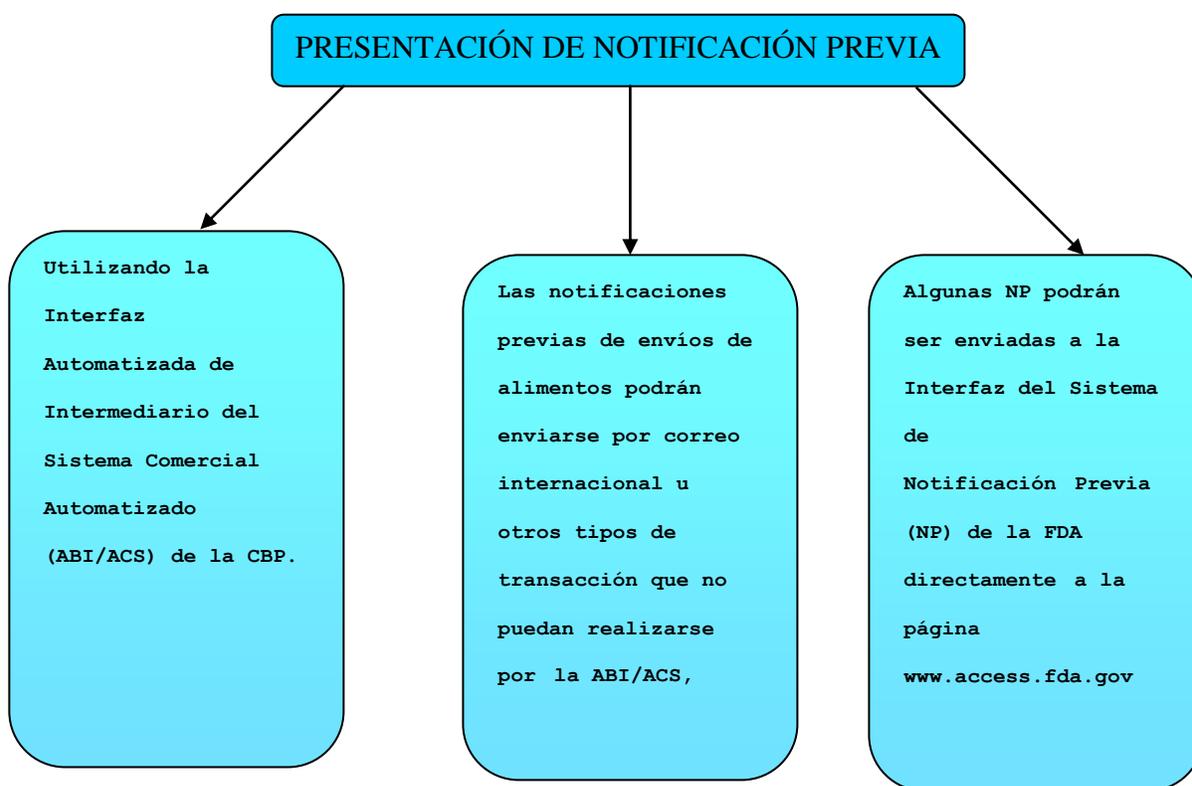
✚ La notificación previa le sirve a la FDA para recibir información por adelantado sobre las partidas de importaciones. Esto le dará tiempo para revisar, evaluar y juzgar la información antes de que un producto alimenticio llegue y para asignar recursos, realizar inspecciones bien dirigidas,

---

<sup>24</sup> Área de Comercio y Agronegocios Secretaría de Cooperación Técnica "Lo que un exportador Agroalimentario debe conocer sobre La Ley Contra El Bioterrorismo", páginas 13.

contribuir a interceptar productos contaminados y ayudar a garantizar la introducción de alimentos seguros al mercado.

La Notificación Previa debe presentarse a través de los siguientes medios:



Si esta Interfaz (PN) no funcionara correctamente:

1. Debe ponerse en contacto con la Oficina de Ayuda en Línea de la FDA.
2. Si el sistema tampoco funciona, la información requerida para

enviar la notificación previa se proporcionará en la página electrónica de la FDA ([www.fda.gov](http://www.fda.gov)).

3. La notificación previa deberá ser enviada por fax o correo electrónico a los números y direcciones que aparecen en el sitio de la Internet de la FDA **[www.fda.gov](http://www.fda.gov)**

La asistencia técnica vía teléfono 001-(301)-575-0156 o vía fax No. 001-(301)-210-024, estará disponible desde las 7:00 a.m. 11:00 p.m. (hora estándar del este de los Estados Unidos).

La notificación previa funcionará 24 horas al día, 7 días a la semana.

El Formulario de Notificación Previa incluye la siguiente información:

◆ Identificación de quién está realizando el envío (remitente): nombre, teléfonos, fax, dirección de correo electrónico, nombre y dirección de la instalación.

◆ Identificación de quién es el transmisor (si es distinto a quién la envía): nombre, teléfonos, fax, dirección de correo electrónico, nombre y dirección de la instalación.

◆ Tipo de entrada (consumo, re-exportación, transbordo)

◆ Identificación del producto alimentario:

1. Código completo de producto de la FDA.

2. Nombre del producto en el mercado.

3. Cantidades estimadas.
  4. Presentación del producto.
  5. Identificación del fabricante del producto.
  6. Identificación del productor agropecuario, si se conoce.
  7. El país de origen del producto.
  8. Identificación del embarcador excepto para los alimentos importados vía correo internacional.
  9. El país desde el cual se envía el producto; si el alimento es importado vía correo internacional, la fecha anticipada de llegada del envío.
  10. Información de llegada anticipada lugar, fecha y hora; si el alimento es importado vía correo internacional debe incluir el nombre y dirección del destinatario(s) en los Estados Unidos.
  11. Identificación del importador, propietario, y consignatario final,
  12. Identificación del transportador o modo de transporte,
  13. Información del itinerario programado del envío,
- Notificación previa de alimentos importados

La Notificación Previa podrá ser presentada por:

Cualquier persona que tenga el conocimiento y la información solicitada para completar el formulario de Notificación Previa. Por ejemplo, distribuidores, agentes en los Estados Unidos, importadores, transportistas, compradores, propietarios.

Para efectos de la notificación previa, el remitente es la persona que tiene conocimiento sobre la información requerida en dicho formulario y el transmisor es la persona que actúa en representación del remitente y a quien este le envía la información requerida para completar el formulario.

Alimentos que requieren de Notificación Previa:

- ◆ Alimentos para ferias comerciales y pruebas de calidad en los Estados Unidos.
- ◆ Alimentos enviados para uso en zonas francas en los Estados Unidos.
- ◆ Alimentos que ingresan en calidad de tránsito, o que van a ser transbordados o re-exportados a otro país.
- ◆ Alimentos bajo la jurisdicción de la FDA destinados al consumo humano o animal, al almacenamiento o a la distribución en los Estados Unidos.

Tiempo Límite para presentar Notificación Previa:

La notificación previa debe ser recibida y confirmada electrónicamente por la FDA en un plazo no mayor de cinco días de anterioridad al arribo de cada partida de alimentos y, según lo especificado para cada medio de transporte según detalle:

◆ Productos que llegan por carretera:

Dos horas antes de arribar al puerto de llegada.

◆ Productos que llegan por vía férrea:

Cuatro horas antes de arribar al puerto de llegada.

◆ Productos que llegan por vía aérea:

Cuatro horas antes de arribar al puerto de llegada.

◆ Productos que llegan por vía marítima:

Ocho horas antes de arribar al puerto de llegada.

Presentación fuera de tiempo o inexacta:

◆ Si no se presenta la notificación previa o esta es inexacta o es presentada fuera del tiempo estipulado, la entrada del producto estará sujeta a rechazo.

◆ Una vez que se ha negado la entrada del producto, la FDA ordenará que estos sean trasladados a una instalación segura. Los costos de transporte y almacenaje correrán a cargo del propietario, comprador, importador o destinatario, quien no podrá disponer de los productos hasta que la FDA así lo determine.

◆ Según el caso, se admitirá que se presente una nueva notificación previa para que el producto pueda ser admitido y la

FDA confirmará esta notificación de acuerdo con los plazos establecidos.

#### Confirmación de la Notificación Previa:

- ◆ La FDA recomienda que es prudente contar con la confirmación, pero no obligatorio.
- ◆ Para el caso de las notificaciones que se envíen a través de la Interfaz ABI/ACS, el número de confirmación de la notificación previa, junto con un mensaje de "Recibido PN" estarán disponibles a través de la misma Interfaz.
- ◆ Si la notificación previa se envía a través de la Interfaz del Sistema de Notificación Previa (PN) de la FDA, el remitente recibirá una confirmación en línea en cuanto la notificación haya sido registrada.
- ◆ Para la facilidad del transportista en el puerto de entrada, deberá tener en su poder una copia de la confirmación, incluyendo el número de ésta.

#### Corrección de una Notificación Previa:

- ◆ Si la transmisión de la notificación previa no es validada, el remitente tendrá una oportunidad de hacer las correcciones pertinentes.
- ◆ Notificación previa de alimentos importados

La Interfaz del Sistema PN de la FDA tiene funciones de ayuda y retroalimentación interactiva para auxiliar al remitente y minimizar errores u omisiones de escritura. Adicionalmente, la Oficina de Ayuda en Línea estará disponible para ayudar a los usuarios.

◆ Si la notificación previa de una partida ha sido rechazada por notificación inadecuada, deberá incluir:

- El puerto de llegada.
- La ubicación donde el alimento rechazado está localizado.
- La fecha en que la partida llegó o llegará.
- La identificación de la persona de contacto en esa ubicación.

#### ✚ Establecimiento y Mantenimiento de Registro

Este consiste en establecer y mantener registros para identificar las Fuentes Inmediatas Anteriores (FIA) y los Receptores Inmediatos Posteriores (RIP) de los alimentos disponibles en el mercado estadounidense. Además, los registros le permitirán a la FDA afrontar las amenazas creíbles de consecuencias negativas y graves para la salud o muerte de personas o animales, rastreando el camino seguido por los alimentos hasta hallar su fuente primaria.

### **3.2.5 Requisitos Generales de Embalaje**

El embalaje es todo aquello que envuelve, contiene y protege los productos envasados, y que facilita, protege y resiste las operaciones de transporte y manejo.

Se requiere que el embalaje de madera sea tratado o fumigado de acuerdo con las exigencias de la regulación y se marque con la señal internacional que certifica el tratamiento.

En el Ministerio de Agricultura y Ganadería, OIRSA es la encargada de la fumigación respectiva de los embalajes y tarimas de madera.

Es importante que el exportador verifique que el embalaje de madera utilizado en la exportación se encuentre en perfecto estado.

### **3.3 Requisitos específicos para exportar productos étnicos**



Requisitos específicos para exportar productos étnicos

A parte de los requisitos generales mencionados anteriormente para las empresas que exportan o desean exportar productos étnicos hacia Estados Unidos, se presentan otros requisitos específicos.

Los productos considerados para la Investigación son los siguientes:

**\*Frijol Rojo**

**\*Loroco**

**\*Pupusas**

**\*Tamales**

**\*Horchata**

**\*Chocolate**

**\*Bebida de Soya**

**\*Queso**

**\*Semita**

**\*Fruta Congelada**

### **3.3.1 Requisitos para Productos de Origen Vegetal**

#### **3.3.1.1 Loroco y frijoles rojos de seda**

Los productores y exportadores se registran en el MAG para certificar el cultivo en el campo y realizar la certificación de los productos que se exportaran.

Para inscripción del exportador en el Ministerio de Agricultura se requieren los siguientes documentos:

- En el caso de Persona Jurídica: NIT de la empresa, Registro del IVA y datos generales de la empresa exportadora (se

proporciona la información para agregarla en la base de datos del Ministerio de Agricultura).

- Para Personas Naturales se requiere: presentar DUI, NIT de la persona y datos generales del exportador (se proporciona la información para agregarla en la base de datos del Ministerio de Agricultura).

#### Frijoles Rojos de Seda:

Las empresas exportadoras de este producto, deben ser inspeccionadas para verificar que están libres de plagas, enfermedades, semillas de maleza.

- Solicitar un estudio de dicho producto
- Una vez aprobada la solicitud se realiza la inspección y el muestreo por parte de los Inspectores del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).
- Emisión del informe de la situación de los productos.
- Si recibe la aprobación se solicita la certificación Fitosanitaria.
- Se solicita la certificación Fitosanitaria en el CENTREX Si lo que se va exportar es mayor a 50 Kilogramos.

#### Loroco:

Para la inscripción del exportador son los mismos pasos como en el caso de los frijoles y los requisitos son los siguientes:

- Registro e inspección de la plantación en la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal, del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).
- Análisis del suelo y agua del lugar donde será plantado el loroco para que los sembradíos sean acreditados por el MAG como aptos para la siembra de esa planta.
- Inspección sanitaria de la cosecha, donde se verifica el procesado y el empaque de la planta, para así comprobar que el producto no lleva bichos, suciedad y que cumpla otros requisitos fitosanitarios.
- Emisión del certificado fitosanitario otorgado por el Ministerio de Agricultura, autorizando así que su producto puede salir del país.
- Toda empresa que exporte alimentos, medicamentos y cosméticos hacia Estados Unidos están obligados a registrarse en la Administración de Alimentos y Drogas (FDA por sus siglas en inglés) vía Internet a través del formulario 3537 para cumplir el requisito de la nueva ley del bioterrorismo.
- Con factura en mano del producto que se exporta, el comerciante envía la mercancía vía aérea.
- Ya en Estados Unidos, los inspectores del "Animal Plant Health Inspection Service" (Servicio de Inspección de Salud de Plantas y Animales) revisan la mercancía para comprobar que no contienen bichos y que cumplan los requisitos fitosanitarios establecidos.

- Por último, en la aduana norteamericana se entrega el formulario "Entry", que sólo es conseguido en el puerto de entrada de ese país.
- En Estados Unidos hay tramitadores aduanales que se especializan en el proceso de ingreso de mercancías, facilitando así el trabajo del exportador.

### **3.3.2 Productos Étnicos Procesados**

En esta categoría se agrupan los productos que conllevan un procesamiento en cuanto a ingredientes o materiales, y que al final del proceso están listos para su consumo.

#### **3.3.2.1 Requisitos Ministerio de Salud**

El producto alimenticio debe contar con un Registro Sanitario, proporcionado por el Ministerio de Salud de El Salvador.

Para iniciar el trámite de registro sanitario los requisitos son los siguientes:

- a) Documento legal a nombre del profesional químico farmacéutico responsable.

b) Composición cuali-cuantitativa del producto:

► El listado de ingredientes deberá presentarlo en orden decreciente de acuerdo a la formulación del alimento. Únicamente debe cuantificar los aditivos alimentarios que se adicionen siendo éstos: saborizantes, colorantes, emulsificantes, preservantes, edulcorantes y cualquier otro que contenga el producto de acuerdo a la normativa nacional o internacional. Los demás ingredientes deberán describirse en forma cualitativa. Se deberán presentar dos originales de la fórmula cuali-cuantitativa, una se incorporará en el expediente y la otra se presenta en el laboratorio al momento de entregar las muestras. La fórmula deberá estar firmada por el profesional responsable de la formulación.

► Para aquellos productos en los que se dificulta obtener la fórmula de composición, se permitirá que transcriban de la etiqueta los ingredientes, la transcripción debe ser firmada por la persona que la realice.

b) Etiquetas

c) Deberán presentar dos etiquetas originales para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Norma Salvadoreña Obligatoria<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Norma General para el etiquetado de los alimentos pre-envasados R-UAC 67.01.02. de la convención internacional de medidas sanitarias y fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio.

Si aun no cuenta con etiquetas deberá presentar bocetos de etiquetas que contengan la información requerida en la Norma Salvadoreña Obligatoria, en igual cantidad que para el caso de etiquetas.

Cuando el producto se comercialice en varias presentaciones deberá presentar una etiqueta por cada presentación.

d) Certificado de Libre Venta.

Este deberá ser extendido por las autoridades de salud competentes del país exportador.

e) Licencia de funcionamiento de la Bodega.<sup>26</sup>

Deberá presentar copia del permiso de funcionamiento de la bodega en la que almacenará los productos, extendida por la Unidad de Salud más cercana a la fábrica.

En caso no disponga de bodega deberá comunicarlo por escrito manifestando cual es el mecanismo de comercialización.

A cada expediente deberá incorporarle una copia de la Licencia de Funcionamiento y presentar el original para efectos de cotejar con la copia.

En caso de que la Licencia Sanitaria este en trámite deberá presentar una constancia extendida por la Unidad de Salud de que

---

<sup>26</sup> Departamento de control e Higiene de los Alimentos del Ministerio de Salud, "Requisitos para Trámite de Registro Sanitario".

la Solicitud está en trámite. Esto permitirá darle trámite a la solicitud de registro y en ningún momento sustituye a la Licencia Sanitaria requerida para extender la Certificación de Registro Sanitario.

f) Identificación y caracterización del producto:

- ▶ Nombre del país en donde es fabricado el producto.
- ▶ Especificar el nombre del producto: Refrescos, Galletas, Dulces, Leche, Queso, etc.
- ▶ La marca comercial que de acuerdo al Registro de Comercio le hayan asignado.
- ▶ Describir el material con que se ha fabricado el envase que esta en contacto directo con el alimento.
- ▶ Contenido neto y peso escurrido por presentación

g) Muestras de los productos

- En caso de los productos perecederos tales como: lácteos, cárnicos, productos de pastelería u otro que sean de alto riesgo por su composición las muestras deberán ser tomadas por el técnico de la Unidad de Salud donde solicite la Licencia Sanitaria de Funcionamiento.
- El interesado deberá llevar las muestras identificadas por el técnico, en hieleras a 4°C, para conservar la cadena de frío al

Departamento Control e Higiene de los Alimentos para ser remitidas al laboratorio correspondiente.

- Las muestras de los productos alimenticios que no se encuentren dentro de los mencionados anteriormente, el interesado las presentara al Departamento de Control e Higiene de los Alimentos para ser remitidas al laboratorio correspondiente.

- Los expedientes serán entregados a la secretaria quien revisara su contenido antes de darle entrada al sistema, siendo importante que antes de presentarlos se asegure que la información esta completa, en caso contrario no se recibirán.

- Al momento de entregar los expedientes en el Departamento, se le asignará a un técnico quien será el responsable de proporcionarle la asesoria necesaria durante el proceso. Y será quien remitirá las muestras colocando en la formula la composición fecha, nombre, firma y sello, para que esta sea entregada al momento de presentar las muestras en el Laboratorio correspondiente.

- Deberá presentar tres muestras de cada producto de la siguiente manera:

-Muestras de alimentos sólidos 200 gramos cada una.

-Muestras de alimentos líquidos: 200 mililitros cada una.

- El interesado deberá presentar al Departamento Control e Higiene de los Alimentos, comprobante sellado y firmado por el laboratorio que las muestras hayan sido recibidas.
- Cuando el Laboratorio le haya extendido el reporte de los análisis practicados, el interesado deberá presentar el reporte original al Departamento de Control de Alimentos para que el técnico realice la debida interpretación y determine si cumple o no con la norma respectiva.

A partir de esta fecha de iniciado el tramite con la información completa del registro el departamento de Higiene de los Alimentos, concederá al solicitante un plazo de hasta seis meses para el retiro de la Certificación del Registro, transcurrido dicho plazo el trámite quedara sin efecto.

#### 3.3.2.2 Pupusas y tamales

Estos son productos procesados y necesitan de licencia de funcionamiento, registro sanitario y los documentos que requiere el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), junto con la declaración de mercancías, factura comercial, el documento que ampara el traslado del producto al país de destino, en este caso la guía aérea por ser un producto perecedero.

Además para la exportación de éstos productos, deberá cumplir con todos los requisitos del ministerio de salud mencionados en el punto anterior.

### 3.3.2.3 Queso.

En este caso se debe considerar lo siguiente:

-Se debe contar con la maquinaria y equipo suficiente para elaborar y conservar en buen estado el producto.

-Contar con las formas de prevención de bacterias respectiva, ya que el queso es vulnerable a contaminarse, su delicado trato, exige que sus controles sean más rígidos.

Los procedimientos para obtener la certificación Sanitaria de este producto son los siguientes:

- Permiso sanitario extendido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería realizando una verificación de la planta procesadora del producto por medio de la División de Inocuidad de Alimentos.
- Para realizar este procedimiento se hace una solicitud a esta división para que verifique la situación de la planta, luego que se aprueba, se disponen que los técnicos en normativa de higiene e inocuidad de los alimentos realicen la inspección y toma de muestras del producto procesado en las diferentes etapas de su elaboración. Estos procedimientos se realizan tomando en cuenta el Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP); dichos controles se pueden usar de manera permanente para reducir el riesgo de contaminación, las enfermedades producidas por los alimentos y otros peligros.

- Además la planta procesadora debe contar con buenas practicas de manufactura, lo que implica los controles en todas las etapas de la producción, el procesamiento y la distribución de alimentos, a fin de proteger a los consumidores contra la contaminación de los mismos.
- El Ministerio de Agricultura deberá extender el Certificado debidamente firmado y sellado con la aprobación del análisis de dicho producto, el cual deberá ser presentado ante las aduanas respectivas y en especial a la unidad de la FDA establecida en Estados Unidos al momento de exportar. Además deberá cumplir con todos los requisitos del Ministerio de Salud aplicables.

#### 3.3.2.4 Horchata, Bebida de Soya y Chocolate

##### La horchata

Es típica de El Salvador. Elaborada a base de morro, arroz, azúcar, cacao, ajonjolí, maní, canela, culantro y vainilla. La horchata que se envía de El Salvador hacia Estados Unidos generalmente su presentación es en bolsa de polipropileno de 12 oz.

El cultivo de la semilla de morro requiere de exigentes condiciones climáticas, En la elaboración, distribución, transporte y venta de horchata debe preservarse al máximo la higiene y la salubridad del producto final. Para tales efectos,

se establecen requisitos industriales que afectan a los locales, a la maquinaria, a los utensilios utilizados, a los envases y al personal. Las exigencias son similares a otros tipos de industrias alimentarias, y afectan tanto a las condiciones higiénicas como de control de la salubridad mediante procesos de limpieza, desinfección y manipulación de alimentos. Para ser comercializados en los Estados Unidos de América, deben cumplir con registros sanitarios y certificados de libre venta, así como con las regulaciones del FDA.

#### El Chocolate y la Bebida de Soya

El Chocolate es una bebida caliente típica del país. Elaborada a base de cacao, canela y azúcar. Su presentación para exportar es generalmente en botes de 18 oz.

La Bebida de Soya proviene de una planta cultivada por sus semillas, legumbres de alto valor proteico (cerca al 35%) utilizadas en alimentación y para la producción de aceite.

Para estas bebidas se necesita de una licencia de funcionamiento, Registro Sanitario y los documentos que requiere el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) y los requeridos por el Ministerio de Salud.

#### 3.3.2.5 Pan dulce (Semita)

Este es un producto procesado que para su exportación, es necesario presentar en el Centrex la documentación requerida, esto implica, licencia de funcionamiento y Registro Sanitario (ver requisitos del Ministerio de Salud), también este producto deberá exportarse debidamente etiquetado siguiendo los lineamientos establecidos en los requisitos generales.

Generalmente es empacado en cajas individuales que permitan que el producto goce de la higiene y frescura para su apropiado consumo.

#### 3.3.2.6 Fruta Congelada

Para exportar este producto no se requiere permiso del Ministerio de Agricultura, aunque sea de origen vegetal, ya que no representa un riesgo sanitario para el país de destino, por ello el FDA lo tiene incluido dentro de los productos que pueden ser exportado a ese país.

Sin embargo es necesario cumplir con los requisitos generales que se deben presentar en CENTREX como los siguientes:

- Factura de exportación
- Certificado de Origen

Para enviar la mercancía a la aduana además de los documentos antes mencionados debe presentar los siguientes:

- Declaración de mercancías<sup>27</sup>

Para la elaboración de la Declaración de Mercancías se debe tener en cuenta las siguientes formalidades o requisitos, los cuales es obligación que estén consignados en la misma.

1. Régimen aduanero que se solicita
2. Identificación del consignatario
3. Identificación del declarante o de su representante
4. No de Manifiesto de Carga
5. No. Del documento de transporte respectivo
6. país de origen y de destino
7. Identificación de los bultos: cantidad, clase del embalaje, marcas, número, peso y demás características de los mismos
8. Clasificación arancelaria de las mercancías y su descripción comercial, detallada en forma que permita determinar su naturaleza y distinguirlas de otras.
9. Valor en aduana de las mercancías.
10. Derechos e impuestos aplicables.

La Declaración de mercancía se entenderá aceptada una vez que ésta se valide y registre en el sistema informático del Servicio

---

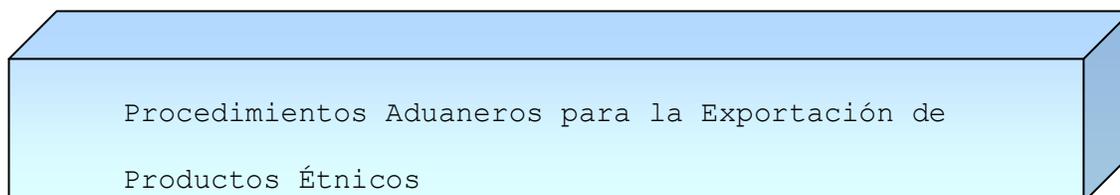
<sup>27</sup>Vásquez López, Luis, Recopilación "Leyes en materia aduanal Salvadoreña" Título, 4, capítulo 1 y 2 artículos 78-106 del RECAUCA

aduanero u otro medio autorizado. Y una vez autorizada, deberá ser presentada a la persona encargada.

Si al revisar la declaración de mercancías se comprueba la existencia de anomalías u omisiones, que afecten la correcta determinación del adeudo u otras obligaciones del comercio exterior, se procederá a rechazarla.

- Formulario de Notificación previa de la FDA
- Lista de Empaque o Packing List
- Guía Aérea,

### **3.4 Procedimientos Aduaneros para la Exportación de Productos**



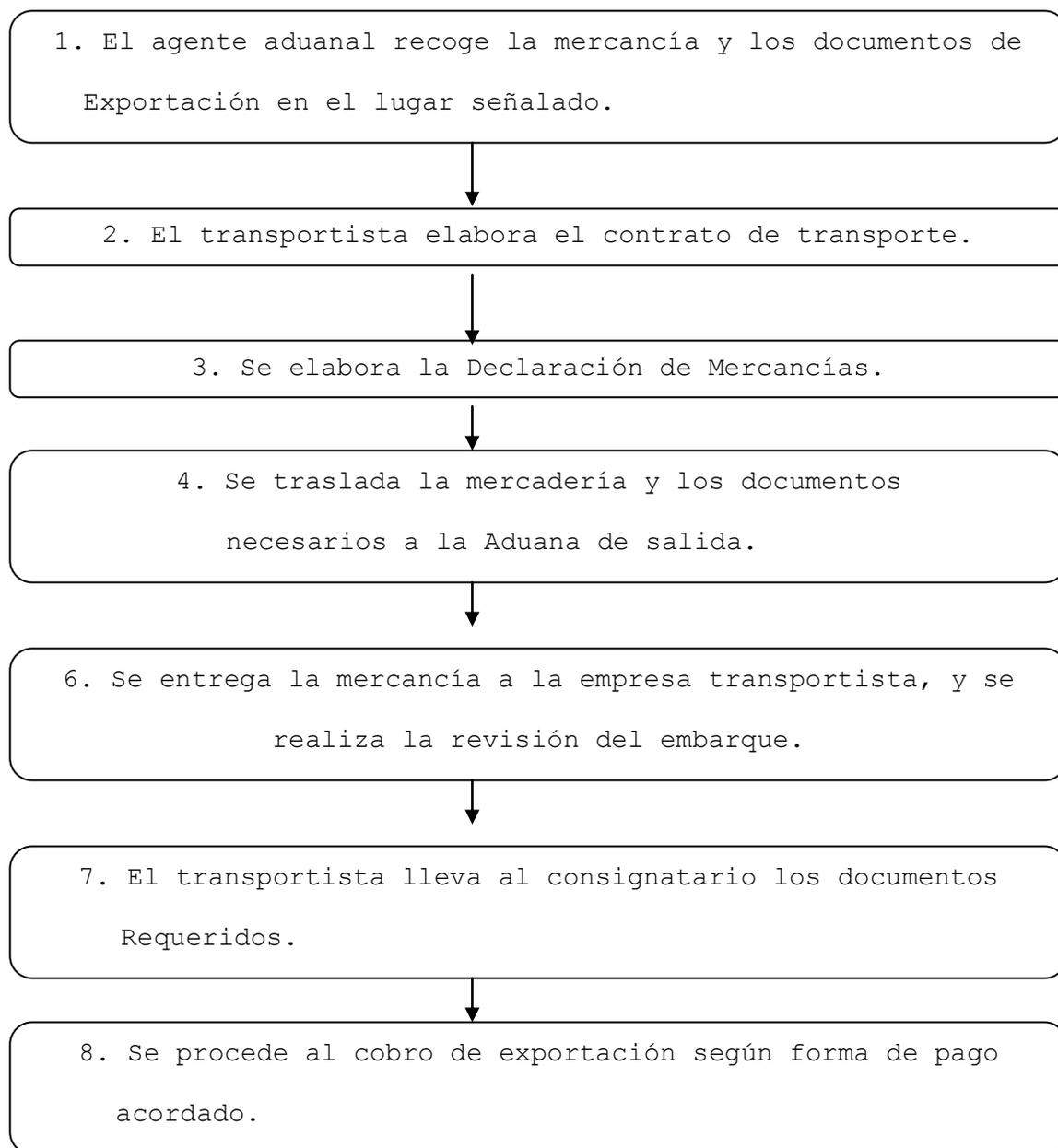
Para desarrollar los procesos aduaneros es necesario aclarar que el régimen bajo el cual se explicará la exportación será la exportación definitiva que se define como la salida del Territorio Aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Cuando un exportador o su representante recurren a cualquier aduana para enviar al exterior sus productos, deben presentar los documentos que se muestran en el cuadro siguiente:

<b>Exportación Fuera del área centroamericana</b>	
<b>Requisitos</b>	<b>Documentos a Presentar</b>
<p>1. En caso de ser primera exportación y de no encontrarse en el Sistema de Aduanas, el NIT, deberá acudir a la Unidad de Atención al Usuario o Aduana correspondiente para su registro.</p> <p>2. Transmitir electrónicamente la información a la Aduana de Salida o de Jurisdicción.</p> <p>3. Presentar Declaración de Mercancía firmado y sellado por el Representante Legal o Apoderado Especial Aduanero, podrá además optar por los servicios de un Agente Aduanero.</p> <p>4. Presentar todos los anexos a la declaración de mercancías.</p>	<p>1. Declaración de Mercancías con firma y sello del representante de la empresa, autorizado por la Dirección General de Aduanas o de un agente aduanal.</p> <p>2. Registro de Exportación del CENTREX, en Original.</p> <p>3. Factura Comercial de Exportación.</p> <p>4. Certificado de Origen</p> <p>5. Certificado Fitosanitario, Sanitario y otros necesarios, según corresponda de acuerdo al producto y país de destino de la mercancía.</p> <p>6. Manifiesto de carga (de acuerdo al medio de transporte que se utilizara para trasladar las mercancías; ya sea vía terrestre, aérea o marítima).</p>
Además se deben presentar:	

🚩 Solicitud de depósito temporal (CEPA), Aduanas de Acajutla y el Aeropuerto El Salvador.

El proceso a seguir para presentar estos documentos es el siguiente:



## CAPITULO IV

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### CONCLUSIONES

Con la investigación de campo realizada a las empresas productoras y comercializadoras de productos étnicos, tanto a empresas exportadoras como también a las que no exportan, pero que sin embargo tienen la capacidad para hacerlo. Al obtener los datos, se logró información que ha permitido determinar las siguientes conclusiones:

1. Se verifico, que las empresas no exportadoras tienen un limitado conocimiento de los procesos de exportación hacia Estados Unidos, debido a que las Instituciones encargadas de velar para que las empresas conozcan dichos procedimientos no están generando la información necesaria, según lo reflejan las respuestas proporcionadas en los cuestionarios y en las entrevistas realizadas a dichas empresas.

2. Así también se determino que las empresas exportadoras de productos étnicos, tienen un grado de desconocimiento de algunos

procesos que se deben hacer para realizar la exportación de dichos productos hacia Estados Unidos.

3. La investigación permitió descubrir que a pesar de los años de experiencia de las empresas exportadoras, éstas siguen afrontando dificultades, sobre todo en el cumplimiento de los procesos de exportación.

4. Se determinó que para los productos étnicos son mayores las exigencias por parte de la Administración de Drogas y Alimentos (FDA), que se aplicarán dependiendo el tipo de producto que se exporte. Dichas regulaciones exigen mayor calidad en los productos que se enviarán al país de destino.

5. Se comprobó que existe la necesidad de un instrumento técnico que sirva de apoyo y consulta para las empresas de productos étnicos, exportadoras y no exportadoras, así como a los estudiantes que estén cursando la asignatura de Legislación Aduanera, el cual muestre de forma ordenada el proceso a seguir para exportar hacia Estados Unidos.

## **RECOMENDACIONES**

1. Con respecto al poco conocimiento de los procesos de exportación hacia Estados Unidos que tienen las empresas no exportadoras, es necesario que dichas empresas tengan una disciplina de aprendizaje y búsqueda de asesorías y documentos emitidos por las instituciones para que puedan actualizarse en cuanto a la información que se está generando por parte de las instituciones correspondientes y demás información que se pueda adquirir para que empiecen a formarse una cultura de exportación.

2. Asimismo las empresas que ya están exportando productos étnicos hacia Estados Unidos, deben actualizarse con la normativa aplicable, requisitos exigidos por parte del país a exportar.

3. Se recomienda que las empresas cuenten con el personal capacitado para tener un mejor control en etapas de cultivo, producción y empaque del producto a exportar y la contratación de agentes aduanales que se encarguen de los trámites requeridos.

4. Es recomendable que las empresas se informen adecuadamente sobre las medidas establecidas por la FDA en cuanto a requisitos sanitarios y etiquetado, evitando que las aduanas interrumpen el proceso de exportación.

5. El presente trabajo les proporcionara información tanto a las empresas exportadoras como no exportadoras relacionada con los trámites de exportación por lo que se recomienda que puedan utilizarlo como un Manual de los procesos de exportación de los Productos Étnicos.

## BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar. Año 2001. Segunda Edición. "Metodología de la investigación".Mcgraw- Hill Interamericana. México.
- Aguilar Monteverde, Alonso. "Globalización y Capitalismo".Año 2002. Plaza & Janés. México.

LEYES

- Ley Orgánica de la Dirección General de Aduanas. Decreto Legislativo No 903. Diario Oficial No 8 tomo 370.El Salvador.
- Vásquez López, Luis. Recopilación de Leyes Aduaneras. 2007.
- Constitución de la República de El Salvador.

ACUERDOS COMERCIALES

- Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos Centroamérica- República Dominicana (CAFTA).

Trabajos de Graduación

- Campos Colindres, Georgina de los Ángeles. Año 2004. "Perspectivas de El Salvador ante los Tratados de Libre Comercio Firmados con México, República Dominicana, Panamá y Chile año 2000-2003". Trabajo de graduación para optar al grado de Licenciado en Relaciones Internacionales. Universidad de El Salvador. pág. 59.
- Hernández Rivera, Isis Aminta; Rivas Jurado, Idalia Soraida; Guevara, Mauricio Adalberto. Año 2005. "La globalización y la política comercial durante la administración del presidente Francisco Flores en el marco de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio en Estados Unidos y Centroamérica". Trabajo de graduación para optar al grado de Licenciado en Relaciones Internacionales. Universidad de El Salvador.
- Méndez Rivas, Manuel de Jesús; Rivas Sánchez, Sonia Mirna. Año 2000. "Análisis de la gestión de política exterior en las administraciones presidenciales de Alfredo Cristiani y Armando Calderón Sol, en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica periodo 1989-99". Trabajo de graduación para optar al grado de Licenciado en Relaciones Internacionales. Universidad de El Salvador.

### Diccionarios

- Diccionario de la Real Academia Española. 23ª Edición. España.

### Direcciones Electrónicas

Instituciones involucradas en el proceso de exportación

- <http://www.exporta.gob.sv>
- <http://www.minec.gob.sv>
- <http://www.mh.gob.sv>
- <http://www.centrex.gob.sv>
- <http://www.mag.gob.sv>

# ANEXOS

## ÍNDICE DE ANEXOS

	<b>PÁGINA</b>
<b>ANEXO 1 CUESTIONARIOS</b>	<b>1</b>
CUESTIONARIO DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS ÈTNICOS.	2
CUESTIONARIO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS Y COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS ÈTNICOS.	5
<b>ANEXO 2 TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS</b>	<b>10</b>
TABULACION Y ANALISIS DE DATOS	10
<b>ANEXO 3 CASOS PRACTICOS DE EXPORTACION</b>	<b>65</b>
<u>CASO PRÁCTICO No 1</u>	66
ESCRITURA DE CONSTITUCION	70
NIT EXPORTADOR	85
TARJETA DE IVA	86
DUI DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD.	87
FORMULARIO DE CLASIFICACION ARANCELARIA	88
SOLICITUD DE INSCRIPCION DE EXPORTADOR	89
SOLICITUD DE INSPECCIÓN FITOSANITARIA DE PRODUCTOS	90
INFORME DE LA SITUACIÓN DE PRODUCTOS MAG	91
CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA	92

SOLICITUD DE EXPORTACIÒN CENTREX	93
FACTURA DE EXPORTACIÒN	94
CERTIFICADO DE ORIGEN	95
DECLARACIÒN DE MERCANCÍA	96
GUÍA AÉREA	97
<u>CASO PRÁCTICO No 2</u>	98
SOLICITUD DE REGISTRO SANITARIO	101
MODELO DE SOLICITUD DE CERTIFICADO LIBRE VENTA	102
CERTIFICADO LIBRE VENTA	103
SOLICITUD DE EXPORTACIÒN	104
FACTURA DE EXPORTACION	105
CERTIFICADO DE ORIGEN	106
FORMULARIO DE CLASIFICACION ARANCELARIA	107
DECLARACION DE MERCANCIA	108
GUIA AÈREA	109
<b>ANEXO 4 GLOSARIO</b>	<b>110</b>
GLOSARIO DE TERMINOS	111
<b>ANEXO 5 MATRIZ DE REQUISITOS POR PRODUCTO Y PAÍS DE DESTINO</b>	<b>132</b>
MATRIZ DE REQUISITOS POR PRODUCTOS	133
<b>ANEXO 6 CUADRO COMPARATIVO TRATADOS DE LIBRE COMERCIO</b>	<b>135</b>

CUADRO COMPARATIVO	136
<b>ANEXO 7 OTROS ANEXOS</b>	<b>137</b>
ANEXOS DE ETIQUETADO	138
PANEL DE INFORMACION NUTRICIONAL	138
PANEL DE DATOS NUTRICIONALES	138
PANEL DE DATOS NUTRICIONALES	138
CODIGO DE BARRAS	140
ANEXOS DE ETIQUETAS PRODUCTOS ÈTNICOS	141
NORMA PARA EL REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS MINISTERIO DE SALUD	142
ESQUEMA PROCEDIMIENTOS FDA PARA ALIMENTOS FRESCOS Y PROCESADOS	145

**ANEXO No 1**

**CUESTIONARIOS**

**DE LA**

**INVESTIGACIÓN**



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
 ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

### CUESTIONARIO

**OBJETIVO:** Determinar el nivel de conocimientos de los procesos de exportación que poseen las empresas de productos étnicos en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Para el desarrollo de éste trabajo se necesita contar con su valiosa colaboración, la información que proporcione será utilizada con fines académicos y fortalecerá grandemente los resultados de la investigación.

**DIRIGIDO A:** Empresas Comercializadoras de Productos Étnicos.

**Datos Generales:**

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico/ Página Web: \_\_\_\_\_

Tipo de empresa: Micro \_\_\_\_ Pequeña \_\_\_\_ Mediana \_\_\_\_

1. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa de comercializar sus productos?

- a) Menos de 1 año \_\_\_\_\_
- b) De 1 a 2 años \_\_\_\_\_
- c) De 2 a 4 años \_\_\_\_\_
- d) Más de 5 años \_\_\_\_\_

2. ¿Qué productos de los siguientes Comercializa?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Pupusas          | <input type="checkbox"/> Horchata        |
| <input type="checkbox"/> Tamales de Elote | <input type="checkbox"/> Chocolate       |
| <input type="checkbox"/> Loroco           | <input type="checkbox"/> Bebida de Soya  |
| <input type="checkbox"/> Pan dulce-Semita | <input type="checkbox"/> Fruta Congelada |
| <input type="checkbox"/> Queso            | <input type="checkbox"/> Frijoles Rojos  |

Otros: \_\_\_\_\_

3. Las materias primas para la elaboración de sus productos, ¿Las adquiere localmente o del exterior?

Mercado Local

Importaciones

4. ¿Cuál es la capacidad instalada con que están operando?

Menor a 50% \_\_\_ Mayor a 50% \_\_\_ Mayor a 100% \_\_\_

5. ¿Cuáles han sido las dificultades a las que se han enfrentado para poder ampliar su producción y expandirse?

---



---



---

6. ¿Qué requisitos debe de cumplir una empresa de alimentos para poder comercializar sus productos en el país?

---



---



---

7. ¿Qué oportunidades de financiamiento les ofrecen las entidades financieras para aumentar sus operaciones?

a) Bajas tasas de interés  
 b) programas de apoyo a las empresas  
 c) Financiamiento de instituciones de gobierno  
 d) Otros  
 Especifique

---



---

8. ¿Ha exportado sus productos a otros países?

Si \_\_\_ No \_\_\_  
 Si su respuesta es Si, ¿A qué países? \_\_\_\_\_

Si su respuesta es No, ¿Por qué no ha exportado?

---



---

9. De poder exportar hacia Estados Unidos ¿Cree que pudieran suplir la demanda de productos por parte de ese país?

Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Porqué?

---



---

10. Conoce usted, ¿Cuáles son los requerimientos que deben cumplir las empresas para exportar productos étnicos a Estados Unidos?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

Si su respuesta es positiva cuales son los requerimientos que conoce:

---

---

---

11. ¿Conoce las instituciones encargadas de dar información acerca de los procesos de exportación?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

---

---

12. ¿Considera usted que el CAFTA ha traído beneficios al sector alimenticio?

SI \_\_\_\_ NO \_\_\_\_

Explique \_\_\_\_\_

---

---

---

13. ¿Considera que poseen los recursos y la maquinaria necesaria para exportar hacia Estados Unidos?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

14. ¿Considera que existen obstáculos en el área de exportaciones para las empresas de Productos Étnicos? Explique

---

---

---

15. ¿Cuál es su opinión en cuanto a los procesos aduaneros para las exportaciones de Productos Étnicos?

---

---

---

**GRACIAS POR SU COLABORACION**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

### **CUESTIONARIO**

**OBJETIVO:** Conocer la problemática que enfrentan las empresas exportadoras de productos étnicos en los procesos de exportación dentro del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Para el desarrollo de éste trabajo se necesita contar con su valiosa colaboración, la información que proporcione será utilizada con fines académicos y fortalecerá grandemente los resultados de la investigación.

**DIRIGIDO A:** Empresa Productoras y Exportadoras de Productos Étnicos.

**Datos Generales:**

Nombre de la empresa:

\_\_\_\_\_

Dirección:

\_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico/ Página Web:

\_\_\_\_\_

1. ¿Cuánto tiempo tiene de exportar hacia Estados Unidos?

- a) Menos de 1 año \_\_\_\_\_
- b) De 1 a 2 años \_\_\_\_\_
- c) de 2 a 4 años \_\_\_\_\_
- d) Más de 5 años \_\_\_\_\_

2. ¿Qué productos de los siguientes exporta?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Pupusas          | <input type="checkbox"/> Horchata        |
| <input type="checkbox"/> Tamales de Elote | <input type="checkbox"/> Chocolate       |
| <input type="checkbox"/> Loroco           | <input type="checkbox"/> Bebida de Soya  |
| <input type="checkbox"/> Pan dulce-Semita | <input type="checkbox"/> Fruta Congelada |
| <input type="checkbox"/> Queso            | <input type="checkbox"/> Frijoles Rojos  |

Otros: \_\_\_\_\_

3. Mencione los tres productos de mayor demanda en Estados Unidos.

- a) \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 c) \_\_\_\_\_

4. Mencione los principales requisitos que deben de cumplir sus productos para ingresar a Estados Unidos?

- a) \_\_\_\_\_  
 b) \_\_\_\_\_  
 c) \_\_\_\_\_

5. ¿De qué forma transportan sus productos hacia Estados Unidos?

Vía Terrestre \_\_\_ Vía Marítima \_\_\_ Vía Aérea \_\_\_

6. ¿Qué problemas se dan en las aduanas para el traslado de sus mercancías hacia Estados Unidos?

- a) Tramites de Exportación \_\_\_\_\_  
 b) Despacho de mercancías \_\_\_\_\_  
 c) Falta de conocimiento de  
 Procesos aduanales \_\_\_\_\_

d) Reformas a las leyes aduaneras \_\_\_\_\_

f) Otros, \_\_\_\_\_

Especifique: \_\_\_\_\_

16. ¿Considera usted que las Aduanas y otras Instituciones del gobierno les están brindando la información necesaria para simplificar los procesos de exportación?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si respondió no, explique ¿Porqué? \_\_\_\_\_

17. Si la respuesta de la pregunta No. 7 fue positiva. ¿Por qué medios de los que a continuación se le mencionan se les ha brindado información?

a) Asesorías \_\_\_\_\_

b) Capacitaciones \_\_\_\_\_

c) Folletos \_\_\_\_\_

d) Otros medios, \_\_\_\_\_

¿Cuáles?: \_\_\_\_\_

18. ¿Cómo evalúa las asesorías recibidas por las diferentes instituciones?

Excelente \_\_\_\_\_ Buena \_\_\_\_\_ Regular \_\_\_\_\_ Mala \_\_\_\_\_

10. ¿Conoce los objetivos que persigue el CAFTA?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

11. Mencione algunas de las ventajas y desventajas que surgieron a partir de la entrada en vigencia del CAFTA en cuanto a los productos étnicos?

Ventajas

- a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_

Desventajas

- a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_

12. ¿Considera que como exportador esta aprovechando al máximo los beneficios del CAFTA?

Si\_\_\_\_ No\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

13. ¿Cómo considera las medidas Sanitarias y Fitosanitarias establecidas por la FDA para los productos étnicos que exporta?

Buenas\_\_\_\_\_ Malas\_\_\_\_\_ Regulares\_\_\_\_\_

¿Porqué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

14. ¿Existe la posibilidad de que pueda ampliar su línea de productos de exportación hacia Estados Unidos?

Si\_\_\_\_ No\_\_\_\_

15. Si la respuesta de la pregunta No.14 fué negativa, ¿Cuáles son los tres principales obstáculos que le impiden expandirse?

1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_

16. De las siguientes instituciones ¿Cuáles son a las que acude para poder obtener las certificaciones respectivas que le permitan exportar sus productos?

- a) Ministerio de Agricultura y Ganadería
- b) Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
- c) a y b
- d) Otras instituciones

¿Cuáles?: \_\_\_\_\_

17. ¿Cuáles de los productos que exporta están libres de aranceles?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

18. ¿Considera necesario un manual de procedimientos aduaneros donde se establezcan los pasos a seguir para poder exportar productos étnicos a los Estados Unidos?

Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_

¿Por qué?

---

**Gracias por su colaboración**

**ANEXO No 2**

**TABULACION**

**Y**

**ANÁLISIS DE DATOS**

**Resultados de la Encuesta realizada a las Empresas Exportadoras de Productos Étnicos.**

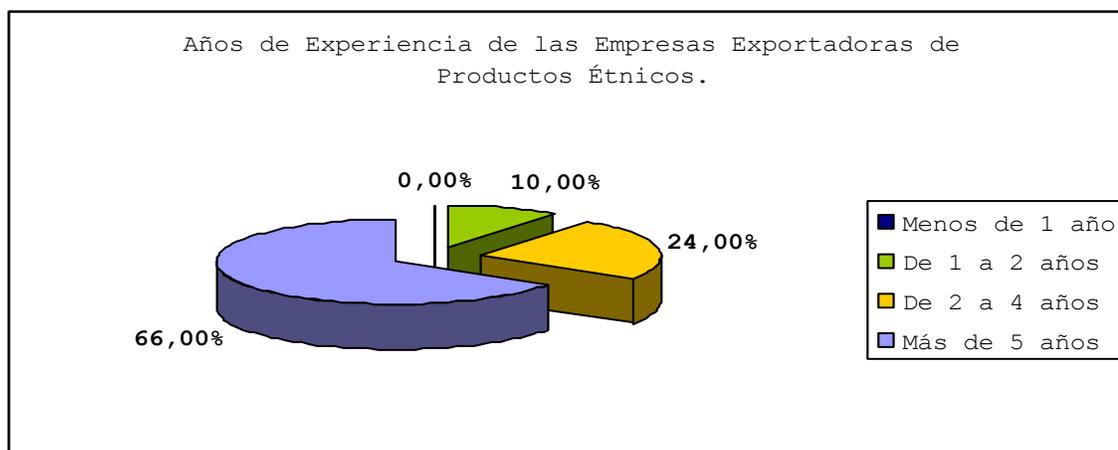
**Pregunta No. 1.** ¿Cuánto tiempo tiene de Exportar hacia Estados Unidos?

**Objetivo:** Conocer la experiencia que posee la empresa en el mercado Estadounidense.

CUADRO No 1.

Años de experiencia de las empresas exportadoras de productos étnicos		
Años de Experiencia	Valor Absoluto	Valor Relativo
Menos de 1 año	0	0,00%
De 1 a 2 años	4	10,00%
De 2 a 4 años	9	24,00%
Más de 5 años	25	66,00%
Totales	38	100,00%

**Gráfico No.1**



## TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

El 10% de las empresas exportadoras tienen más de 1 año de experiencia en exportar, el 24% de ellas tienen de 2 a 4 años de experiencia y el 66% poseen más de 5 años de experiencia, esto significa que la mayoría de empresas exportadoras tienen experiencia en exportar productos étnicos, mientras que las empresas que poseen menos experiencia representan un bajo porcentaje.

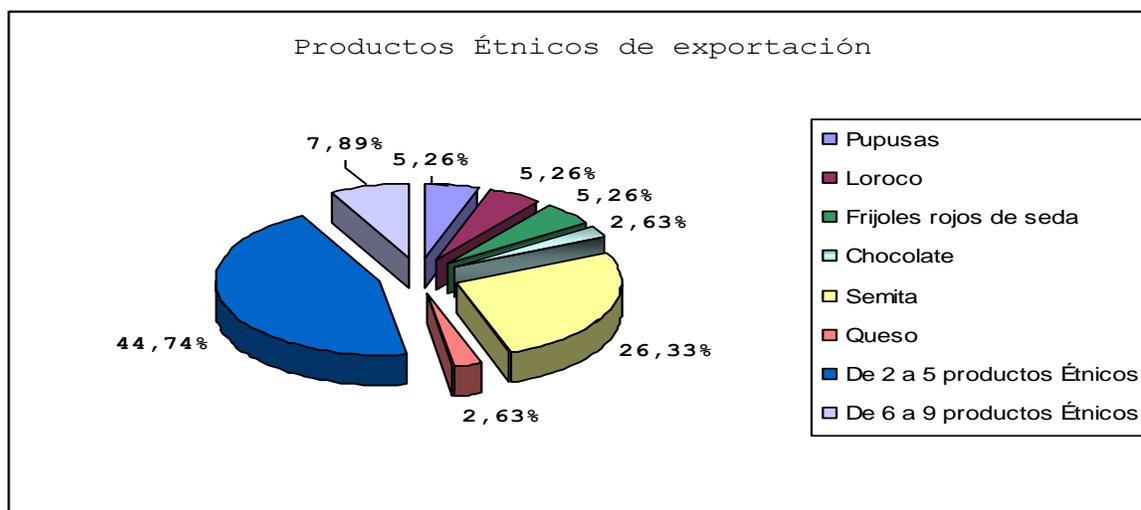
**Pregunta No. 2** ¿Qué productos de los siguientes exporta?

**Objetivo:** Conocer cuáles son los productos que comercializan en el extranjero y si se encuentran entre los productos de la investigación.

CUADRO No 2.

Productos Étnicos de Exportación.		
Productos	Valor Absoluto	Valor Relativo
Pupusas	2	5,26%
Tamales	0	0,00%
Loroco	2	5,26%
Frijoles rojos de seda	2	5,26%
Fruta congelada	0	0,00%
Chocolate	1	2,63%
Horchata	0	0,00%
Bebida de soya	0	0,00%
Semita	10	26,33%
Queso	1	2,63%
De 2 a 5 productos Étnicos	17	44,74%
De 6 a 9 productos Étnicos	3	7,89%
Total	38	100,00%

Gráfico No.2.



#### TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

De las empresas encuestadas el 5.26% contestó que de los productos étnicos solo comercializaban Pupusas; otro 5.26% exportaba Loroco; el 5.26% Frijoles Rojos de Seda; un 2.63% mencionó Chocolate; el 26.33% Semita; el 2.63% Queso; el 44.74% contestó que exportaban una variedad de 2 a 5 productos étnicos y el 7.89% exportaba de 6 a 9 productos étnicos. Se observa que de las empresas que solamente están exportando un producto las más representativas son las de Semita, Loroco, Frijoles Rojos y Pupusas; Así también hay empresas que han diversificado las líneas de productos que exportan aumentando su potencial de exportación y que se componen de un 52.63%.

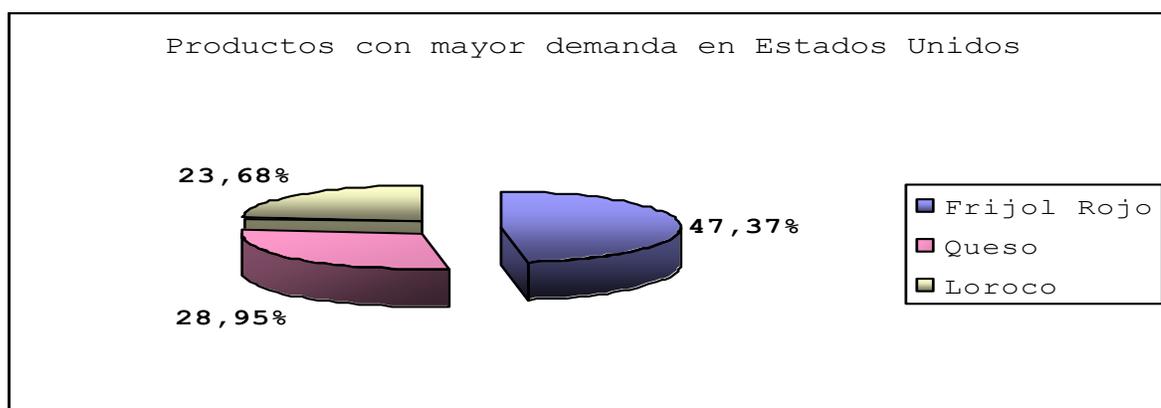
**Pregunta No. 3.** Mencione los tres productos de mayor demanda en Estados Unidos.

**Objetivo:** Identificar los productos de mayor potencial de exportación.

CUADRO No.3

Productos con mayor demanda en Estados Unidos		
Producto	Valor Absoluto	Valor Relativo
Fríjol Rojo de Seda	18	47.37%
Queso	11	28.95%
Loroco	9	23.68%
Total	38	100.00%

**Gráfico No. 3**



#### TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS

El 47.37% de las empresas mencionó que el producto con mayor demanda es el Fríjol de Seda; el 28.95% contestó que era el queso y el 23.68% que era el Loroco. Los datos anteriores muestran que los productos que tienen mayor demanda en los Estados Unidos son el Fríjol rojo de seda, los salvadoreños en dicho país tienden a buscar el fríjol de seda por ser uno de los

productos principales de consumo, así también el queso cubre el segundo lugar de mayor demanda según la opinión de exportadores, y el tercer producto es el Loroco que es incluido en la lista de los productos más consumidos en Estados Unidos.

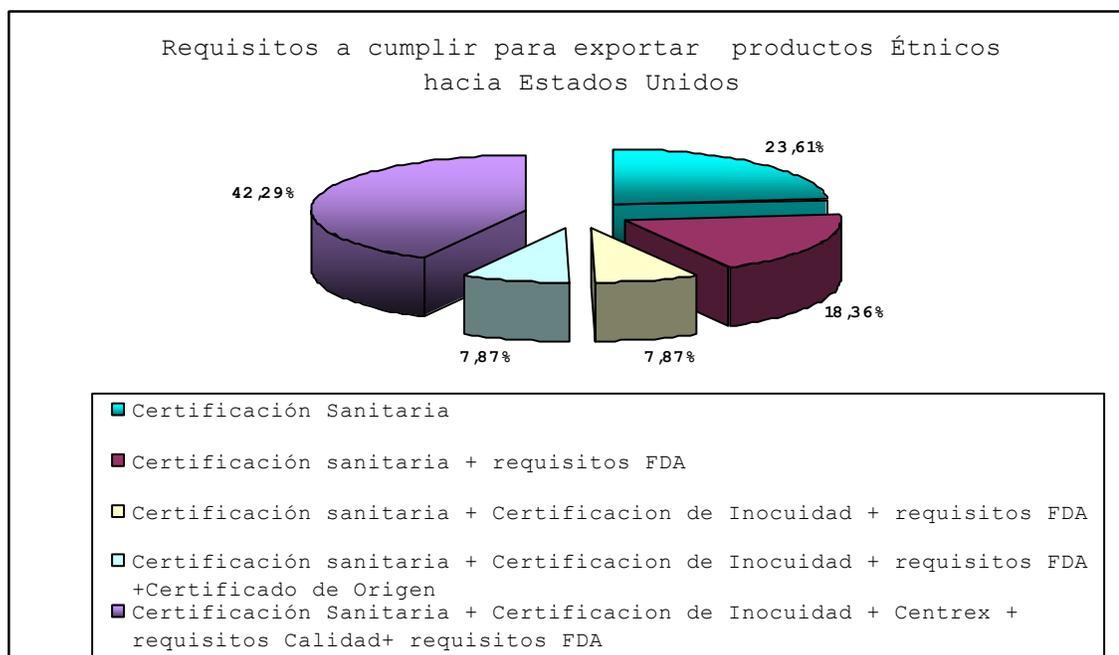
**Pregunta No. 4.** Mencione los principales requisitos que deben de cumplir sus productos para ingresar a Estados Unidos.

**Objetivo:** Indagar la opinión que tienen las empresas exportadoras en cuanto a los requisitos que establece Estados Unidos.

CUADRO No. 4

Requisitos a cumplir para ingresar productos hacia Estados Unidos		
Requisito	Valor Absoluto	Valor Relativo
Certificación Sanitaria	9	23,68%
Certificación sanitaria + FDA	7	18,42%
Certificación sanitaria+ Certificación de Inocuidad + FDA	3	7,89%
Certificación sanitaria + Certificación de Inocuidad + FDA +Certificado de Origen	3	7,89%
Certificación sanitaria + Certificación de Inocuidad + Centrex + Calidad del producto + FDA	16	42,42%
Total	38	100,00%

Gráfico No 4



#### TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS

Los datos anteriores muestran que el 23.68% de las empresas encuestadas mencionaron que los requisitos que deben cumplir para poder ingresar sus productos hacia Estados Unidos es la Certificación Sanitaria; el 18.42% señalaron que cumplen con Certificación Sanitaria más los requisitos exigidos por el FDA; el 7.89% contestaron que deben de cumplir con Certificación Sanitaria, requisitos de Inocuidad y los requisitos del FDA; otro 7.89% contestó que cumplen con Certificación Sanitaria, más requisitos de Inocuidad, requisitos de FDA y Certificación de Origen; el 42.42% respondieron que cumplen con Certificación Sanitaria, requisitos de Inocuidad, requisitos de Centrex, Calidad del producto y requisitos del FDA. El mayor porcentaje

de empresas están al tanto de los documentos a presentar, es decir que estas empresas están más informadas de los requisitos. En contraste el 23.68% expresaron que únicamente tenían conocimiento de que requerían certificado sanitario lo que indica que no existe un conocimiento amplio acerca de los requisitos exigidos para exportar.

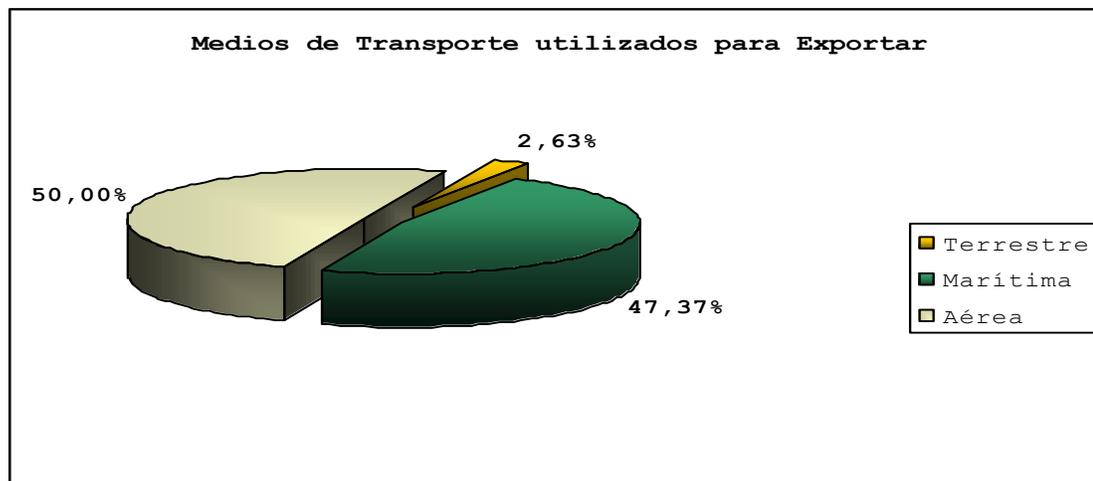
**Pregunta No. 5.** ¿De qué forma transportan sus productos hacia Estados Unidos?

**Objetivo:** Conocer los medios de transporte más utilizados por las diferentes empresas exportadoras de productos étnicos.

CUADRO No. 5

Medios de Transporte utilizados para exportar productos Étnicos		
Medio	Valor Absoluto	Valor Relativo
Terrestre	1	2,63%
Marítima	18	47,37%
Aérea	19	50,00%
Total	38	100,00%

Gráfico No 5



#### TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS

Los datos anteriores muestran que el 2.63% de las empresas trasladan sus productos a Estados Unidos de Forma Terrestre; el 47.37% contestaron que lo hacen por la vía Marítima y el 50.00% lo hacen por la vía aérea. Lo anterior muestra que la mayoría de empresas llevan sus productos a Estados Unidos de forma Aérea ya que los productos son perecederos y tienen que llegar con mayor rapidez para evitar pérdidas de productos, la vía marítima tiene el segundo lugar en transportar productos, y en menor medida es utilizado el transporte terrestre ya que existen más dificultades por este medio en el tránsito de mercancías.

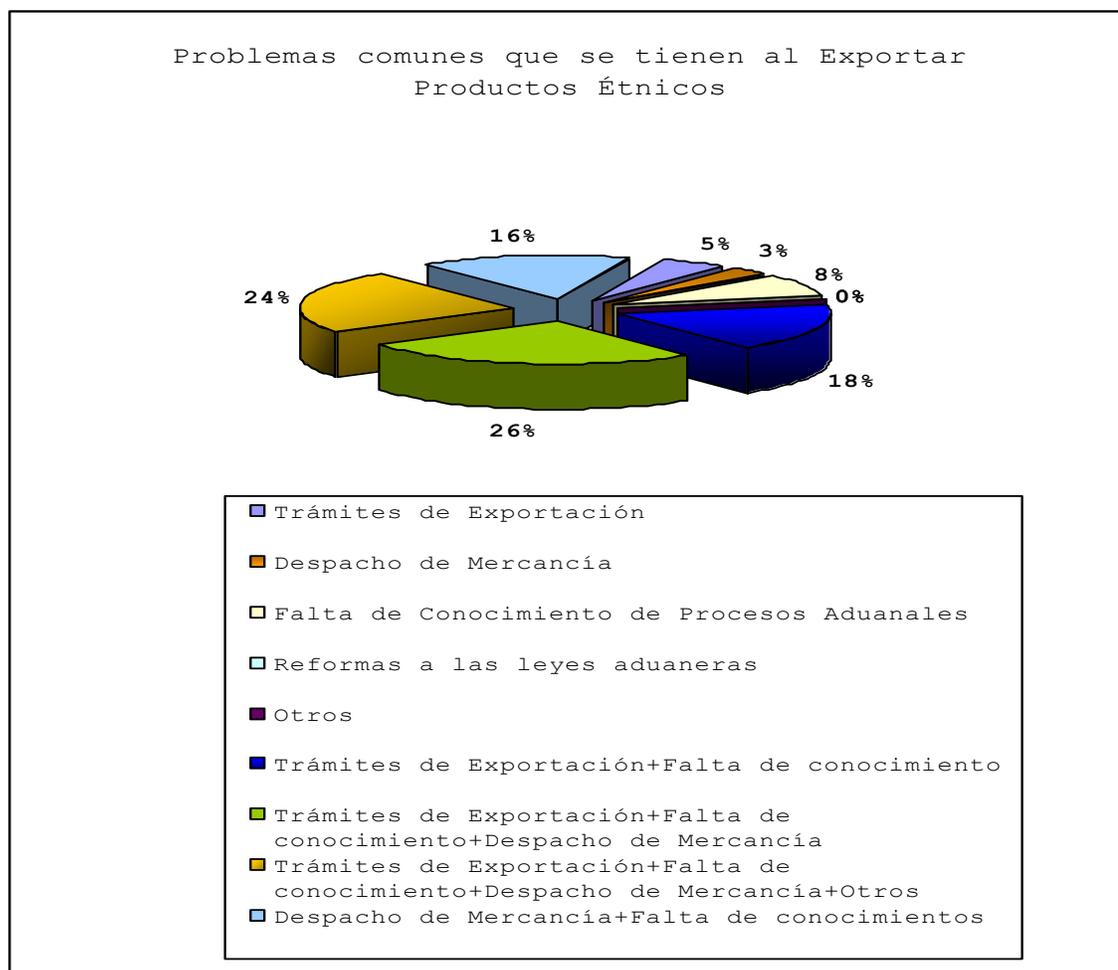
**Pregunta No. 6** ¿Qué problemas se dan en las aduanas para el traslado de sus mercancías hacia Estados Unidos?

**Objetivo:** Conocer las dificultades más comunes en los procedimientos aduanales para exportaciones de productos étnicos.

CUADRO No. 6.

Problemas comunes al Exportar Productos Étnicos		
Problemas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Trámites de Exportación	2	5%
Despacho de Mercancía	1	3%
Falta de Conocimiento de Procesos Aduanales	3	8%
Reformas a las leyes aduaneras	0	0%
Otros	0	0%
Trámites de Exportación+Falta de conocimiento	7	18%
Trámites de Exportación+Falta de conocimiento+Despacho de Mercancía	10	26%
Trámites de Exportación+Falta de conocimiento+Despacho de Mercancía+Otros	9	24%
Despacho de Mercancía+Falta de conocimientos	6	16%
Totales	38	100%

Gráfico No.6



## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.

El 5% de las empresas encuestadas identificó que el problema al exportar son los trámites de exportación; el 3% que es el Despacho de mercancías lo que les da más problemas; el 8% es la falta de conocimiento de procesos aduanales; en cuanto a problemas con reformas aduaneras no tienen dificultades; el 18% su mayor problema son los Trámites de exportación y la falta de

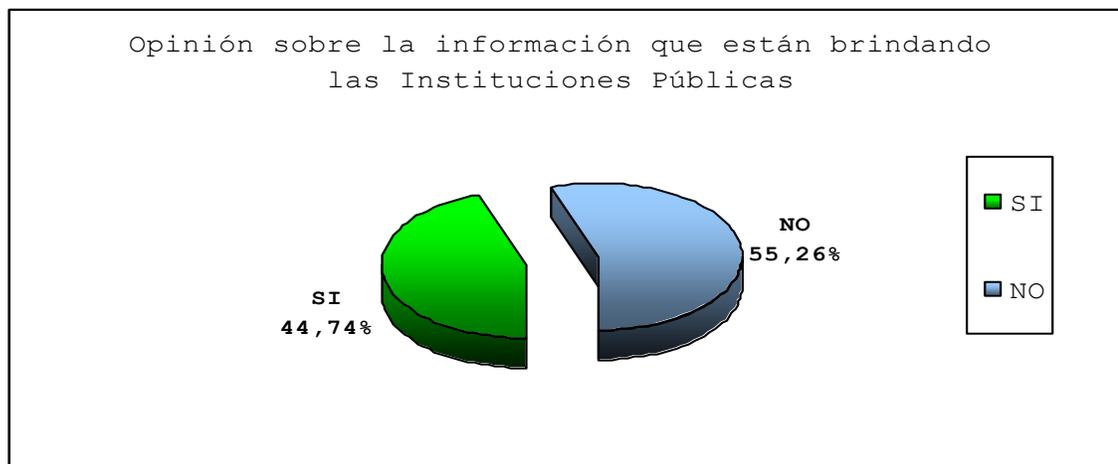
conocimiento de algunos procesos; el 26% considera una diversidad de dificultades en los Trámites de Exportación, Falta de Conocimientos, Despacho de Mercancías y otros problemas diversos. Con los datos anteriores se puede concluir que el mayor porcentaje es para las empresas que tienen dificultades de Trámites de exportación, Falta de Conocimiento de procesos y Despacho de Mercancías, indicando que aunque la mayoría de empresas tienen experiencia en exportar, pero que siguen teniendo dificultades en el trámite de exportación por atrasos; también por Falta de Conocimientos que les traen problemas debido a que no están al tanto de los procedimientos a seguir.

**Pregunta No 7.** ¿Considera usted que las aduanas y otras instituciones del gobierno les están brindando la información necesaria para simplificar los procesos de exportación?

**Objetivo:** Conocer si las deficiencias en los procesos de exportación se deben a la falta de información por parte de las Instituciones Públicas.

CUADRO No.7

Opinión sobre la información que están brindando las Instituciones Públicas.		
Respuesta	Valor absoluto	Valor relativo
SI	17	44,74%
NO	21	55,26%
Total	38	100,00%

**Gráfico No 7****TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.**

El 44.74% de los encuestados recibieron información de las instituciones públicas, mientras que el 55.26% no recibieron ningún tipo de información por parte de las instituciones públicas. Se observa que la mayoría de los encuestados no ha recibido un apoyo de parte de Aduanas y otras instituciones públicas que les permita conocer la forma en que pueden simplificar sus procesos aduaneros lo que denota una posible deficiencia en los procesos de exportación.

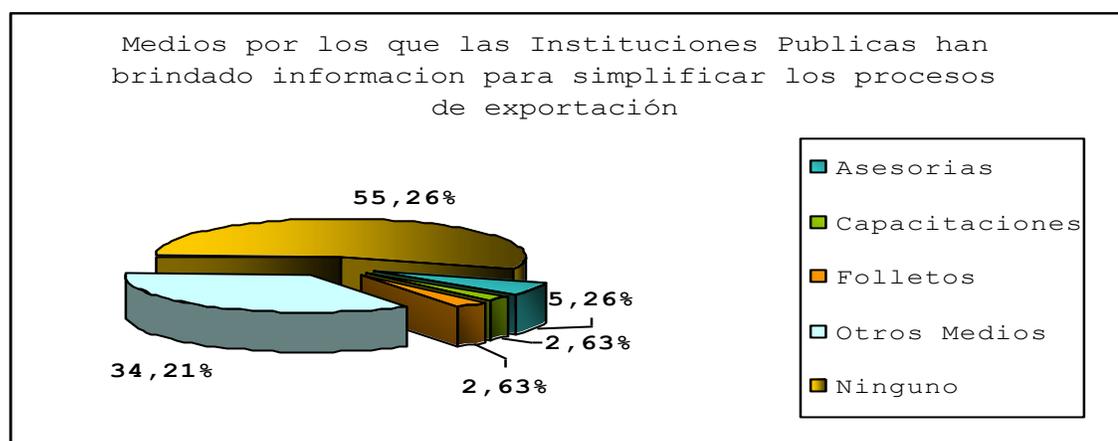
**Pregunta No 8.** Si la respuesta de la pregunta No 7 fue positiva ¿Por qué medios de los que a continuación se le mencionan se les ha brindado información?

**Objetivo:** Conocer los medios por los cuales las empresas están recibiendo la información que les están proporcionando las diferentes instituciones.

CUADRO No 8

Medios por medio por los que las instituciones públicas han brindado información para simplificar los procesos de exportación.		
Medios	Valor absoluto	Valor relativo
Asesorias	2	5,26%
Capacitaciones	1	2,63%
Folletos	1	2,63%
Otros Medios	13	34,21%
Ninguno	21	55,26%
Total	38	100,00%

Gráfico No. 8.



#### TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.

El 5.26% han recibido asesorias de los procesos de exportación, el 2.63% capacitaciones, otro 2.63% les han proporcionado

folletos, un 34.21% recibió ayuda de otros medios y el 55.26% no recibió ninguna ayuda. De acuerdo a lo anterior la mayoría de los encuestados no recibió ningún tipo de capacitación sobre los procesos de exportación, por el contrario aproximadamente el 40% obtuvo, ya sea mediante asesorías, capacitaciones, folletos y otros medios, apoyo para simplificar los procesos de exportación en el área aduanera.

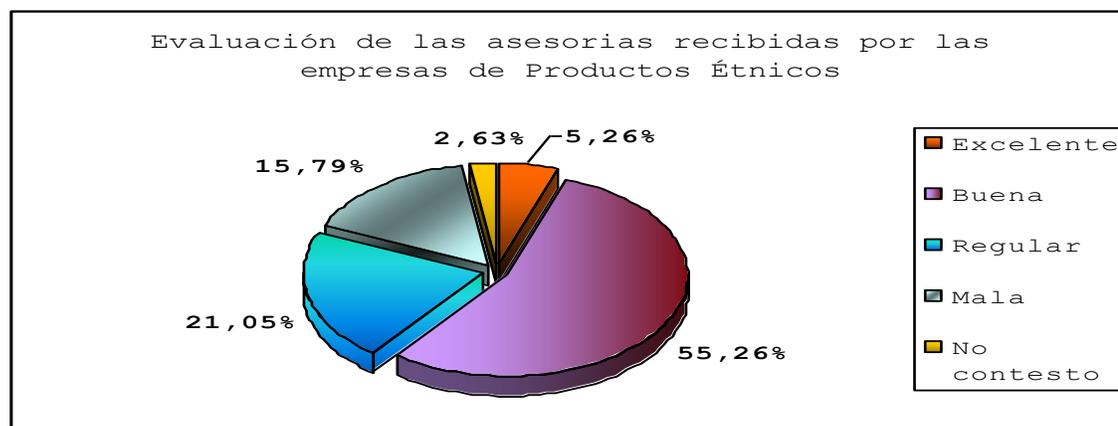
**Pregunta No 9.** ¿Cómo avalúa las asesorías recibidas por las diferentes Instituciones?

**Objetivo:** Conocer la opinión que tienen las empresas con respecto a la información recibida.

CUADRO No 9

Evaluación de las asesorías recibidas por las empresas de Productos Étnicos.		
Evaluación	Valor absoluto	Valor relativo
Excelente	2	5,26%
Buena	21	55,26%
Regular	8	21,05%
Mala	6	15,79%
No contesto	1	2,63%
Total	38	100,00%

Gráfico No. 9.



## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.

El 5.26% de las asesorías recibidas son consideradas Excelentes, el 55.26% buenas, el 21.05% regulares, el 15.79% malas y el 2.63% no contesto. La mayoría de las empresas considera que las asesorías recibidas son buenas y les ha beneficiado en el área de exportación, el resto considero negativa las asesorías brindadas y su evaluación oscilo entre regular y mala. Por lo cual se considera que en general se han obtenido buenos resultados de las asesorías que las empresas de Productos Étnicos han recibido por parte de otras instituciones dedicadas a fomentar las exportaciones.

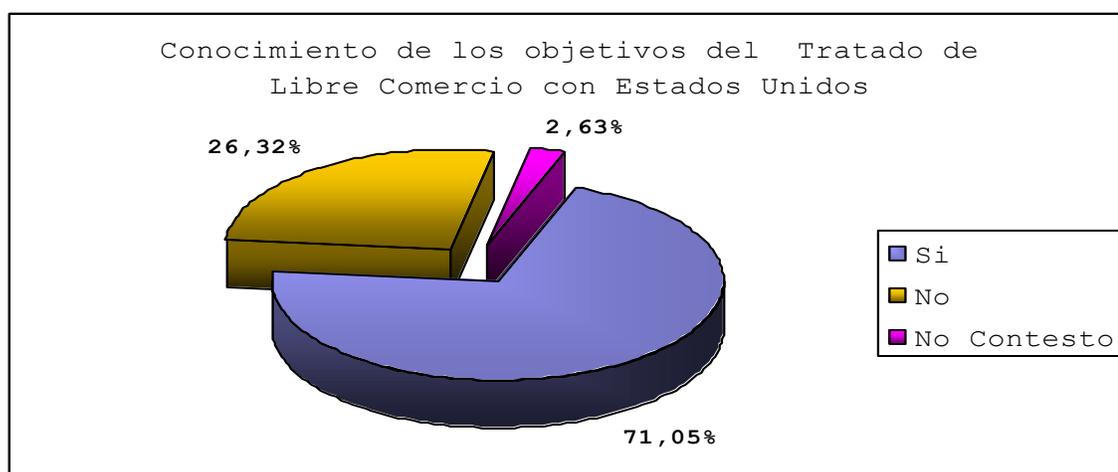
**Pregunta No 10.** ¿Conoce los objetivos que persigue el CAFTA?

**Objetivos:** Determinar los conocimientos de las empresas exportadoras con respecto al CAFTA.

CUADRO No 10.

Conocimiento de los objetivos del Tratado de Libre Comercio Con Estados Unidos.		
Respuesta	Valor absoluto	Valor relativo
Si	27	71,05%
No	10	26,32%
No Contesto	1	2,63%
Total	38	100,00%

**Gráfico No.10.**



**TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.**

El 71.05% de los encuestados tienen conocimiento de los objetivos del CAFTA, el 26.32% No y el 2.63% no contesto. La mayoría de las empresas poseen conocimiento del Tratado de Libre comercio con Estados Unidos (CAFTA) ya que utilizan los beneficios de este tratado al exportar sus productos hacia ese país; el resto de las empresas respondió que no conocían los objetivos del CAFTA.

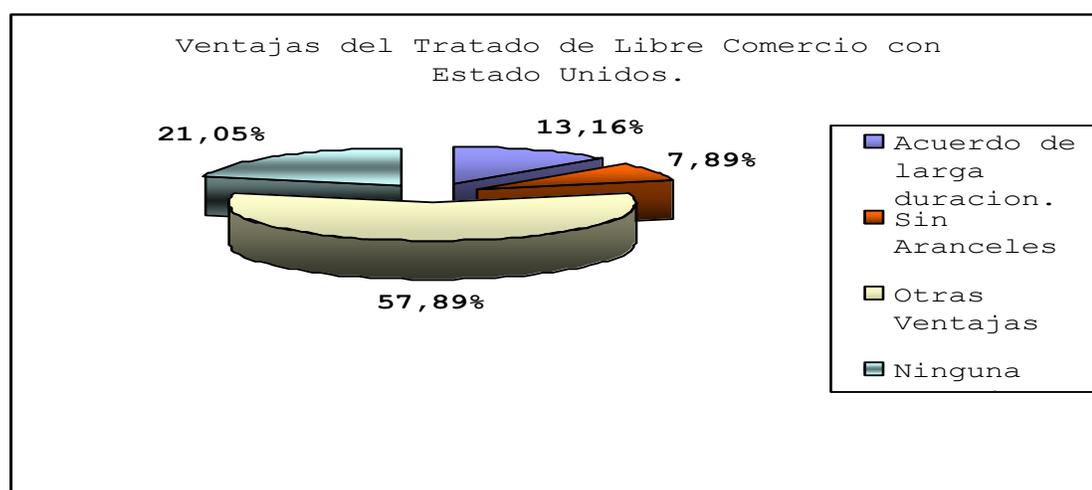
**Pregunta No 11.** Mencione algunas de las ventajas y desventajas que surgieron a partir de la entrada en vigencia del CAFTA e cuanto a los Productos Étnico

**Objetivo:** Identificar la opinión de las empresas exportadoras con respecto al TLC, para conocer los aspectos positivos y negativos de este tratado.

CUADRO No 11.

Ventajas del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.		
Ventajas	Valor absoluto	Valor relativo
Acuerdo de larga duración.	5	13,16%
Sin Aranceles	3	7,89%
Otras Ventajas	22	57,89%
Ninguna ventaja	8	21,05%
Total	38	100,00%

**Gráfico No. 11.**



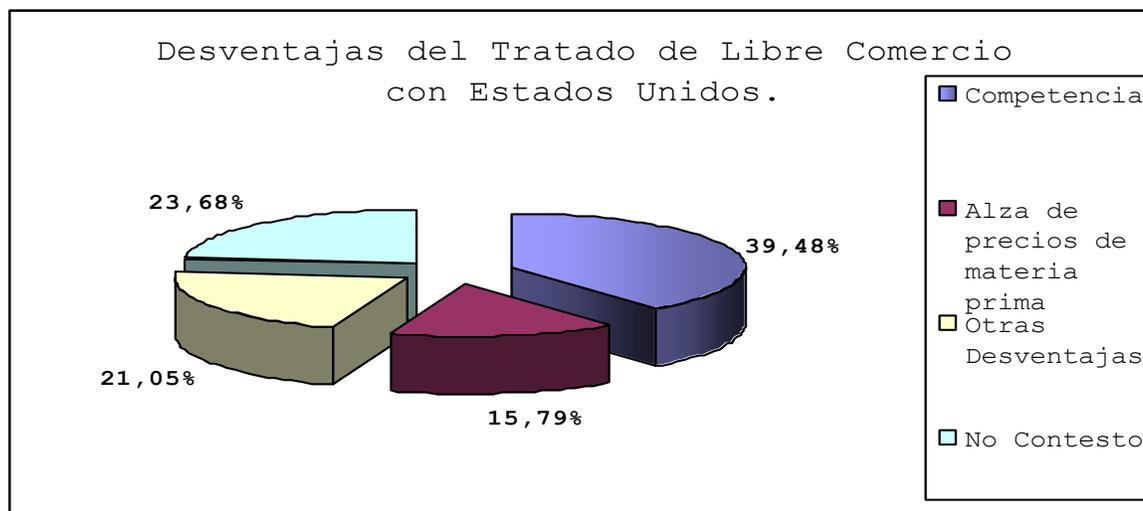
## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.

El 13.16% respondió que la principal ventaja del CAFTA es que se logro un acuerdo de larga duración, el 7.89% opinó que no tienen que pagar aranceles, el 57.89% tienen otras ventajas y el 21.05% que no existe ninguna ventaja. La mayoría de las empresas tiene una opinión positiva acerca de las ventajas que han tenido con el CAFTA, mientras que el resto de las empresas que representan aproximadamente un 20% de la muestra no consideran haber tenido ningún tipo de ventaja con la entrada en vigencia del acuerdo suscrito entre ambos países

CUADRO No 12

Desventajas del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.		
Desventajas	Valor absoluto	Valor relativo
Competencia	15	39,47%
Alza de precios de materia prima	6	15,79%
Otras Desventajas	8	21,05%
No Contesto	9	23,68%
Total	38	100,00%

Gráfico No. 12.



## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.

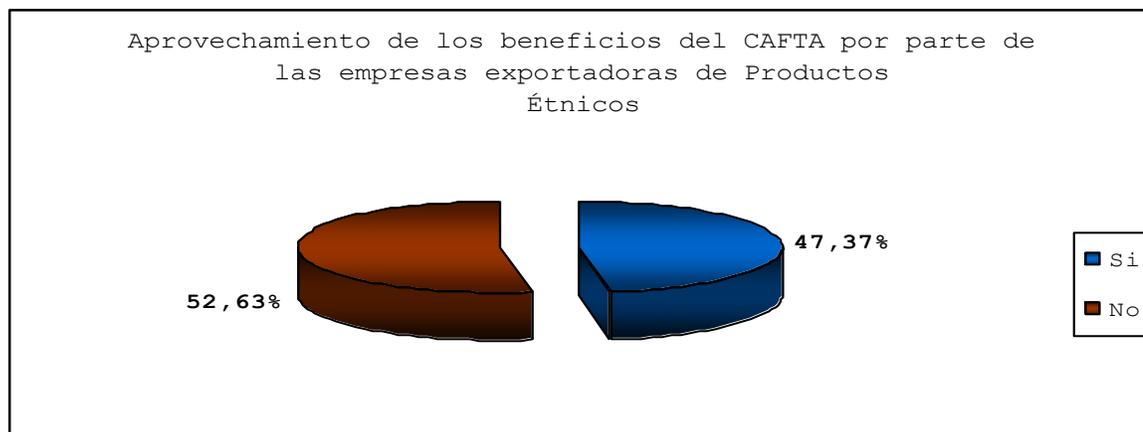
El 39.47% considero que la mayor desventaja es la competencia, mientras que un 15.79% es el alza de precios de materia prima, el 21.05% tiene otras desventajas y el 23.68% no contesto. La mayoría de las empresas consideran que las principales desventajas que han tenido son la competencia y el alza de precios de la materia prima para la elaboración de sus productos.

**Pregunta No 12.** ¿Considera que como exportador esta aprovechando al máximo los beneficios del CAFTA?

**Objetivo:** Conocer si el exportador esta produciendo lo suficiente para lograr los beneficios del Cafta.

CUADRO No 13

Aprovechamiento de los beneficios del CAFTA por parte de las empresas exportadoras de Productos Étnicos.		
Respuesta	Valor absoluto	Valor relativo
Si	18	47,37%
No	20	52,63%
Total	38	100,00%

**Gráfico No. 13.**

## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.

El 47.37% aprovecha al máximo los beneficios del CAFTA, mientras que un 52.63% no está aprovechando los beneficios de este Tratado. De acuerdo a lo anteriores resultados la mayoría de las empresas consideran que no están aprovechando los beneficios del CAFTA al exportar sus productos por lo que se estima que seguirán expandiendo sus operaciones ya que no están utilizando al máximo las oportunidades que se les presentan.

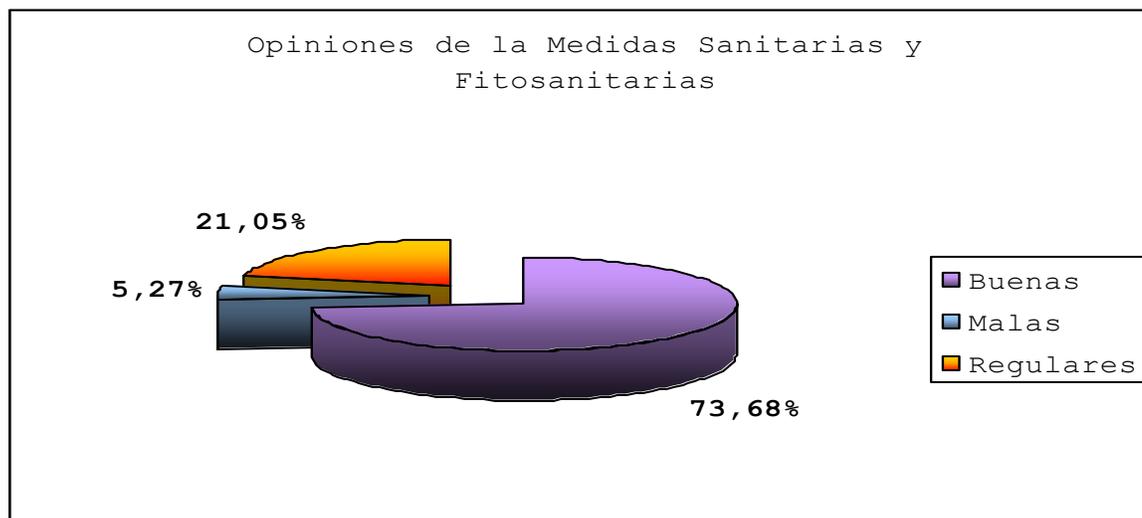
**Pregunta No. 13.** ¿Cómo considera las medidas sanitarias y fitosanitarias establecidas por la FDA para los productos étnicos que exporta?

**Objetivo:** Conocer la opinión que las empresas exportadoras poseen en cuanto al FDA.

CUADRO No. 14

Opiniones de las medidas Sanitarias y Fitosanitarias		
Calificación	Valor Absoluto	Valor Relativo
Buenas	28	73,68%
Malas	2	5,27%
Regulares	8	21,05%
Total	38	100,00%

**Gráfico No. 14**



TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS.

El 73.68% de las empresas encuestadas, respondieron que las

medidas sanitarias y fitosanitarias son buenas; el 5.27% que las medidas son malas y el 21.05% que dichas medidas son regulares. Esto significa que el mayor porcentaje de las empresas consideran positivas las medidas sanitarias y fitosanitarias de la FDA, debido a que expresan la protección de la salud humana por lo tanto tratan en gran medida de cumplirlas; al contrario, un mínimo porcentaje las considera malas debido a que obstaculizan sus exportaciones.

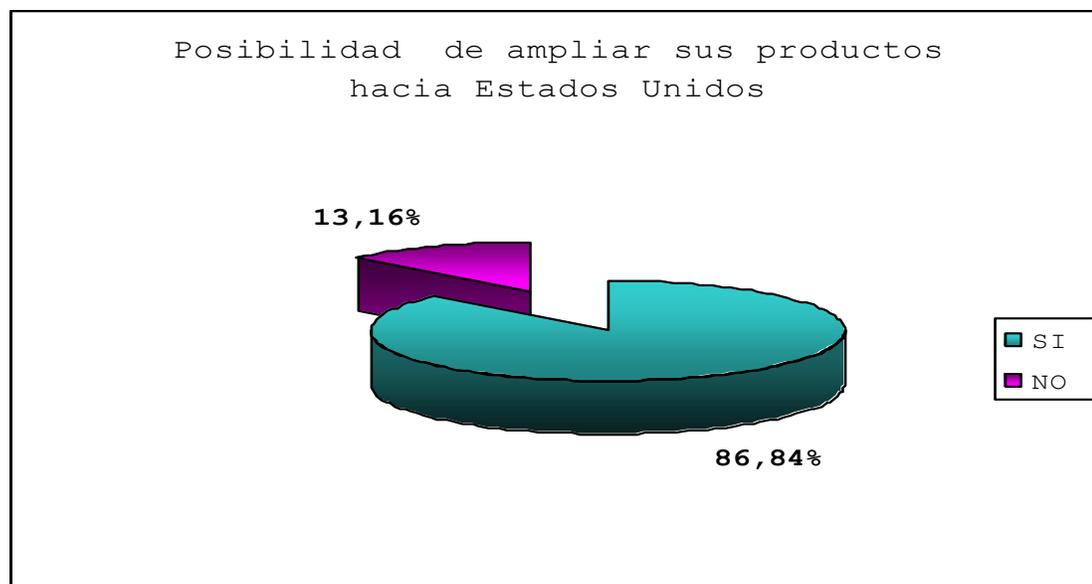
**Pregunta 14.** ¿Existen la posibilidad de que pueda ampliar su línea de productos?

**Objetivo:** Conocer si las empresas se están considerando la posibilidad de ampliar la línea de productos étnicos hacia Estados Unidos.

CUADRO No. 15.

Posibilidad de ampliar sus productos hacia Estados Unidos		
Respuesta	Valor Absoluto	Valor Relativo
SI	33	86,84%
NO	5	13,16%
Total	38	100,00%

Gráfico No. 15.



## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS

El gráfico anterior muestra que el 86.84% de las empresas encuestadas, respondieron que si hay posibilidades de poder ampliar su línea de productos étnicos hacia Estados Unidos y un 13.16% opinaron que no pueden ampliar dicha línea. Esto nos muestra que las empresas que hoy están exportando, consideran que aunque no tengan todos los recursos, evalúan la posibilidad de exportar otros productos diferentes a los que actualmente exportan, el mínimo porcentaje representa que las empresas exportadoras no tienen el objetivo de diversificar sus exportaciones.

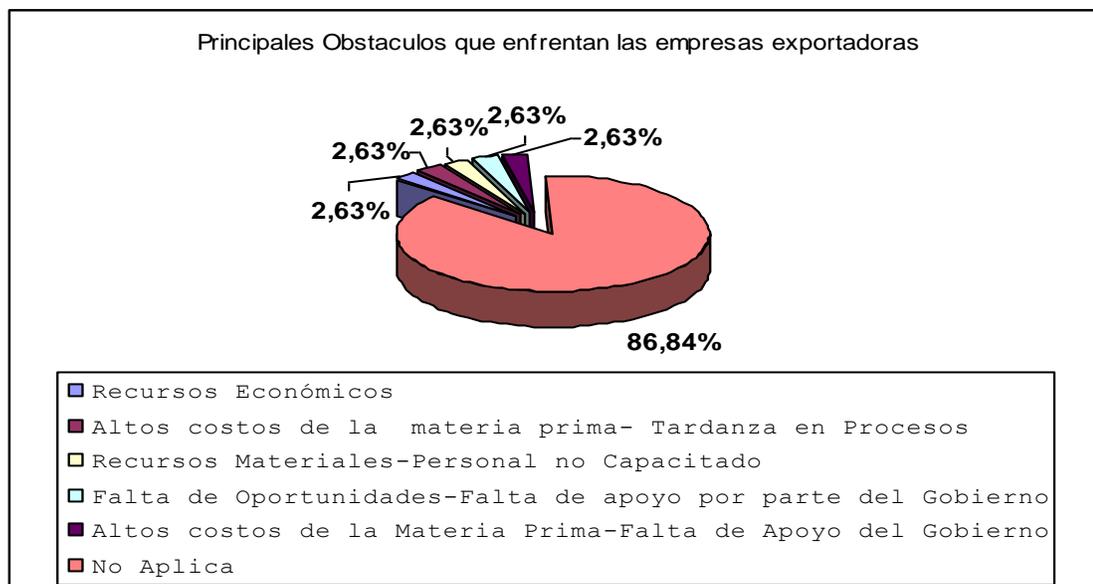
**Pregunta 15.** Si la respuesta de la pregunta 14, fue negativa, ¿Cuáles son los tres principales obstáculos que le impiden expandirse?

**Objetivo:** Identificar los principales obstáculos a los que se enfrentan las empresas exportadoras.

CUADRO No. 16

Principales obstáculos que enfrentan las empresas exportadoras		
Principales Obstáculos	Valor Absoluto	Valor Relativo
Recursos Económicos	1	2,63%
Altos costos de la materia prima- Tardanza en Procesos	1	2,63%
Recursos Materiales-Personal no Capacitado	1	2,63%
Falta de Oportunidades-Falta de apoyo por parte del Gobierno	1	2,63%
Altos costos de la Materia Prima-Falta de Apoyo del Gobierno	1	2,63%
No Aplica	33	86,85
Total	38	100,00%

Gráfico No. 16



## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS

Según el gráfico anterior, el 2.63% de las empresas, considero que las dificultades que no les permiten ampliar su línea de productos son los recursos económicos, la falta de personal capacitado y mala logística; el 2.63% sus dificultades son los recursos económicos, altos costos en la materia prima y demora en los procesos; 2.63% sus dificultades son recursos económicos, recursos materiales y personal mal capacitado; el 2.63% opinaron que sus dificultades son recursos económicos, falta de oportunidades y falta de apoyo por parte del gobierno; 2.63% opinaron que son recursos económicos, altos costos de la materia prima y falta de apoyo por parte del Gobierno y el 86.85% no aplicaban a esta pregunta. Lo anterior indica que de las empresas que respondieron negativamente la pregunta 14, tienen

dificultades para poder ampliar su línea de productos dichos datos muestran que las dificultades son similares entre las empresas que plantearon sus dificultades, este porcentaje está distribuido entre los recursos económicos, altos costos de la materia prima, falta de apoyo por parte del gobierno, personal mal capacitado, demora en los procesos.

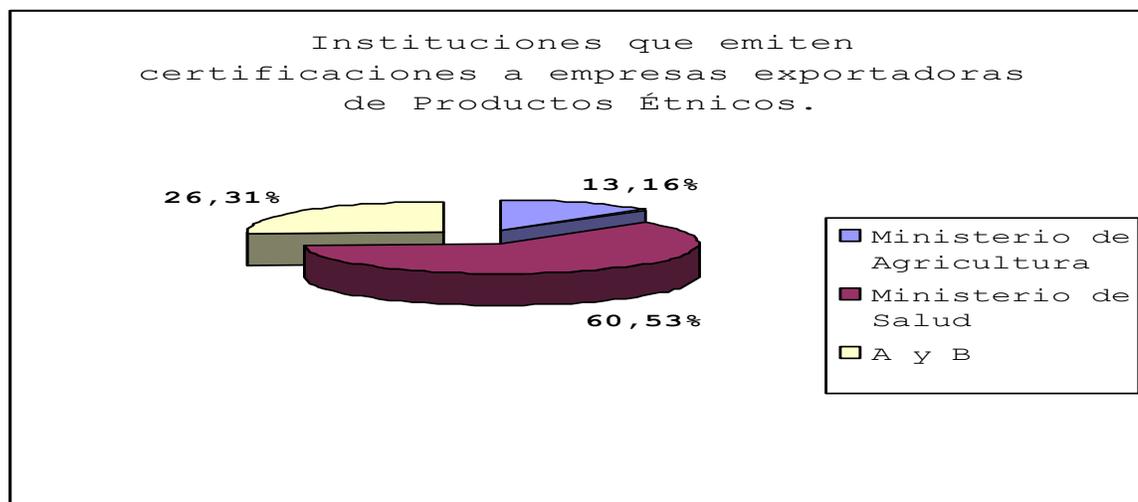
**Pregunta No.16.** De las siguientes instituciones ¿Cuáles son a las que acude para poder obtener las certificaciones respectivas que le permitan exportar sus productos?

**Objetivo:** Conocer la institución respectiva a que deben acudir las empresas para obtener la certificación requerida por las Partes correspondientes.

CUADRO No. 17

Instituciones que emiten certificaciones a empresas exportadoras de Productos Étnicos.		
Instituciones	Valor Absoluto	Valor Relativo
Ministerio de Agricultura	5	13,16%
Ministerio de Salud	23	60,53%
Ambas	10	26,31%
Total	38	100,00%

Gráfico No. 17.



## TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS

El 13.16% de las empresas encuestadas acuden al Ministerio de Agricultura; el 60.53% al Ministerio de Salud y el 26.31% a ambas. Esto nos indica que hay un mayor número de empresas que sus productos requieren certificación del Ministerio de Salud para poder exportar; así también hay empresas que necesitan certificación del Ministerio de Agricultura aunque según los datos anteriores son pocas, Eso dependerá del tipo de producto que se exporte.

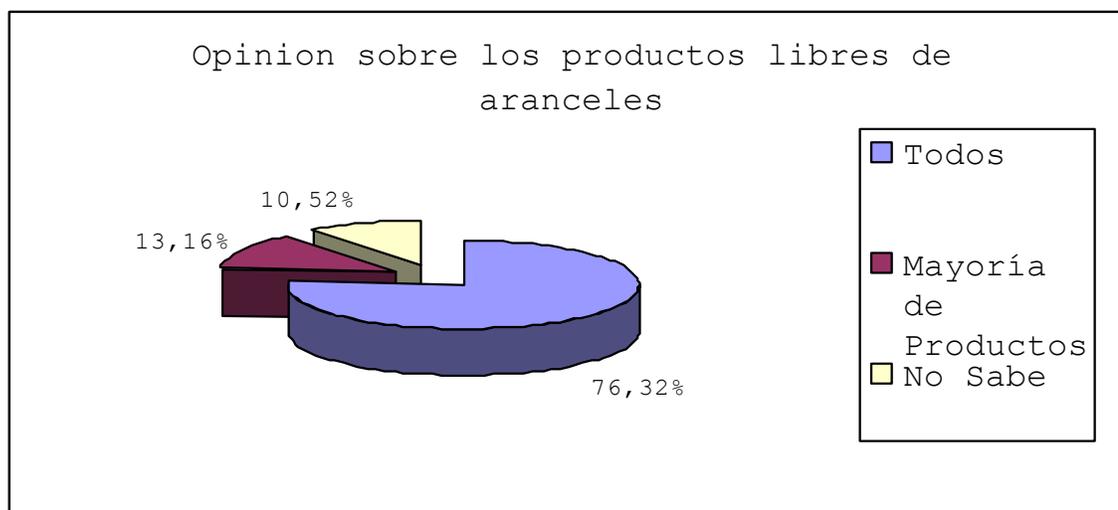
**Pregunta 17:** ¿Cuáles de los productos que exporta están libres de aranceles?

**Objetivo:** Conocer la opinión de las empresas con respecto a los productos que están libres de aranceles.

CUADRO No 18

Opinión sobre los productos libres de aranceles.		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Todos	29	76,32%
No Sabe	5	13,16%
La Mayoría de Productos	4	10,52%
Total	38	100,00%

Gráfico No 18



#### TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS

El 76.32% respondieron que todos los productos étnicos que exportan están libres de aranceles; el 13.16% no saben si sus productos pagan aranceles; el 10.52% mencionó que la mayoría de sus productos no pagan aranceles. De lo anterior se puede observar que la mayoría esta al tanto de que no pagan aranceles por los productos étnicos que exportan sin embargo el 13.16% de

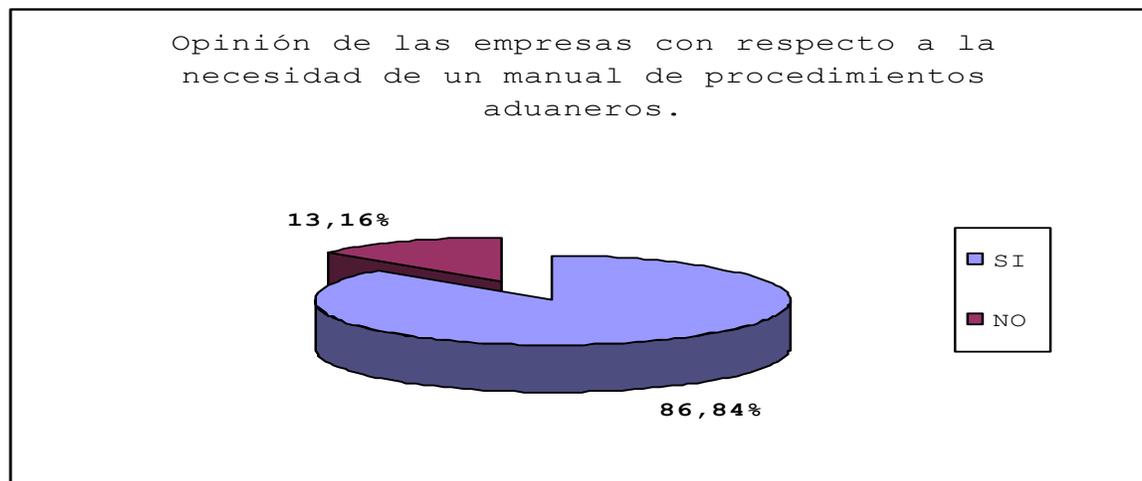
los encuestados indica que no saben ya que delegan responsabilidades en sus agentes aduaneros o administradores de su empresa. Un mínimo porcentaje (10.52%) opinaron que la mayoría de sus productos no pagan aranceles es decir que existen productos de los que exportan por los cuales pagan aranceles.

**Pregunta No.18.** ¿Considera necesario un manual de procedimientos aduaneros donde se establezcan los pasos a seguir para poder exportar productos étnicos a los Estados Unidos?

**Objetivo:** Conocer si las empresas exportadoras consideran necesario un manual de procedimientos aduaneros donde se establezcan los pasos a seguir para poder exportar productos étnicos a los Estados Unidos.

CUADRO No 19

Opinión de las empresas con respecto a la necesidad de un manual de procedimientos.		
Respuesta	Valor Absoluto	Valor Relativo
SI	33	86,84%
NO	5	13,16%
Total	38	100,00%

**Gráfico No 19****TABULACION Y ANÁLISIS DE DATOS**

Los datos anteriores reflejan que el 86.84% consideran necesario un manual que contenga los procedimientos a seguir para poder exportar productos étnicos a Estados Unidos y el 13.16% no consideran necesario el manual. Los datos presentados en la gráfica expresan que existe necesidad de contar con una herramienta que permita simplificar los procedimientos a seguir para llevar productos étnicos hacia Estados Unidos, siendo un mínimo porcentaje (13.16%) las que opinaron que no les beneficia tener manuales para poder exportar.

**Resultados de la Encuesta realizada a las Empresas No Exportadoras de Productos Étnicos.**

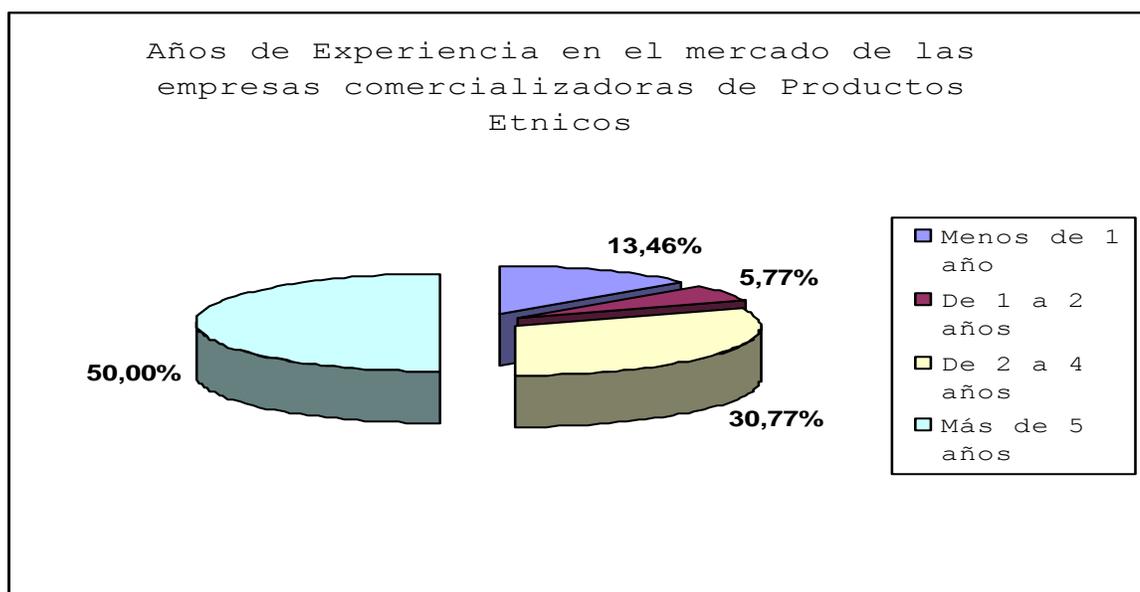
**Pregunta No. 1.** ¿Cuánto tiempo tiene la empresa de comercializar sus productos?

**Objetivo:** Conocer la experiencia que posee la empresa en el mercado.

CUADRO No. 1.

Años de experiencia de las empresas comercializadoras de productos étnicas en el país.		
Años de Experiencia	Valor Absoluto	Valor Relativo
Menos de 1 año	7	13,46%
De 1 a 2 años	3	5,77%
De 2 a 4 años	16	30,77%
Más de 5 años	26	50,00%
Totales	52	100,00%

**Grafica No 1**



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 13.46% de las empresas tienen menos de un año de estar comercializando productos étnicos; el 5.77% tienen más de un año pero menos de 2 años de comercializar éstos productos; el 30.77% tienen de 2 a 4 años y el 50% de los encuestados tienen más de 5 años de experiencia en comercializar éstos productos. Por lo tanto estos datos demuestran que las empresas encuestadas poseen mucha experiencia en este campo por lo que están ubicados en el mercado nacional, sin embargo en un menor porcentaje se observan que hay empresas que no tienen mucho tiempo de estar comercializando este tipo de productos.

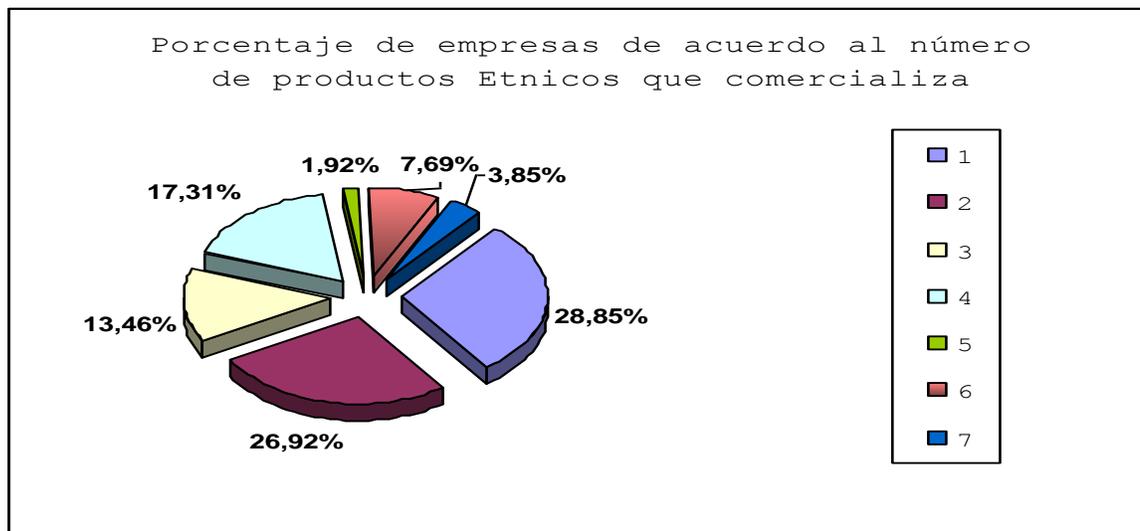
**Pregunta No. 2.** ¿Qué productos de los siguientes comercializa?

**Objetivo:** Conocer si dentro de los productos que comercializan se encuentran los productos seleccionados en la investigación.

CUADRO No 2.

Diversidad de productos comercializados por las empresas		
Numero de Productos	Valor Absoluto	Valor Relativo
Queso	15	28,85%
Pan Dulce-Semita	14	26,92%
Loroco	7	13,46%
Frijol Rojo	9	17,31%
Tamales	1	1,92%
Horchata	4	7,69%
Chocolate	2	3,85%
Total	52	100,00%

Grafico No.2.



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

Los datos anteriores reflejan que el 28.5% de las empresas, están comercializando al menos uno de los productos sujetos de estudio; el 26.92% comercializan 2 de éstos productos; el 13.46% comercializan 3 productos; el 17.31% de las empresas operan con 4 de éstos productos; el 1.92% trabaja con 5 productos; el 7.69% con 6 y el 3.85% comercializan 7 productos de los que forman parte del estudio. Como se observa las empresas si comercializan diversos productos dentro de los cuales se encuentran algunos de los que se han tomado para este estudio. Por lo tanto si hay demanda como oferta por estos productos tanto en el mercado nacional como internacional.

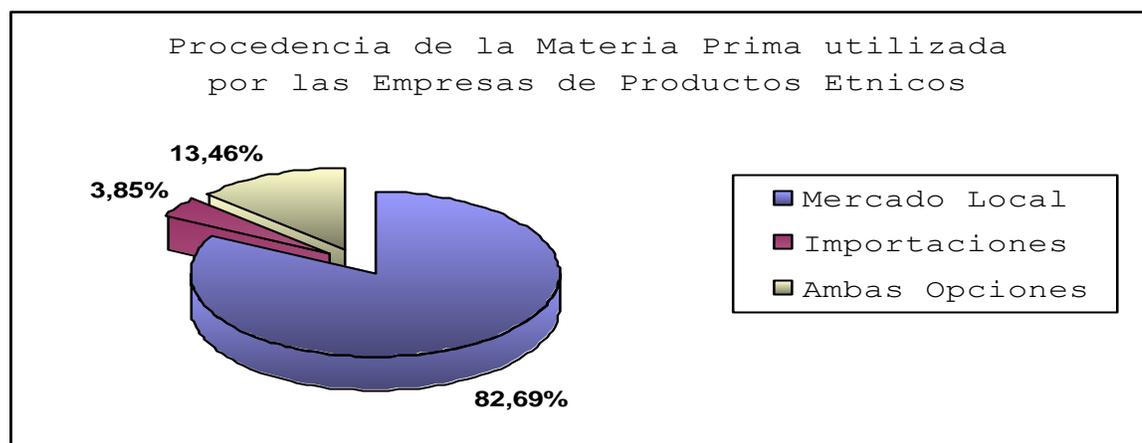
**Pregunta No. 3** Las materias primas para la elaboración de sus productos, ¿Las adquiere localmente o del exterior?

**Objetivo:** Conocer la operatividad de las empresas de productos étnicos

CUADRO No.3.

Operatividad de las empresas de productos Étnicos		
Procedencia	Valor Absoluto	Valor Relativo
Mercado Local	43	82,69%
Importaciones	2	3,85%
Ambas Opciones	7	13,46%
Totales	52	100,00%

**Grafica No.3.**



TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 82.69% de las empresas no exportadoras encuestadas, adquieren sus materias primas y productos en el mercado local; el 3.85% comercializan productos cuya materia prima es importada y el

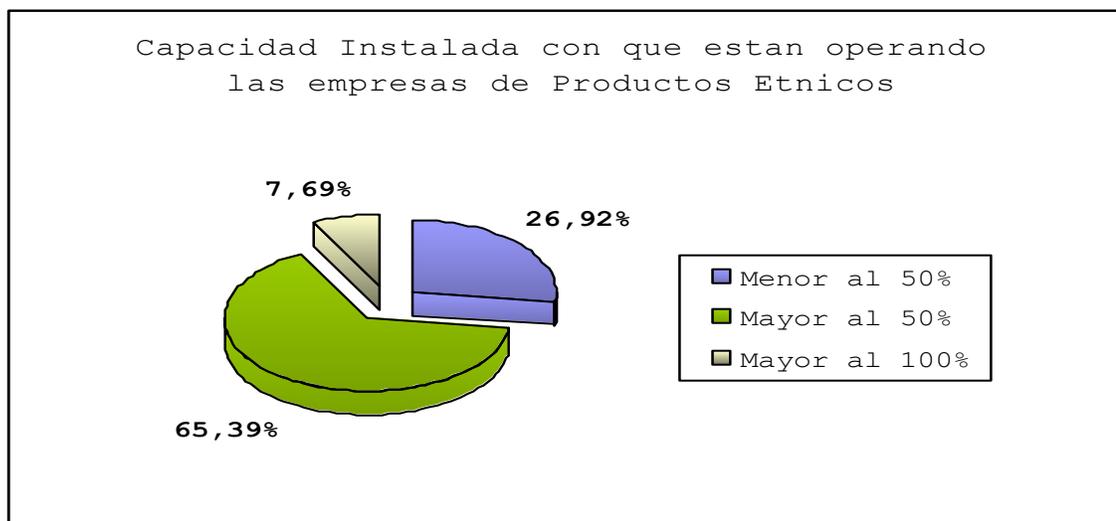
13.46% utilizan materia prima y productos tanto del mercado local como también por medio de las importaciones. En la mayoría de negocios están comprando la materia prima a empresas nacionales por lo que se puede observar que para los productos alimenticios se están consumiendo los que se produce localmente aunque por los precios también están adquiriendo mercancías de otros países.

**Pregunta No. 4** ¿Cuál es la Capacidad instalada con que están operando?

**Objetivo:** Conocer la capacidad de operación de la empresa encuestada.

CUADRO No.4

La capacidad instalada con que están operando las empresas comercializadoras de productos étnicos.		
Capacidad Instalada	Valor Absoluto	Valor Relativo
Menor al 50%	14	26,92%
Mayor al 50%	34	65,39%
Mayor al 100%	4	7,69%
Total	52	100,00%

**Grafica No.4.**

#### TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 26.92% están utilizando menos del 50% de su capacidad instalada; el 65.39% utilizan más del 50% de su capacidad y el 7.69% están utilizando más de un 100%. Esto significa que la mayoría de los negocios están utilizando los recursos tanto materiales, humanos en un porcentaje más del 50%, además existe un porcentaje de encuestados que no están utilizando ni el 50% de sus recursos, pero existe una proporción bien mínima que esta sobrepasando su capacidad de producción.

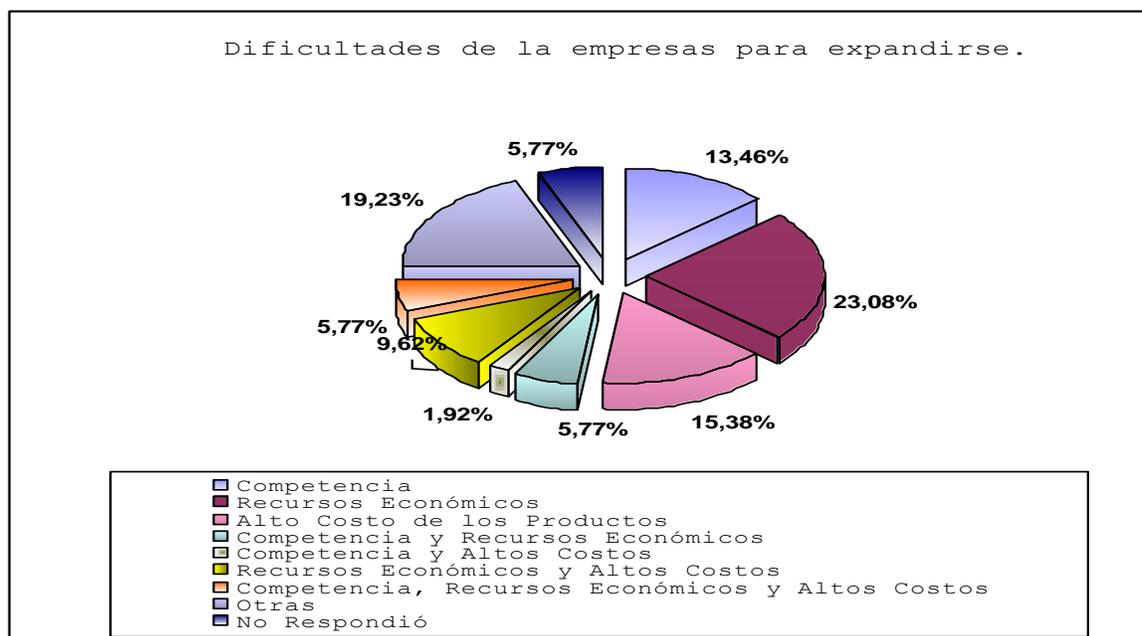
**Pregunta No. 5** ¿Cuáles han sido las dificultades a las que se han enfrentado para poder ampliar su producción y expandirse?

**Objetivo:** Conocer las dificultades que tienen las empresas en el área de exportaciones.

CUADRO No. 5.

Dificultades que enfrentan las empresas comercializadoras de Productos Étnicos para expandirse.		
Dificultades	Valor Absoluto	Valor Relativo
Competencia	7	13,46%
Recursos Económicos	12	23,08%
Alto Costo de los Productos	8	15,38%
Competencia y Recursos Económicos	3	5,77%
Competencia y Altos Costos	1	1,92%
Recursos Económicos y Altos Costos	5	9,62%
Competencia, Recursos Económicos y Altos Costos	3	5,77%
Otras	10	19,23%
No Respondió	3	5,77%
Total	52	100,00%

Grafico No.5



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 13.46% de los encuestados, respondieron que para ellos su principal dificultad para ampliar la producción es la Competencia; el 23.08% consideran que son los Recursos Económicos; el 15.38% menciona el Alto Costo de los productos; mientras que el 5.77% opina que es la Competencia y Recursos Económicos; el 1.92% considera la Competencia y Altos Costos; el 9.62% que son los Recursos Económicos y Altos Costos; el 5.77% opina que su principal dificultad es la Competencia, Recursos Económicos y Altos Costos de los Productos; 19.23% respondió que otras dificultades y el 5.77% no respondió.

La mayor proporción de las empresas considera como principal problema para poder expandirse los recursos económicos, ya que los márgenes de ganancia han disminuido por los altos costos de la materia prima este ultimo también es otro obstáculo, otros negocios no especificaron cuales eran sus dificultades solo mencionaron que eran otras, otro factor importante es la competencia hay demasiadas personas que se dedican a comercializar los mismos productos y si la demanda es poca les ocasiona hasta perdida.

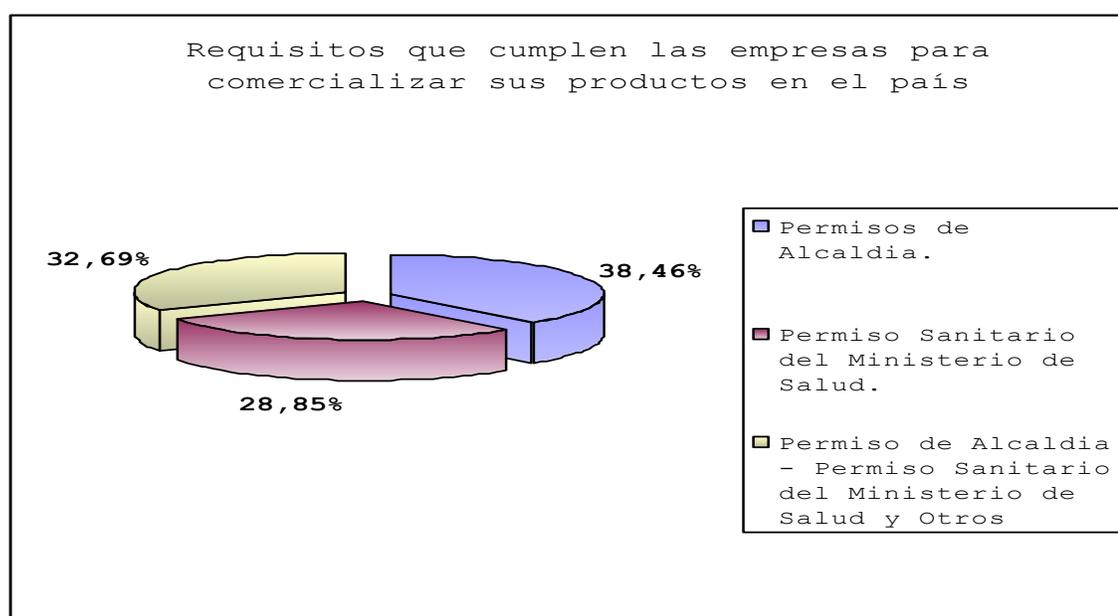
**Pregunta No.6** ¿Qué requisitos debe de cumplir una empresa de alimentos para poder comercializar sus productos en el país?

**Objetivo:** Evaluar el cumplimiento de las diferentes regulaciones locales para conocer si tiene la capacidad de cumplir con requerimientos internacionales.

CUADRO No. 6.

Requisitos que cumplen las empresas para comercializar sus productos en el país.		
Requisitos	Valor Absoluto	Valor Relativo
Permisos de Alcaldía	20	38,46%
Permiso Sanitario del Ministerio de Salud.	15	28,85%
Permiso de Alcaldía - Permiso Sanitario del Ministerio de Salud y Otros	17	32,69%
Totales	52	100,00%

Grafico No. 6



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 38.46% deben presentar permisos de alcaldía, para poder comercializar sus productos en el país; el 28.85% presentan permisos sanitarios del Ministerio de Salud; el 32.69% opinaron que deben presentar permisos sanitarios del Ministerio de Salud, Alcaldías y otros.

La mayoría de los negocios opinaron que la entidad a la que acudieron fue la Alcaldía Municipal este es el ente mas conocido por los comerciantes ya que es el que les emite los permisos respectivos para los establecimientos, la otra entidad mencionada fue el Ministerio de Salud como ente que vela por que los productos comestibles cumplan con los requisitos sanitarios respectivos. Pero un buen porcentaje señalo las dos entidades antes mencionadas más otros requisitos los cuales no especificaron.

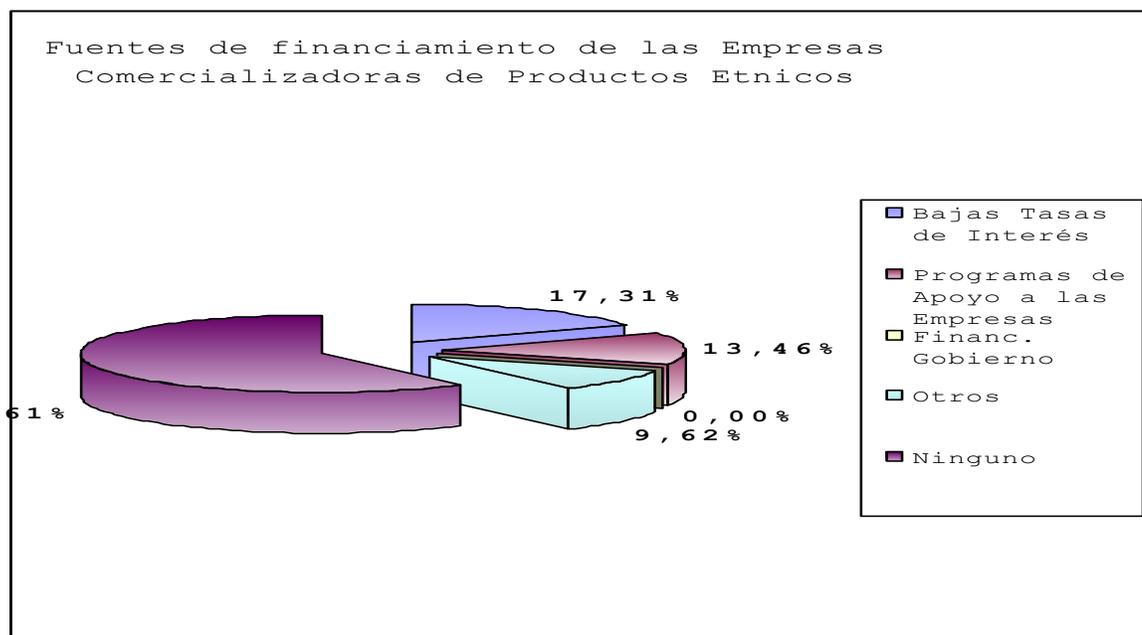
**Pregunta No. 7.** ¿Qué oportunidades de financiamiento les ofrecen las entidades financieras para aumentar sus operaciones?

**Objetivo:** Conocer el apoyo que le da la empresa privada y el gobierno para que estas empresas tengan competitividad con otras empresas de Estados Unidos.

CUADRO No. 7

Fuentes de financiamiento de las Empresas Comercializadoras de Productos Étnicos		
Oportunidades	Valor Absoluto	Valor Relativo
Bajas Tasas de Interés	9	17,31%
Programas de Apoyo a las Empresas	7	13,46%
Financiamiento Gobierno	0	0,00%
Otros	5	9,62%
Ninguno	31	59,61%
Totales	52	100,00%

Grafico No.7.



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

Para un 34.62% de las empresas, las bajas tasas de interés es una oportunidad de financiamiento de parte de las entidades financieras para aumentar sus operaciones; el 13.46% que son los programas de apoyo a las empresas; ninguna empresa recibe financiamiento de instituciones de gobierno según las encuestadas; el 9.62% clasifica sus oportunidades en otros y un 59.61% opinan que no poseen ninguna oportunidad. Según las respuestas de más de la mitad de las empresas las entidades financieras no están brindado ningún tipo de apoyo por lo que prefieren trabajar con capital propio. Sin embargo, otro porcentaje de negocios opinaron que sí les están ofreciendo tasas de interés más bajas que las que antes les brindaban pero que aun así no son muy competitivas.

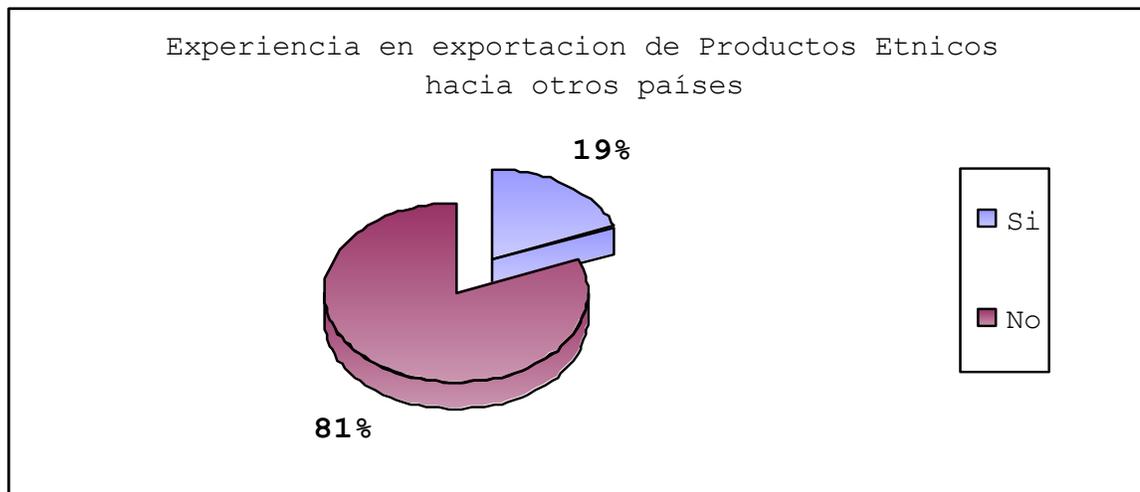
**Pregunta No. 8.** ¿Ha exportado sus productos a otros países?

**Objetivo:** Conocer la capacidad de exportación que tienen las empresas de productos étnicos.

CUADRO No. 8

Experiencia en exportación hacia otros países.		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Si	10	19.23%
No	42	80.77%
Totales	52	100.00%

Gráfico no 8



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 19.23% han exportado sus productos a otros países y el 80.77% nunca han exportado, esto indica que de las empresas encuestadas, un bajo porcentaje han tenido la experiencia de exportar, aunque no a Estados Unidos, la gran mayoría no han llevado sus productos fuera de las fronteras salvadoreñas por lo que no tienen una opinión acertada de la forma de exportar.

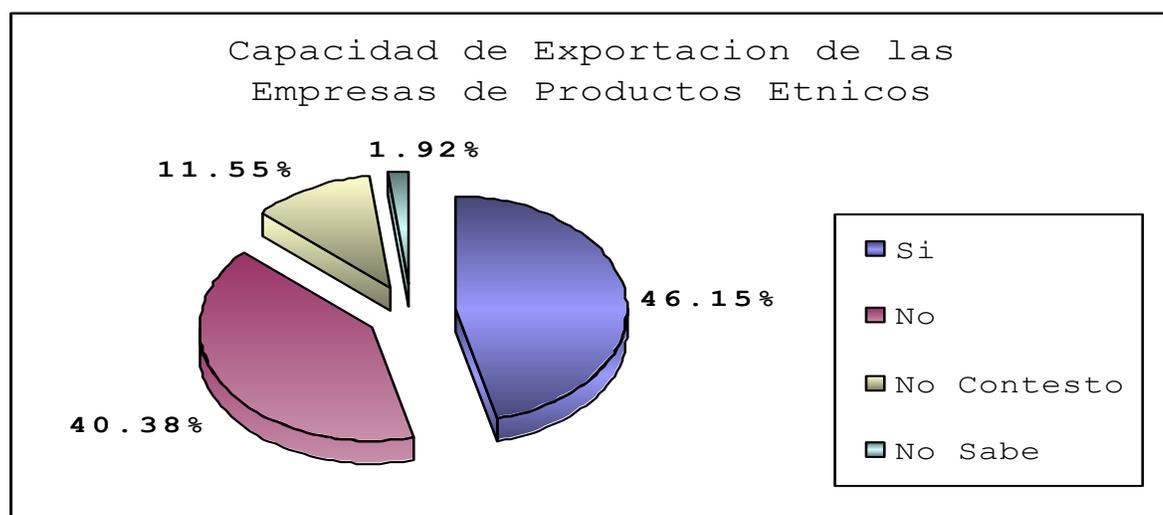
**Pregunta No. 9** ¿De poder exportar hacia Estados Unidos?, ¿Cree que pudiera suplir la demanda de productos por parte de ese país?

**Objetivo:** Conocer las expectativas que poseen las empresas exportadoras de productos étnicos.

CUADRO No. 9

Perspectivas acerca de las exportaciones, por parte de las de productos étnicos.		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Si	24	46.15%
No	21	40.38%
No Contesto	6	11.55%
No Sabe	1	1.92%
Totales	52	100.00%

Gráfico No. 9



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 46.15% opinan de forma positiva que puede suplir la demanda de productos en Estados Unidos; 40.38% opina que no suplirían la demanda; un 11.55% no contestaron; El 1.92% no saben si pueden suplir la demanda en dicho país;

Esto muestra que un mayor porcentaje de empresas consideran que al exportar podrán suplir la demanda, aunque implique invertir más para lograrlo; también se puede observar en el gráfico, que el porcentaje de empresas que respondieron que no podrían suplir la necesidad ya que apenas y suplen el mercado local es considerable, lo que coloca en una Posición de ver en qué forma responderían las empresas ante las exportaciones y un mínimo porcentaje de las empresas decidieron no opinar debido a que no han evaluado la posibilidad de ver en qué forma respondería el mercado en caso de exportar.

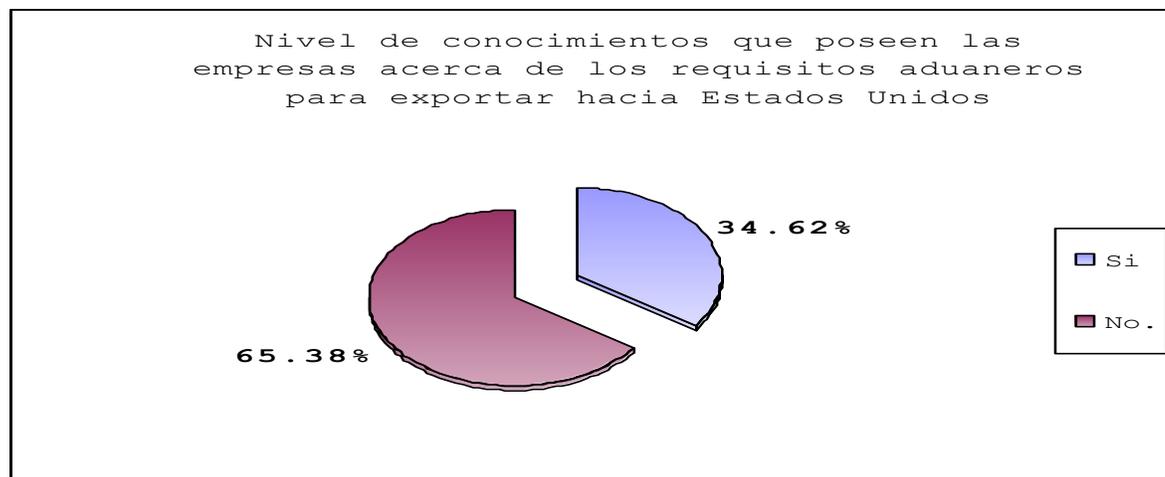
**Pregunta No. 10.** Conoce usted ¿Cuáles son los requerimientos que deben cumplir las empresas para exportar productos étnicos a estados Unidos?

**Objetivo:** Evaluar el nivel de conocimientos de los requisitos que exige Estados Unidos para el ingreso de productos alimenticios.

CUADRO No. 10

Nivel de Conocimientos que poseen las empresas de los requisitos aduaneros para exportar hacia Estados Unidos		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Si	18	34.62%
No.	34	65.38%
Totales	52	100.00%

Gráfico No.10



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

Según lo observado anteriormente el 34.62% de las empresas conoce los requerimientos que se deben de cumplir para exportar productos étnicos y el 65.38% no tiene los conocimientos necesarios para realizar dichos procedimientos, esto implica que las empresas que actualmente comercializan dichos productos, no cuentan con los conocimientos adecuados para exportar por ende, opinaron que si lo harían tendrían que buscar la asesoría adecuada para ello. También es notorio que varias empresas, conocen algunos requerimientos para exportar aunque no conocen de todos los que se necesitan para ello.

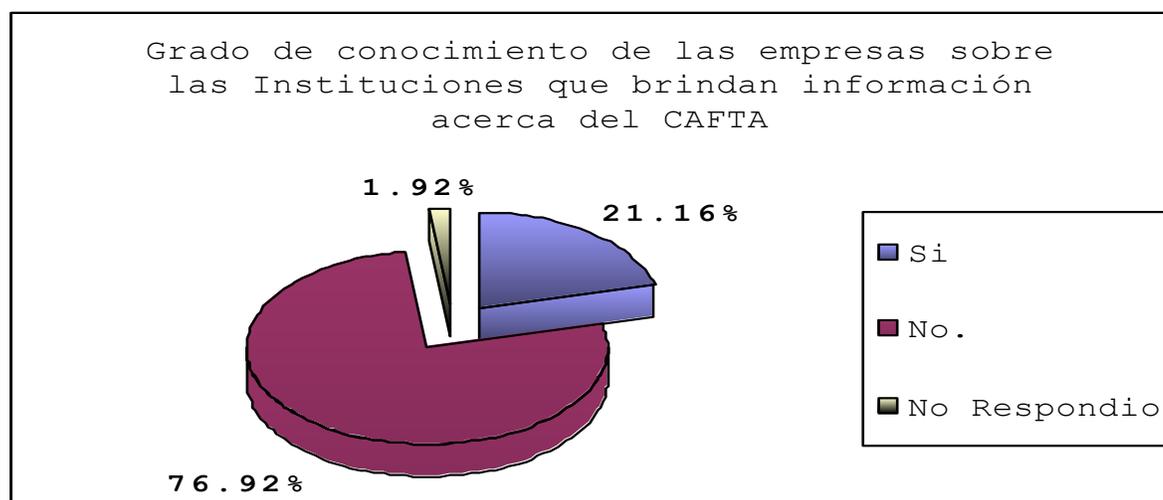
**Pregunta No.11.** ¿Conoce las instituciones encargadas de dar información acerca de los procesos de exportación?

**Objetivo:** Evaluar el grado de conocimiento de las empresas acerca de las instituciones que se encargan de dar información acerca de las regulaciones del CAFTA.

CUADRO No. 11

Grado de conocimiento de las empresas sobre las Instituciones que brindan información sobre el CAFTA.		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Si	11	21.16%
No	40	76.92%
No Respondió	1	1.92%
Totales	52	100.00%

Gráfico No. 11



#### TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 21.16% conocen las instituciones encargadas de brindar información acerca de los procesos de exportaciones, sin embargo el 76.92% no conoce ninguna institución y el 1.92% no respondió.

Se observa que existe un porcentaje muy alto de desconocimiento por parte de las empresas que comercializan productos étnicos acerca de las instituciones encargadas de dar información de los procesos de exportación dentro del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos lo cual implica que no existe una adecuada información para las medianas empresas que les actualice en cuanto a los procedimientos para exportar e incentivarlos.

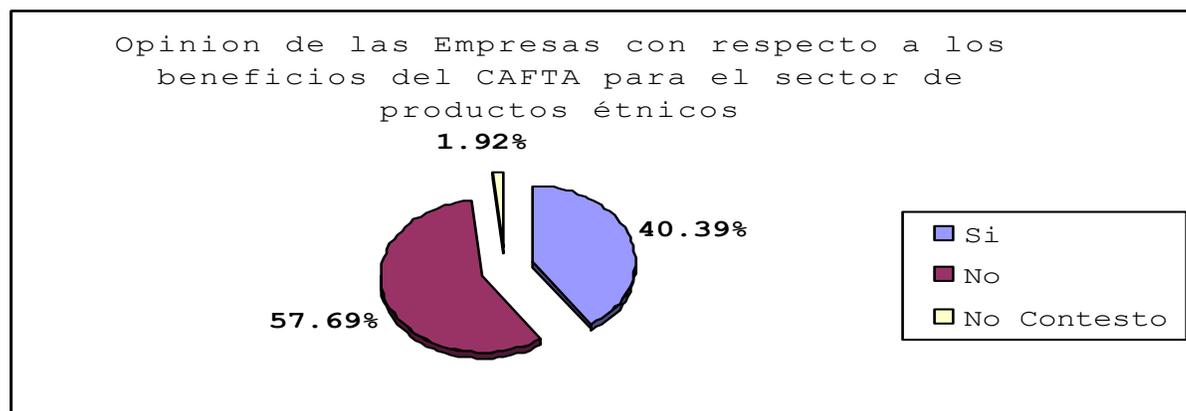
**Pregunta No.12.** ¿Considera usted que el CAFTA ha traído beneficios al sector alimenticio?

**Objetivo:** Conocer la opinión de las empresas en cuanto a los beneficios que le puede aportar el CAFTA.

CUADRO No. 12

Opinión de las Empresas con respecto a los beneficios del CAFTA		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Si	21	40.39%
No	30	57.69%
No Contesto	1	1.92%
Totales	52	100.00%

**Gráfico No.12**



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 40.39% de los encuestados respondió que el CAFTA ha generado beneficios para el sector alimenticio por el contrario el 57.69% consideran que no, de acuerdo a esta pregunta se puede observar que la mayoría de los encuestados consideran que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos tiene desventajas para el sector alimenticio, por lo que se deduce que las empresas comercializadoras de productos étnicos tienen una opinión negativa de este acuerdo comercial debido a que no tienen acceso a los beneficios que poseen las empresas que están exportando actualmente.

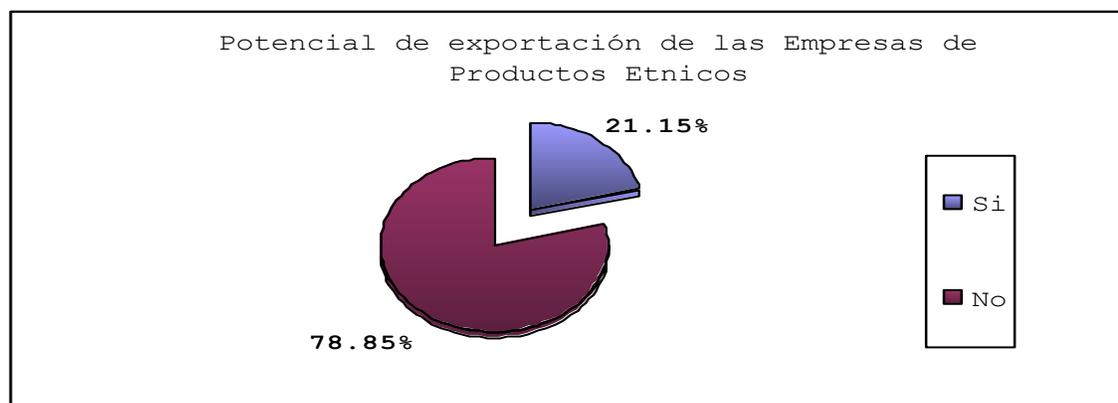
**Pregunta No.13.** ¿Considera que poseen los recursos y la maquinaria necesaria para exportar hacia Estados Unidos?

**Objetivo:** Determinar el potencial de exportación que tienen las empresas de productos étnicos

CUADRO No. 13

Potencial de exportación de las Empresas de Productos étnicos		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Si	11	21.15%
No	41	78.85%
Totales	52	100.00%

Gráfico No.13



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

El 21.15% consideran que cuenta con los recursos y maquinaria necesaria para exportar pero el 78.85% consideran que no poseen lo necesario para realizar dichas exportaciones. Es decir, la mayoría de las empresas considera que no están preparadas actualmente para enfrentar un mercado tan competitivo y exigente como el de Estados Unidos, por la falta de recursos y maquinaria optima que les permita cumplir con todos los requisitos para exportar sus productos, por ello deberán adquirir lo necesario para el caso en que quieran exportar; solo un porcentaje pequeño respondió que se considera preparada para dedicarse a la exportación.

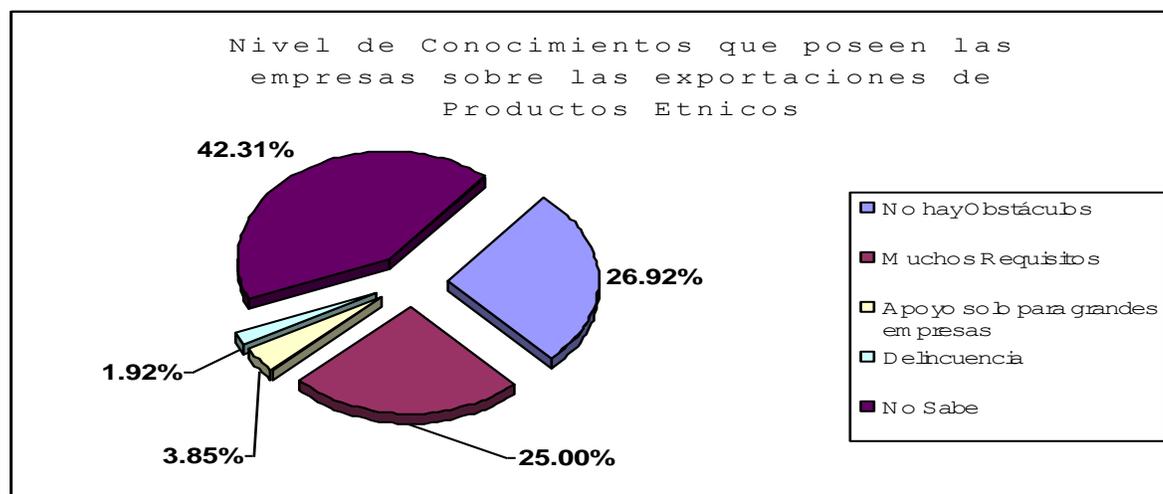
**Pregunta No. 14.** ¿Considera que existen obstáculos en el área de exportaciones para las empresas de Productos étnicos?

**Objetivo:** Determinar el nivel de conocimientos que poseen las Empresas sobre las exportaciones de Productos étnicos

CUADRO No. 14

Nivel de Conocimientos que poseen las Empresas sobre las exportaciones de Productos étnicos		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
No hay Obstáculos	14	26.92%
Muchos Requisitos	13	25.00%
Apoyo solo para grandes empresas	2	3.85%
Delincuencia	1	1.92%
No Sabe	22	42.31%
Totales	52	100.00%

GRAFICO No. 14



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

Según lo mostrado en la gráfica anterior el 26.92% consideran que no hay obstáculos; el 25% que son demasiados requisitos; el 3.85% que existe apoyo pero solo para las grandes empresas, el 1.92% la delincuencia del país y el 42.31% no conocen. Esta pregunta se formuló de forma abierta para conocer el grado de conocimientos de las empresas acerca de los procesos de exportación, mediante lo cual se verificó que las que no tienen conocimiento tienen el mayor porcentaje, es decir, que dichas empresas necesitan más apoyo y asesoría en caso de poder exportar; así también algunas empresas expresaron que veían muchos requisitos y que el apoyo es más inclinado hacia las grandes empresas.

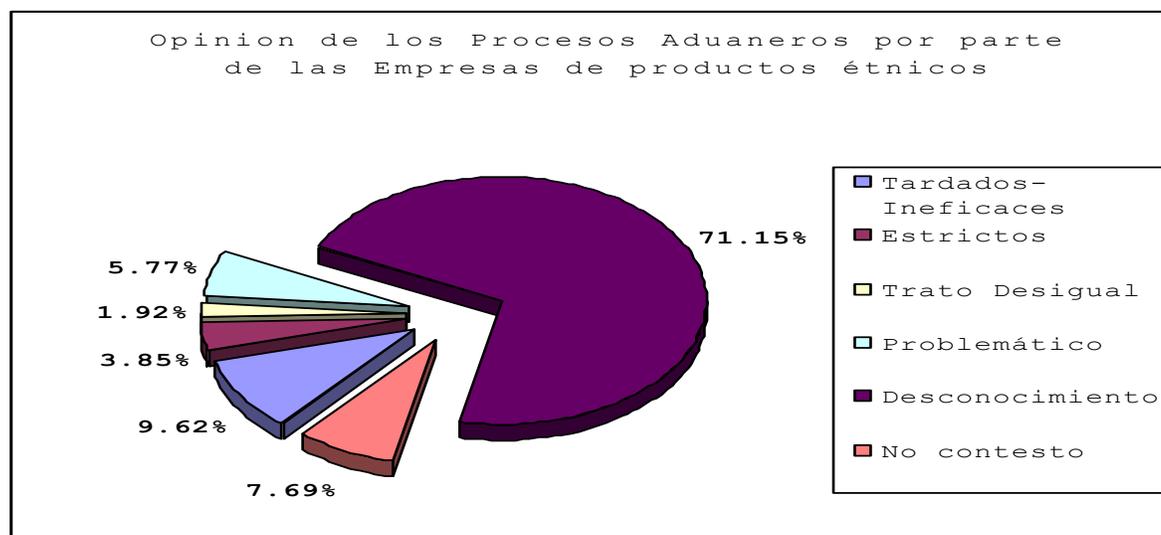
**Pregunta 15.** ¿Cuál es su opinión en cuanto a los procesos aduaneros para la exportación de productos étnicos?

**Objetivo:** Determinar el nivel de conocimientos de las Empresas de Productos étnicos en relación a los procesos aduaneros.

CUADRO No. 15

Nivel de Conocimientos de los Procesos Aduaneros por parte de las empresas de productos étnicos		
Respuestas	Valor Absoluto	Valor Relativo
Tardados-Ineficaces	5	9.62%
Estrictos	2	3.85%
Trato Desigual	1	1.92%
Problemático	3	5.77%
Desconocimiento	37	71.15%
No contesto	4	7.69%
Totales	52	100.00%

Gráfico No. 15



## TABULACION Y ANALISIS DE DATOS

Para un 9.62% los procesos aduaneros que se deben realizar para exportar son tardados e ineficaces; el 3.85% opinaron que son

muy estrictos; el 1.92% que existe un trato desigual; el 5.77%; que son muy problemáticos, el 71.15% no conoce los procesos aduaneros y el 7.69% no contestó, lo cual significa que hay alto grado de desconocimiento de los procesos aduaneros por parte de las empresas comercializadoras de productos étnicos, es decir, existe una deficiencia en los conocimientos de los procesos de exportación; los porcentajes mínimos que se expresan en el gráfico, se refieren acerca de las diferentes opiniones sobre problemas que se dan en el proceso de exportación, según lo mencionaban algunas empresas aunque no estén exportando.

# **ANEXO No 3**

## **CASOS PRÁCTICOS DE EXPORTACIÓN PRODUCTOS ÉTNICOS**

### **3.4 Caso Práctico**

#### **3.4.1 Caso Práctico No.1**

El día 01 de octubre de 2007, la empresa LAND S.A. DE C.V. dedicada a la producción y comercialización de loroco a nivel local decide dedicarse a la exportación de dicho producto por lo que realiza los siguientes trámites:

1. El 30 de Julio de 2007 solicita el NIT de Importador/Exportador en el Ministerio de Hacienda. Para lo cual presenta la Escritura de Constitución, el NIT que anteriormente utilizaba, la Tarjeta de IVA, DUI y NIT del Representante Legal de la entidad y solicita el Formulario de Clasificación Arancelaria.

2. El 10 de agosto de 2007 se presenta también al Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) para inscribirse como exportador presentó los siguientes documentos en original y copia:

- La Solicitud de Inscripción de Exportador.
- Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Tarjeta de Contribuyente de IVA.
- Escritura de Constitución de la empresa.

- Documento Único de Identidad (DUI) del Representante Legal y de las personas que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.

3. El día 15 de Agosto de 2007 fué al Ministerio de Agricultura y Ganadería para registrarse en la base de datos de dicha institución, para ello presentaron el NIT y el Registro de IVA de la empresa. Este mismo día presentaron el escrito en donde se solicita la inspección tanto al cultivo, planta procesadora y empacadora. Tal solicitud les fue aprobada hasta el 03 de septiembre del 2007, la inspección al cultivo la realizaron el 03 de octubre y visitaron la planta el 05 de Octubre.

El 10 de noviembre de 2007 los Inspectores del MAG emitieron el informe acerca de cómo se encontraban los productos, el resultado de dicho estudio salio favorable para la empresa. El 11 de noviembre la empresa solicita la Certificación Fitosanitaria ya que realizará la primera exportación de loroco.

4. El día 12 de noviembre de 2007 deciden realizar su primera exportación hacia Estados Unidos, exportara 1000 libras de loroco. Para lo cual presentan los siguientes documentos a CENTREX:

- ✓ La Solicitud de Exportación, firmada y sellada por el Representante Legal u otra persona autorizada para ello.
- ✓ Copia de la Factura de Exportación.
- ✓ Certificado de Origen necesario para obtener beneficios del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.
- ✓ Certificado Fitosanitario para la Exportación emitido por la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

5. El CENTREX les emitió la Declaración de Mercancías, esta declaración fue firmada por el Representante Legal aunque pudo haberlo hecho otra persona autorizada para realizar dichos trámite; además se colocó el sello de la entidad en las tres copias así también la respectiva firma.

6. Al obtener la declaración de mercancía se procede al país de destino para ello en la aduana respectiva se entregan los siguientes documentos para la respectiva revisión:

- ✓ Factura Original y copia
- ✓ Declaración de Mercancías
- ✓ Packing List o lista de Empaque
- ✓ Certificado Fitosanitario para la Exportación
- ✓ Certificado de Origen

- ✓ Guía aérea.
- ✓ Notificación Previa a la FDA

Luego de revisados dichos documentos son devueltos al exportador.

ANEXOS DE CASO PRACTICO No 1

Escritura de Constitución

20 LIBRO 2222 PAGINA 255 CIENTO OCHENTA Y SIETE M. DE H.

DOS COLONES

8873079

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24



*man*  
24

## 20 LIBRO 2222 PAGINA 256



1  
2  
3  
4  
5 **NUMERO CIENTO TRES.- ESCRITURA DE CONSTITUCION DE SOCIEDAD.-** En la ciudad de  
6 San Salvador, a las diez horas del día dieciséis de abril del año dos mil siete - Ante mí, **NORA**  
7 **BEATRIZ MELÉNDEZ**, Notario del domicilio de Ilopango, Departamento de San Salvador,  
8 acompañados los señores **JUAN CARLOS DANILO SERRANO QUIJADA**, de treinta años de  
9 edad, Comerciante, del domicilio de San Salvador, Departamento de San Salvador, de  
10 nacionalidad salvadoreña, persona a quien en razón de este acto conozco y además identifico  
11 por medio de su Documento Único de identidad número cero dos seis siete cero siete siete tres  
12 cero, y con Número de Identificación Tributaria cero cuatrocientos siete - veintisiete diez  
13 setenta y seis - ciento tres- cero; e **IZOLIA ALEJANDRA GUARDADO DE SERRANO**, de  
14 treinta y un años de edad, Comerciante, del domicilio de San Salvador, Departamento de San  
15 Salvador, de nacionalidad salvadoreña, persona a quien en razón de este acto conozco y  
16 además identifico por medio de su Documento Único de identidad número cero dos ocho uno  
17 uno cuatro nueve uno - dos, y con Número de Identificación Tributaria cero seiscientos catorce  
18 veintinueve once setenta y cinco - ciento cuarenta y dos- cinco, y **ME DICEN: SECCION I**  
19 **CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD:** Por medio de esta escritura constituyen la sociedad que  
20 se regará por las cláusulas siguientes (que a su vez incluyen sus estatutos, PRIMERA)  
21 **NATURALEZA, NACIONALIDAD Y DENOMINACION:** La Sociedad que se constituye es  
22 Anónima de Capital Variable, Salvadoreña, y su denominación será **C.C.V. LAND** seguida de las  
23 palabras "SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE", o su abreviatura "**C.C.V. LAND**,"

	20	LIBRO Nº 2222	PÁGINA 257	CIENTO OCHENTA Y OCHO
				M. DE H.
				8873080
				DOS COLONES
1				S.A. DE C.V. SEGUNDA) DOMICILIO. El domicilio de la sociedad será el de la ciudad de San
2				Salvador, Departamento de San Salvador, pero podrá abrir sucursales, agencias u oficinas en
3				cualquier lugar del país o del extranjero. TERCERA) FINALIDAD. La sociedad tendrá por
4				objeto: a) La comercialización, importación y Exportación de piezas y accesorios para vehículos
5				automotores, b) Servicio de lavado y limpieza en general de vehículos automotores, c) Venta y
6				producción de Productos Textiles y prendas de vestir, d) Servicio en general de mecánica
7				automotriz, e) Fabricación y Comercialización de Piezas para vehículos automotor, f) El
8				Comercio, Industria y cualquier otra actividad lícita permitida por la Ley; g) La participación en
9				otras sociedades nacionales o extranjeras de cualquier naturaleza y cualesquiera otros actos
10				lícitos que tengan por objeto desarrollar los objetivos básicos mencionados al principio, pues la
11				enumeración no es taxativa sino meramente enunciativa; h) La adquisición y obtención de
12				marcas, derechos, patentes, acciones, valores, mobiliario, equipo, maquinaria e inmuebles y
13				muebles de toda clase, los cuales podrá negociar, gravar, comprometer o enajenar; i) Los actos
14				y contratos útiles o necesarios para los fines sociales como la enajenación y gravamen de bienes
15				muebles o inmuebles las operaciones mutuanas; arrendo de bienes, obtención o prestación de
16				servicios, de asesoría, de cualquier naturaleza, estarán comprendidos dentro del giro ordinario
17				de los negocios sociales, j) La Distribución, venta, importación y exportación de maquinaria,
18				equipo, vehículos automotores, materiales y cualquier otra mercancía lícita que ayude al
19				desarrollo de la sociedad, CUARTA) PLAZO La duración de la Sociedad será de plazo
20				indefinido. QUINTA) CAPITAL SOCIAL. El capital fundacional y mínimo de la Sociedad es de
21				CIENTO MIL COLONES divididos en MIL ACCIONES DE CIENTO COLONES CADA UNA, suscritas
22				de la siguiente manera: JUAN CARLOS DANILO SERRANO QUIJADA suscribe QUINIENTAS
23				ACCIONES, AZOLIA ALEJANDRA GUARDADO DE SERRANO suscribe QUINIENTAS
24				ACCIONES, de las cuales cada uno paga en este acto el CINCUENTA POR CIENTO del valor

## 20 LIBRO 2222 PAGINA 258

de las acciones que suscriben, es decir que: **JUAN CARLOS DANILLO SERRANO QUILIADA** paga DOCE MIL QUINIENTOS COLONES o su equivalente en Dólares o sea un mil cuatrocientos veintiocho dólares con cincuenta y siete centavos de dólar de los Estados Unidos de América; **IZOLIA ALEJANDRA GUARDADO DE SERRANO** paga DOCE MIL QUINIENTOS COLONES o su equivalente en Dólares o sea un mil cuatrocientos veintiocho dólares con cincuenta y siete centavos de dólar de los Estados Unidos de América, que hacen un total del capital pagado de **VEINTICINCO MIL COLONES**, o su equivalente en Dólares de Los estados Unidos de América, es decir **DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE DOLARES CON CATORCE CENTAVOS DE DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**, mediante cheque certificado que se rotacionara al final de esta escritura, el saldo insoluto del valor de las acciones suscritas será pagado dentro del plazo de cinco años, de acuerdo a llamamientos que hará la Junta de Directores de la Sociedad.

**SEXTA) REGIMEN PARA LA VARIABILIDAD DEL CAPITAL Y RETIRO DE SOCIOS** lo.) **VARIABILIDAD DEL CAPITAL** La Junta General Extraordinaria de Accionistas, respecto a la variabilidad del capital tendrán las atribuciones siguientes: **A. REGIMEN PARA AUMENTO DE CAPITAL**: El aumento de capital podrá tener lugar por nuevas aportaciones, por capitalización de utilidades y reservas o por revalorización de activos, bajo las normas generales siguientes: a) en todo caso, para aumentar el capital será necesario que las acciones que representen el capital social original y los aumentos que se hubieren decretado, estén completamente pagados; b) será necesario acuerdo de la Junta General de Accionistas tomada por mayoría de las tres cuartas partes del capital social; c) Para ejecutar el acuerdo de aumento de capital que no fuere por revalorización de activos, será necesario que las nuevas acciones sean suscritas en su totalidad, pagadas por lo menos en una cuarta parte si fuere en efectivo, e íntegramente si fuere en especie; y d) Que se inscriba en el Libro de Registro de Capital de la sociedad. **B. REGIMEN PARA DISMINUCION DE CAPITAL**



20

LIBRO 2222 PAGINA 259

CIENTO OCHENTA Y NUEVE

M. DE H.



DOS COLONES



8873081

1 Las disminuciones de capital podrán efectuarse por retiro de aportaciones o por desvalorización  
 2 de activos previamente autorizados por la Junta Directiva en sesión extraordinaria, bajo las  
 3 normas generales siguientes: a) cuando el capital social sea igual al capital mínimo, o la  
 4 disminución tuviere por efecto bajar del mínimo el capital, este solo podrá disminuirse de  
 5 conformidad con las normas que rigen a las sociedades anónimas de capital fijo y mediante  
 6 modificación del pacto social; b) cuando el capital social fueren mayor que el mínimo se podrá  
 7 disminuir hasta concurrencia con el mínimo, tanto por retiro, total o parcial de aportaciones,  
 8 notificado por accionistas, como por acuerdo de las tres cuartas partes del capital social decidido  
 9 en Junta General Extraordinaria de Accionistas. En el mismo acuerdo se indicará la cantidad en  
 10 que podrá disminuirse el capital, el plazo dentro del cual los socios podrán hacer uso del  
 11 derecho de retiro, así como el motivo, forma y procedimientos para realizar la disminución; c)  
 12 toda disminución de capital se inscribirá en el Libro de Registro de Capital de la sociedad; d)  
 13 cuando se decreta la disminución de capital por desvalorización de activos, la Junta General  
 14 Extraordinaria de Accionistas fijará las bases para regular la forma de efectuar la disminución y  
 15 emitir los nuevos títulos. C- REGIMEN DE RETIRO DE SOCIOS. Cuando hubiere retiro de  
 16 aportaciones y uno o mas socios quisieren hacer uso de ese derecho, podrán hacerlo con las  
 17 modalidades siguientes: a) las notificaciones de retiros y la efectividad de estos se harán de  
 18 conformidad con lo establecido en el artículo trescientos trece del Código de Comercio; b)  
 19 cuando tales retiros tuvieren como consecuencia reducir a menos del mínimo el capital,  
 20 solamente se autorizará el pago de acciones completas, a prorrata del capital de los accionistas  
 21 que deseen hacer retiros de aportaciones, hasta concurrencia del monto que pueda disminuirse.  
 22 SEPTIMA) ACCIONES. A) NATURALEZA las acciones serán nominativas; B) TITULOS. El  
 23 administrador único propietario, o el Director presidente y en su caso los respectivos suplentes,  
 24 expedirán y autorizarán las acciones o certificados de acciones que se emitirán. C)

## 20 LIBRO 2222 PAGINA 260

1 **TRANSFERENCIA.** La transferencia de las acciones se hará por endoso de los títulos, pero  
 2 cuando no estuvieren completamente pagadas y se trate de acciones nominativas, será  
 3 necesario la autorización previa y escrita de la administración sociedad, y se asentará en el  
 4 Registro de Acciones. La sociedad solo reconocerá como accionistas a quienes aparezcan  
 5 inscritos en el Libro Registro de Accionistas. **D) DIVISIBILIDAD.** Las acciones son indivisibles y  
 6 la sociedad sólo reconocerá acciones completas. Si hubieren varios titulares de un mismo título  
 7 deberán unificar su representación para poder ejercer sus derechos sociales. **OCTAVA)**  
 8 **SUSCRIPCIÓN DE NUEVAS ACCIONES.** Cuando se emitiesen nuevas acciones, los  
 9 accionistas tendrán derecho de preferencia para suscribirlas, de conformidad con las reglas  
 10 siguientes: a) tendrá derecho preferente para suscribirlas por su valor nominal dentro de quince  
 11 días, contados a partir de la publicación respectiva, a prorrata de su participación social; b)  
 12 vencido el plazo, las acciones no suscritas podrán ser negociadas por la administración social  
 13 libremente, por un precio que no sea inferior al nominal, determinado por la Junta General de  
 14 Accionistas. **NOVENA) REPOSICION DE CERTIFICADOS O ACCIONES.** En caso de pérdida,  
 15 destrucción o extravío de acciones o certificados de acciones podrán reponerse por la  
 16 administración social, a costa del interesado, mediante el procedimiento, garantía y publicidad  
 17 que se consideren suficientes y adecuados. **DE CIMA) EJERCICIOS SOCIALES Y SITUACION**  
 18 **ECONOMICA Y FINANCIERA, UTILIDADES Y PERDIDAS, RESERVAS.** El ejercicio económico  
 19 de la sociedad estará comprendido entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre del  
 20 mismo año. La Sociedad establecerá con la periodicidad que las leyes determinen, su situación  
 21 económica y financiera, la cual será sometida a la Junta General Ordinaria de Accionistas, junto  
 22 con informe de la administración, proyecto de aplicación de utilidades y dictamen del Auditor. De  
 23 las utilidades de la sociedad se deducirán los porcentajes respectivas para las reservas legales y  
 24 convencionales. El saldo recibirá el destino que acuerde la Junta General Ordinaria de

	20	LIBRO 2222	PAGINA 2	CIENTO NOVENTA
				DE H.
				8873082
				DOS COLONES
1	Accionistas, excepto que se resolviera capitalizar utilidades, que será decidido por la Junta			
2	General Extraordinaria de Accionistas. <b>DECIMA PRIMERA) GOBIERNO Y ADMINISTRACION</b>			
3	<b>DE LA SOCIEDAD.</b> Los órganos que tienen a su cargo el Gobierno y Administración de la			
4	Sociedad son por su orden jerárquico: La Junta Directiva de Accionistas; el Administrador Unico,			
5	o la Junta Directiva en su caso. <b>DECIMA SEGUNDA) JUNTAS GENERALES.</b> Las Juntas			
6	Directiva de Accionistas podrán ser Ordinarias o Extraordinarias; siendo legalmente constituidas			
7	y actuando dentro de los límites de sus facultades constituyen la suprema autoridad de la			
8	Sociedad. <b>DECIMA TERCERA) JUNTAS GENERALES.</b> Las Juntas Generales de Accionistas			
9	podrán ser ordinarias o Extraordinarias; siendo legalmente constituidas y actuando dentro de los			
10	límites de sus facultades constituyen la suprema autoridad de la Sociedad. <b>DECIMA CUARTA)</b>			
11	<b>DERECHO DE ASISTENCIA VOZ Y VOTO:</b> Todas las acciones originan para sus propietarios			
12	los derechos de asistencia, voz y voto; cada acción tendrá derecho a un voto en las Juntas			
13	Generales de Accionistas, no existiendo acciones preferidas o preferenciales. <b>DECIMA QUINTA)</b>			
14	<b>CONVOCATORIA A JUNTAS GENERALES.</b> Las Convocatorias a Juntas Generales serán			
15	hechas por el Administrador Unico Propietario, el Presidente o el Secretario de la Junta Directiva			
16	en su caso, y además en caso necesario por el Auditor, por medio de un aviso con las			
17	formalidades legales establecidas por el artículo doscientos veintiocho del Código de Comercio			
18	que se publicara de conformidad con la Ley; además por aviso que se enviara a los accionistas			
19	inscritos en el Libro de Registro de Accionistas. <b>DECIMA SEXTA) JUNTAS GENERALES SIN</b>			
20	<b>CONVOCATORIA.</b> Podrán celebrarse Juntas Generales sin convocatoria previa y tomarse			
21	acuerdos dentro de ellas siempre que se encontrasen reunidos los propietarios o los			
22	representantes de todas las acciones en que este dividido el capital social, en el cual acordaren			
23	instalar la Junta y aprobaran por unanimidad la agenda. <b>DECIMA SEPTIMA)</b>			
24	<b>OBLIGATORIEDAD DE LOS ACUERDOS EN JUNTAS GENERALES.</b> Todo acuerdo tomado			

## 20 LIBRO 2222 PAGINA 262

1 en Junta General, emitido en la forma y con los requisitos señalados en esta escritura, será  
 2 obligatorio para todos los accionistas/aun para los ausentes o disidentes, y se establece como  
 3 principio fundamental la sujeción de todas las acciones al voto de la mayoría simple o  
 4 calificada según los casos. **DECIMA OCTAVA) ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL**  
 5 **ORDINARIA.** Son atribuciones de la Junta General Ordinaria de Accionistas: a) aprobar o  
 6 improbar la memoria del Administrador Unico o la Junta Directiva, en su caso, el Balance  
 7 General y el Estado de Perdidas y Ganancias, así como conocer el informe del Auditor; y sobre  
 8 todo ello tomar las medidas que estime convenientes; b) elegir o confirmar al Administrador  
 9 Unico o a los miembros de la Junta Directiva de la Sociedad en su caso, tanto a los propietarios  
 10 como a sus suplentes, así como también el Auditor y el sustituto de este último para que lo  
 11 reemplace en caso de ausencia, enfermedad, renuncia, fallecimiento o impedimento del mismo;  
 12 y fija a todos ellos sus emolumentos; c) acordar el reparto de dividendos y la formación e  
 13 integración de fondos especiales de reserva; d) tomar los acuerdos que crea oportuno para la  
 14 buena marcha de los negocios y actividades de la Sociedad, y e) Las demás que le concede la  
 15 Ley o los estatutos de la Sociedad. **DECIMA NOVENA) DE LAS JUNTAS GENERALES**  
 16 **EXTRAORDINARIAS.** Son Juntas Generales Extraordinarias las que se reúnan para tratar  
 17 cualquiera de los siguientes puntos: a) Modificación del Punto Social; b) Emisión de obligaciones  
 18 negociables o bonos; c) Amortización de acciones con recursos de la propia sociedad y emisión  
 19 de certificados de goce; d) la disolución de la Sociedad; e) El nombramiento del Liquidador o  
 20 Liquidadores y la determinación de sus facultades; f) las demás que señale la ley o los estatutos  
 21 de la sociedad. **VIGESIMA) REUNIONES DE LAS JUNTAS GENERALES DE ACCIONISTAS.**  
 22 Las Juntas Generales de Accionistas se reunirán cuando sea necesario discutir algún asunto  
 23 sujeto a su conocimiento y en todo caso una vez al año como mínimo, dentro de los cinco meses  
 24 siguientes al cierre del ejercicio social, las Juntas Extraordinarias se reunirán siempre que sea



20

LIBRO 2222 PAGINA

CIENTO NOVENTA Y UNO

DE H.



8873083

DOS COLONES

1 necesario discutir algún asunto que sea de su exclusivo conocimiento de acuerdo a la Ley y a los  
 2 presentes estatutos. En ambos casos la convocatoria la hará el Administrador Unico Propietario,  
 3 el Presidente o el Secretario de la Junta Directiva, en su caso, o bien la hará el Auditor, según  
 4 se lo señalado antes, con las formalidades legales. La convocatoria podrán hacerla los  
 5 administradores de la sociedad, a solicitud de los accionistas que representen por lo menos el  
 6 cinco por ciento del capital social, para tratar los asuntos que se indiquen en su petición.  
 7 **VIGESIMA PRIMERA) QUORUM Y VOTACION DE LAS JUNTAS GENERALES. A) JUNTAS**  
 8 **ORDINARIAS:** a) Para que la Junta General Ordinaria se considere legalmente reunida en la  
 9 primera fecha de la convocatoria, deberán estar presentes o representadas por lo menos, la  
 10 mitad mas una de las acciones que forman el capital social y las resoluciones se tomaran por  
 11 mayoría de los votos presentes. b) para que la sesión será valida en la segunda fecha de la  
 12 convocatoria bastara el numero de acciones que estén presentes, y sus resoluciones se  
 13 tomaran por mayoría de las acciones presentes. c) a las reglas anteriores se regirán las Juntas  
 14 Extraordinarias que tengan por objeto la emisión de obligaciones negociables o bonos, o la  
 15 amortización de acciones con recursos de la propia sociedad, así como la emisión de  
 16 Certificados de Goto. d) La desintegración del quórum de presencia no ser obstáculo para que  
 17 la Junta General continúe y pueda adoptar acuerdos, si son votados por las mayorías requeridas  
 18 por la ley o la presente escritura. B) **JUNTAS EXTRAORDINARIAS:** Cuando se trate de la  
 19 modificación o transformación del pacto social, la disolución y el nombramiento del liquidador o  
 20 liquidadores y sus atribuciones, y cualquier otro asunto de carácter extraordinario señalado por la  
 21 ley o los estatutos, será necesario el Quórum calificado siguiente: a) para la primera fecha  
 22 señalada en la convocatoria, las tres cuartas partes de la totalidad de las acciones, tanto para el  
 23 quorum de presencia como para tomar resoluciones. b) para la segunda fecha será la mitad mas  
 24 una de las acciones que forman el capital social y se tomara resolución con las tres cuartas

20 LIBRO 2222 PAGINA 264

1 partes de las acciones presentes; c) En caso de que la sesión no haya podido celebrarse por  
 2 falta de quórum en ninguna de las fechas de la convocatoria, se hará nueva convocatoria,  
 3 conforme a las reglas generales la cual no podrá ser anunciada simultáneamente con las  
 4 anteriores y además deberá expresar las circunstancias de ser tercera convocatoria y que, en  
 5 consecuencia, la sesión será válida cualquiera que sea el número de las acciones presentes o  
 6 representadas, en este caso habrá resolución con la simple mayoría de votos de las acciones  
 7 presentes; d) La desintegración del quórum de presencia no será obstáculo para que la Junta  
 8 General continúe y pueda adoptar acuerdos, si son votados por las mayorías requeridas por la  
 9 Ley o la presente escritura **VIGESIMA SEGUNDA) ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD.** a)  
 10 Corresponderá al Administrador Unico de la Sociedad, la Administración de la Sociedad b)  
 11 cuando sea Junta Directiva, le corresponderá a esta la Administración de la Sociedad y estará a  
 12 cargo de dos Directores así: Un Director Presidente, y un Director Secretario, pudiendo ser estos  
 13 accionistas o no; c) Para cada uno de los Directores Propietarios de la Junta Directiva o del  
 14 Administrador Unico Propietario, la Junta General de Accionistas deberá nombrar un suplente  
 15 que lo sustituya en caso de ausencia, enfermedad, renuncia o fallecimiento, en cuyo caso las  
 16 vacantes temporales o definitivas deberán llenarse en la forma establecida en el Código de  
 17 Comercio; d) duraran todos ellos en sus funciones por el termino de CINCO años, pudiendo ser  
 18 reelectos, sin perjuicio del derecho de revocación que corresponde a la Junta General en  
 19 cualquier tiempo; e) los Directores continuaran en el desempeño de sus funciones aun cuando  
 20 hubiere concluido el plazo para el que fueron nombrados, mientras no se elijan los sustitutos y  
 21 no tomen posesión los nuevamente designados; f) en el caso previsto en el párrafo anterior, la  
 22 Junta Directiva o el Administrador Unico en su caso, deberá convocar a la mayor brevedad  
 23 posible una Junta General de Accionistas, para que efectúe la elección de la nueva Junta  
 24 Directiva, según el caso; g) la calidad de Director será compatible con cualquier cargo o empleo.

20 LIBRO 2222 PAGINA 266

1 nombrar un Gerente General y a los Gerentes especiales que considere necesarios para el  
 2 ejercicio de las funciones administrativas de la sociedad, y señalar a cada uno de ellos sus  
 3 respectivas facultades de administración y representación, m) ejercer cualquier otra atribución  
 4 que le conceda el pacto social o la Junta General de Accionistas; l) delegar facultades en el  
 5 Director Presidente y otro Director que designe, quienes deberán dar periódicamente cuenta de  
 6 su gestión; m) nombrar un Gerente General y a los Gerentes Especiales que considere  
 7 necesario para el ejercicio de las funciones administrativas de la Sociedad, y señalar a cada uno  
 8 de ellos sus respectivas facultades de administración y representación. n) ejercer cualquier otra  
 9 atribución que le conceda el pacto social o la Junta General de Accionistas. Las anteriores  
 10 atribuciones son enumeradas a título meramente enunciativo, de tal manera que su enumeración  
 11 no es taxativa. **VIGESIMA CUARTA) REUNIONES DE LAS JUNTA DIRECTIVA:** a) cuando la  
 12 Administración la ejerza una Junta Directiva, las sesiones de esta serán presididas por el  
 13 Presidente, o en ausencia o impedimento de este por el Director que la Junta designe. Los  
 14 Directores Suplentes podrán participar sin derecho de voto. La junta Directiva se reunirá en el  
 15 domicilio de la Sociedad, ordinariamente por lo menos cada seis meses y extraordinariamente  
 16 cuando sean citados sus miembros en forma escrita por el Director Presidente, por iniciativa  
 17 propia o a pedimento de cualquier Director. **VIGESIMA QUINTA) QUORUM, VOTACION Y**  
 18 **ACTAS DE LAS JUNTAS DIRECTIVAS:** a) cuando la administración la ejerza una Junta  
 19 Directiva, ésta sesionara validamente con la asistencia de la mayoría de sus miembros en  
 20 ejercicio, y los acuerdos se tomaren por mayoría de votos. De los acuerdos de la Junta Directiva  
 21 se dejara constancia en un libro de Actas que será llevado por el Director secretario las actas  
 22 serán firmadas por los miembros presentes de la Junta Directiva. **VIGESIMA SEXTA)**  
 23 **REPRESENTACION DE LA SOCIEDAD Y USO DE LA FIRMA SOCIAL.** a) corresponderá al  
 24 Administrador Unico Propietario, al Director Presidente de la Junta Directiva en su caso.

	20	LIBRO N.º 2222	PAGINA	CIENTO NOVENTA Y TRES
	M. DE H.		8873085	
DOS COLONES				
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24	<p>representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente y tendrá además el uso de la firma social, pudiendo quien podrá otorgar toda clase de poderes judiciales. El Administrador Unico Propietario podrá suscribir toda clase de Contratos o escrituras, contraer toda clase de obligaciones, otorgar toda clase de instrumentos públicos o privados, adquirir toda clase de bienes, gravar y enajenar los bienes muebles. Previa autorización de la Junta General Ordinaria de Accionistas podrá el Administrador Unico Propietario, contraer toda clase de créditos, vender e hipotecar, o gravar con cualquier derecho real los inmuebles de la sociedad o los valores o derechos pertenecientes a esta cuando la administración sea ejercida por una Junta Directiva, con previa autorización de esta, el Director Presidente podrá suscribir toda clase de contratos o escrituras, contraer toda clase de obligaciones, otorgar toda clase de instrumentos públicos o privados, adquirir toda clase de bienes y gravar y enajenar los bienes muebles o inmuebles y valores o derechos pertenecientes a la sociedad, previa autorización de la Junta Directiva.</p> <p><b>VIGESIMA SEPTIMA) DE LOS GERENTES:</b> El Administrador Unico Propietario o la Junta Directiva en su caso, podrá nombrar un Gerente General y uno o varios Gerentes Especiales, quienes podrán o no ser economistas de la Sociedad, igual facultad tendrá la Junta General de Accionistas. El Gerente General nombrado por la Junta General o por la Administración de la sociedad, tendrá las atribuciones y facultades que le sean indicadas por el órgano que lo nombra, y dentro de ellas gozaran de las mas amplias facultades de representación y ejecución. Los Gerentes Especiales serán nombrados también por la Junta General, o el Administrador Unico Propietario o por la Junta Directiva en su caso y también tendrán las atribuciones que le sean contenidas al momento de su nombramiento, gozando dentro de ellas de las mas amplias facultades de representación y ejecución. Será también atribución del órgano social que haya nombrado al Gerente General u otros Gerentes Especiales, la revocatoria de dichos nombramientos derecho que podrá ejercer en cualquier tiempo. <b>VIGESIMA OCTAVA)</b></p>			

20 LIBRO 2222 PAGINA 268

1 **EJERCICIO ECONOMICO** El ejercicio económico de la Sociedad será del uno de enero al  
 2 treinta y uno de diciembre de cada año. La Junta Directiva o la Administración Unica de la  
 3 Sociedad, podrá modificar el ejercicio de la misma según lo requieran las necesidades del  
 4 negocio y cuando la Ley de la materia lo permita. **VIGESIMA NOVENA) AUDITOR** La vigilancia  
 5 de la Administración de la Sociedad durante cada ejercicio social estará confiada a un Auditor  
 6 designado por la Junta General Ordinaria de Accionistas y fungir durante el termino que la  
 7 misma Junta designe, y se designara a un Auditor Suplente. Ser obligaciones principales del  
 8 Auditor: a) dictaminar sobre la razonabilidad de los Estados Financieros; revisar los estados y  
 9 balances mensuales; examinar y certificar los balances que deban ser remitidos a las  
 10 autoridades respectivas o publicarlos conforme a la ley. b) inspeccionar los libros y  
 11 comprobantes de la sociedad, así como las disponibilidades en caja; c) asistir a las sesiones de  
 12 las Juntas Generales cuando fuere llamado a rendir los informes que le sean pedidos; d) las  
 13 demás que le señala la Ley. **TRIGESIMA) FONDOS DE RESERVA LEGAL.** De las utilidades:  
 14 dejen que se obtengan en cada ejercicio social se separara lo que disponga la ley para integrar  
 15 el fondo de reserva legal, hasta que este represente por lo menos el veinte por ciento del capital  
 16 social. Las dos terceras partes de las cantidades que registre el Balance afectadas a reserva  
 17 legal, deberá ser: a) disponible en caja o instituciones de crédito o invertirse en valores  
 18 mercantiles salvadoreños o centroamericanos de fácil realización. **TRIGESIMA PRIMERA)**  
 19 **UTILIDADES Y PERDIDAS.** Las utilidades o pérdidas que hubieren al final de un ejercicio  
 20 económico, se distribuirán a prorrata del número de acciones que componen el capital social,  
 21 según lo acuerde la Junta General de Accionistas. **TRIGESIMA SEGUNDA) DISOLUCION Y**  
 22 **LIQUIDACION** Cuando se proceda a la disolución y liquidación de la Sociedad, la Junta General  
 23 de Accionistas nombrara un Consejo de Liquidadores la cual será integrado por dos miembros.  
 24 En todo lo que no estuviere prescrito en esta escritura se estará a lo dispuesto en el Código de

20 LIBRO 2252 PAGINA 269 CIENTO NOVENTA Y CUATRO



M. DE H.

8873086

DOS COLONES

1 Comercio y demás leyes vigentes. **TRIGESIMA TERCERA) DISPOSICIONES ESPECIALES Y**

2 **TRANSITORIAS.** Por expreso consentimiento de los otorgantes la administración de la sociedad  
 3 se encomienda por medio de este instrumento a un Régimen de Administrador Unico; el cual  
 4 queda integrado así: **ADMINISTRADOR UNICO PROPIETARIO: JUAN CARLOS DANILO**  
 5 **SERRANO QUIJADA y ADMINISTRADOR UNICO SUPLENTE: IZOLIA ALEJANDRA**  
 6 **GUARDADO DE SERRANO,** ambos de las generales y nacionalidad ya expresadas. Esta  
 7 administración fungirá por un periodo de **CINCO** años contados a partir de la fecha de  
 8 inscripción de esta escritura en el Registro de Comercio, y por tanto durante ese tiempo tendrá  
 9 las facultades necesarias para el logro de los fines y objeto de ente que se constituye por la  
 10 presente escritura: **DOY F E A)** De haber tenido a la vista y considerado suficiente, el cheque  
 11 certificado Serie "7B", número cero cero cero uno ocho tres tres, de la cuenta corriente número  
 12 cero cero tres tres cero uno cero cero cero cero siete nueve cinco cero, librado en San  
 13 Salvador, el día dieciséis de abril del presente año; a favor de la sociedad que se constituye, a  
 14 cargo del **BANCO CUSCATLAN** por el valor de **DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y**  
 15 **SETE DOLARES CON CATORCE CENTAVOS DE DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE**  
 16 **AMERICA,** cheque que fue certificado el día dieciséis de abril del presente año. **B)** de haber  
 17 advertido a los otorgantes: a) que para la inscripción de esta escritura en el registro  
 18 correspondiente, es indispensable agregar las correspondientes constancias de solvencias  
 19 extendidas por la alcaldía municipal; y b) de la obligación en que están de registrar el testimonio  
 20 de la escritura en el Registro de Comercio, de los efectos del registro y de las sanciones  
 21 impuestas por la falta del mismo. Así se expresaron los comparecientes a quienes explique, los  
 22 efectos legales de la presente escritura y leído que se los hubo íntegramente todo lo escrito en  
 23 un solo acto sin interrupción, manifiestan su conformidad, ratifican su contenido y firmamos: **DOY**  
 24 **EE**

20 LIBRO 2222 PAGINA 270

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7 *[Signature]* *[Signature]*  
8  
9

10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24

*[Signature]*  


### NIT Exportador

MINISTERIO DE ECONOMÍA  
DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERIORES  
CARTELA DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA

**COMPLIN S.A. DE C.V.**  
NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE

Nº. DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT): **0014-150-407-401 6**

ESTADO: **BOGOTÁ**      CANTON: **BOGOTÁ**

ESPECIALIDAD: **100000122256**

IMPUESTO: **20**      IVA: **12**      ICA: **2017**  
DA: **01**      MES: **01**      AÑO: **2017**

*[Firma manuscrita]*

BOGOTÁ, D.C. - 100000122256

IMPUESTO REGISTRADO: **00000000**

**Registro Importador**

PARA TODA GESTION O TRAMITE RELACIONADA CON LA ADMINISTRACION FISCALE DEBE PRESENTARSE ESTA CARTULA Y HACER REFERENCIA AL CORRESPONDIENTE NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA.

*[Firma manuscrita]*

## Tarjeta de IVA

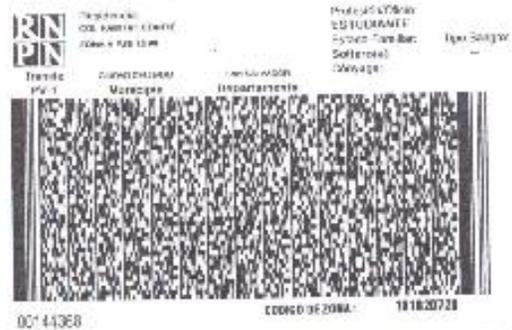
		MINISTERIO DE HACIENDA DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS		No. 190383	
No. DE REGISTRO		NIT			
170668-3		0811-150407-101-6			
NOMBRE RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL					
LAND, S.A. DE C.V.					
DIRECCIÓN					
AV. LOS ANDES W 2386 COL. MIRAMONTE SAN SALVADOR SAN SALVADOR					
INSERCIÓN		CÓDIGO		NOMBRE	
		0100		ACTIVIDAD ECONOMICA	

ESTA TARJETA ADECUA LA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE CONTRIBUYENTES DEL IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS.



PERAL DE FIDELMATE ATRIBUIDO  
LIDIA MIRIAM VASQUEZ PEREZ  
JEFE SECCION REGISTRO DE CONTRIBUYENTES

DUI del Representante Legal de la entidad.



## El Formulario de Clasificación



**DIRECCION GENERAL DE LA RENTA DE ADUANAS**  
 Km 11.5 carretera Panamericana  
 San Bartolo Joopango  
 El Salvador, CA  
 Tel: (503) 296-0826  
 Fax: (503) 296-0812



DAR-GT-004

**FORMULARIO DE CLASIFICACION ARANCELARIA**No. de salida: **03522**

No. de entrada: 4872/2002

San Salvador, 10 de Octubre de 2007

CON 1(UNA) MUESTRA

<b>SOLICITANTE</b>	LIND. S.A. DE C.V
<b>DIRECCION</b>	COLONIA MIRAMONTE, #274 San Salvador
<b>IMPORTADOR</b>	LIND. S.A. DE C.V

<b>DESCRIPCION DE LA MERCANCIA.</b>	LUGO PESCO
Color: VERDE	
Identificación: ALIMENTOS DE ORIGEN VEGETAL. ES ALIMENTO VEGETAL QUE USADO GENERALMENTE PARA FULSAS U OJROS ALIMENTOS	

<b>CODIGO ARANCELARIO</b>	0	7	1	0	8	0	0	0
---------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---

**BASE LEGAL PARA LA CLASIFICACION:**

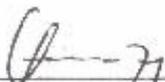
Regla General de Interpretación No. del S.A.C., contenida en el Acuerdo No. 313 de fecha 7 de mayo de 1997.

**NOTA:**

El presente dictamen tiene validez únicamente para la mercancía objeto de consulta

**COMENTARIO:** La presente clasificación se emite de conformidad al Aduanalisis No.88, efectuado a la muestra objeto de consulta.

DIOS UNION LIBERTAD

  
 Jefe Departamento Arancelario



  
 Técnico Arancelario



CERTIFICADOS BAJO NORMAS ISO 9001 POR LA ASOCIACION ESPAÑOLA DE NORMALIZACION Y CERTIFICACION



## 1. La Solicitud de Inscripción de Exportador

 <b>Banco Central de Reserva de El Salvador</b>		 <b>CENTRE</b> Centro de Trámites de Exportación		
Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte Apartado Postal 106, San Salvador, El Salvador, C.A. Tel. (503) 281-6000; Fax: (503) 281-6113 Correo electrónico: comunicaciones@bcr.gob.sv http://www.bcr.gob.sv		Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. N. San Salvador, El Salvador, C.A., Tels. (503) 281-8087 a 281-8131, 8287, 8435 y 8436; Fax: (503) 231-8 Contactenos: webmaster@centrex.gob http://www.centrex.gob.sv y http://www.elsalvadortrade.com		
<b>SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE EXPORTADOR</b> (Llenar a máquina)				
NOMBRE SEGUN NIT <input type="text"/>		CÓDIGO <input type="text"/>		
NIT <input type="text"/>		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 IVA?	¿OPERA EN DEPÓSITO PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO (DPA)?	¿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 SEGUN EL NRC	ACTIVIDAD ECONÓMICA PRIMARIA	SECTOR ECONÓMICO	
<b>FUNCIONARIOS AUTORIZADOS POR LA EMPRESA PARA OTORGAR DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN AUTOMÁTICA PARA OPERAR EN EL SISTEMA AUTOMATIZADO DE COMERCIO EXTERIOR (SICE)</b>				
NOMBRE	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA	ACCESO AL SICE
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 CENTRE			Productos de exportación	
Observaciones:				
Firma, fecha y sello de autenticación			Bajo unánime acuerdo que los datos proporcionados son expresión fiel de la verdad, por lo cual asumo responsabilidad correspondiente.	
			Firma del Representante Legal o Persona Natural y sello de la empresa	

## 2. Solicitud de Inspección Fitosanitaria de Productos



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA  
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL  
DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA

YO \_\_\_\_\_ FECHA: \_\_\_\_\_

MAYOR DE EDAD, DE NACIONALIDAD \_\_\_\_\_ TELEFONO: \_\_\_\_\_

RESIDENTE EN: \_\_\_\_\_

ATENTAMENTE SOLICITO A UD., CERTIFICACION DE INSPECCION FITOSANITARIA PARA LOS  
SIGUIENTES PRODUCTOS: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

CANTIDAD: \_\_\_\_\_

CLASE DE EMPAQUE: \_\_\_\_\_

MEDIOS DE IDENTIFICACION O MARCA: \_\_\_\_\_

LUGAR DE ALMACENAMIENTO: \_\_\_\_\_

FECHA Y LUGAR DE LA PRECERTIFICACION: \_\_\_\_\_

PROCEDENCIA: \_\_\_\_\_

PAIS Y LUGAR DE ORIGEN: \_\_\_\_\_

PAIS Y LUGAR DE DESTINO: \_\_\_\_\_

PUERTO O ADUANA DE SALIDA DEL TERRITORIO NACIONAL: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

RESULTADO DE LA INSPECCION: \_\_\_\_\_

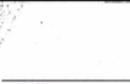
\_\_\_\_\_

PRECERTIFICACION: NOMBRE: \_\_\_\_\_ FIRMA: \_\_\_\_\_

NUEVA SAN SALVADOR, \_\_\_\_\_

RAZON SOCIAL, SELLO Y FIRMA

## 3. Informe de la Situación de Productos emitido por el MAG

 <b>MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA</b> DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL DIVISION DE CERTIFICACION FITOZOOSANITARIA PARA EL COMERCIO CERTIFICACIÓN DE INSPECCION FITOSANITARIA			
ANTECEDENTES	Nombre o Razón Social: TARD, S. A DE C V		Pre-certificación: N° 0781/07
	Dirección: CALLE MERCADES, # 234 SAN SALVADOR		Teléfono:
	Descripción del (os) Producto (s): LIXOZO FRISCO		Cantidad: 1000 LIBRAS
	Dirección de la Ubicación del Producto: EL CARMEN DEPARTAMENTO DE CUSCATLAN		
	Pais de Origen: EL SALVADOR	Lugar de procedencia: EL SALVADOR	Destino: MIAMI, ESTADOS UNIDOS
INSPECCION	Libre de Plagas y / o Enfermedades: <input checked="" type="checkbox"/>		Evidencia de Plagas y / o Enfermedades: <input type="checkbox"/>
	AL MOMENTO DE LA INSPECCIÓN NO SE ENCONTRÓ NINGUNA CLASE DE		Fecha: 10 DE NOVIEMBRE DE 2007
	PLAGAS VIVA O MUERTA, POR LO TANTO EL PRODUCTO SE ENCUENTRA		Hora: 9:00 HORAS
	APTO PARA SER EXPORTADO		
	Toma de Muestra: ____ Tratamiento: ____ Envío al Laboratorio: ____ Liberación: <u> X </u>		
Observaciones: SE EXTIENDE LA PRESENTE PARA SER UTILIZADA A UN MAXIMO DE DIEZ DIAS A PARTIR DE LA FECHA DE EMISION			
Fecha de Emisión: 01 de noviembre de 2007.			
 JEFE DE DIVISION CERTIFICACION FITOZOOSANITARIA ING. TOMAS RODRIGUEZ POVEDA		 COORDINADOR DE CERTIFICACION FITOSANITARIA ING. FERNANDO NUÑEZ GRANADOS	

## 4. Certificación Fitosanitario



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA  
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL  
DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA

## SOLICITUD PARA CERTIFICADO FITOSANITARIO

FECHA: SAN SALVADOR, NOVIEMBRE de 2007

NUMERO DE N.I.T. 0161416 04071045

TIPO DE TRANSPORTADOR DE PASAPORTE U OTRA IDENTIFICACION

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

NACIONALIDAD SALVADOREÑA

REPRESENTANTE YAMILETH MEDRANO ARGUETA

DIRECCION Y TELEFONO DEL EXPORTADOR COLONIA MIRAMONTES, # 234, SAN SALVADOR

NATURALEZA DEL TRANSPORTE TERRESTRE  AEREO  MARITIMO

MECANISMO DE TRANSPORTE (AUTOMOVIL, FERROCARRIL, VEHICULO) AVION

PUNTO DE ENTRADA AL PAIS DE DESTINO ADUANA DE MIAMI USA.

PUNTO DE SALIDA DEL PAIS DE ORIGEN ADUANA AEREA DE COMALAPA

PROVINCIA, DEPARTAMENTO O DISTRITO DE DONDE PROVIENE EL PRODUCTO EL CARMEN DPTO. DE CUSCATLAN

CONSIGNATARIO (EMPRESA O EMPRESA SUBSIDIARIA) LAND, INC. MIAMI 100306ELAD USA CD#224

MARCAS QUE DISTINGUEN EL PRODUCTO DIAMOND

TRATAMIENTOS Y DECLARACION ADICIONAL:

ANILINACION  FUMIGACION  FUMIGACION  EXAMEN VETERINARIO  OTROS

FINALIDAD DE LA EXPORTACION SUPLIR LA DEMANDA DE ESTE PRODUCTO EN EL UJ.

FECHA DE VIAJE

DESCRIPCION DE PRODUCTO	NUMERO DE UNIDAD	EMPAQUE	PESO EN KG
PRODUCTO : loroco fresco		BOLSA ESPE- CIAL.	454,55K

FECHA DE VIAJE

FECHA

### 5. Solicitud de Exportación



**RANCHO CENTRAL DE RESERVA**  
 Av. Amado Juan Pablo II, entre 16 y 17 Av. Norte, San Salvador, D. Salvador, C.A.  
 Tel.: (503) 2281-9307 al 9381, 2251-8131, 2281-8436 y 2281-8267, Fax: (503) 2281-8085  
 Correo electrónico: centrex@bcrqa2.sv

#### SOLICITUD DE EXPORTACION

(Instrucciones al reverso)  
 Consignar los valores en US\$

No. 0034650

1. Expediente: <b>LAND, S.A. DE C.V.</b>		8. Aduana de destino: <b>ADUANA DE MIAMI</b>							
RUT: <b>06141604071016</b>		9. Aduana de salida: <b>ADUANA AFRIKA COMALAPA</b>							
Contacto: _____ Tel: _____		10. Fecha de expedición: <b>12 DE NOVIEMBRE DE 2007</b>							
2. Tipo de exportación (Ver definiciones al reverso): <input checked="" type="checkbox"/> Definitiva <input type="checkbox"/> Definitiva con cancelación de depósito (DPC) <input type="checkbox"/> Intermediaria <input type="checkbox"/> Temporal <input type="checkbox"/> Reexportación <input type="checkbox"/> Reexportación <input type="checkbox"/> Reexportación		11. Designación (Nombre de sociedad exportadora y país): <b>LAND, INC, MIAMI 10030 CELAD USA</b> <b>PHCNE (178) 6300283</b> RUT: <b>24351</b>							
3. País de destino de las mercancías: <b>ESTADOS UNIDOS</b>		12. Importador (Nombre, dirección exacta y país):							
4. País de origen de cada mercancía (si son varios países especificarlos en la casilla 33): <b>EL SALVADOR</b>		13. País de primer destino: <b>ESTADOS UNIDOS</b>							
5. Forma de pago: <input type="checkbox"/> Anticipo <input type="checkbox"/> A crédito <input type="checkbox"/> A vista <input type="checkbox"/> Plazo <input type="checkbox"/> Otro		14. Aduana de destino: <b>ADUANA DE MIAMI</b>							
6. Medio de pago: <input type="checkbox"/> Cheque de crédito <input checked="" type="checkbox"/> Ordenanza bancaria <input type="checkbox"/> Cobranza directa		15. Número de lista de mercancías de exportación: <b>0100</b>							
7. Medio de transporte: <input type="checkbox"/> Remesa <input checked="" type="checkbox"/> Aéreo <input type="checkbox"/> Marítimo <input type="checkbox"/> Terrestre/Multimodal									
16. Código arancelario	17. Descripción de las mercancías	18. Cantidad de unidades de medida	19. Número y clase de tubo	20. Centos y milésimos de medida	21. Peso neto en kilogramos	22. Peso bruto en kilogramos	23. Valor de la materia prima en la maquila	24. Valor FOB	
107108000	LOROCO FRESCO	100		100	454.55	461.5		\$ 4000.00	
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
25. Total materia prima nacional (en maquila)		26. Total materia prima importada (en maquila)		27. Total valor agregado (en maquila)		28. Total peso neto en kilogramos		29. Total peso bruto en kilogramos	
						454.55 461.50		\$ 4000.00	
30. Total valor FOB		31. Total valor FOB		32. Si requiere Certificado de Origen, favor agregar la siguiente información en una hoja adicional por código arancelario: Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor Descripción en castellano en idioma inglés (solo en caso de exportación hacia Estados Unidos) Ubicación en el territorio del país exportador (para uso para exportación hacia Estados Unidos) Código postal para correo aéreo preferencial Clase de cultivo Nombre y dirección del productor Nombre y dirección de la persona que firmará la Declaración		33. Flete		34. Seguro	
								\$ 4000.00	
								35. Otros gastos	
								36. Valor Total	
								37. Deje siempre en claro la cantidad, declare que los datos de peso neto y bruto son correctos y por lo tanto no sujeto a los depósitos exigidos	
								38. Fletes, Seguro y Flete de la persona designada	
								39. Otro	

## 6. Factura de Exportación

LAND, S.A. DE C.V.  
VENTA DE ALIMENTOS

COL. MIRAMONTE No 23  
SAN SALVADOR  
TEL (503) 260-1330  
FAX (503) 260-1330

FACTURA EXPORTACION INVOICE 07D900X N° 0100 REGISTRO No 17766-3 NIT 0614-160407-016
--

CLIENT/CUSTOMER: Land by	DAY: 13	MONTH: November	YEAR: 2007
DIRECCION/Address: Miami, USA			
TEL. PHONE: (1 78)6000280	CANTIDAD/ QTY.		CREDITO/CREDIT:

CANTIDAD/ QUANTITY	DESCRIPCION/ DESCRIPTION	PESO/ WEIGHT	UNIDAD/ UNIT	VALOR/ AMOUNT
100	Bolsas Lombo	1000 Libras		\$ 4000.00
FIRMA: SIGNATURE:				TOTAL \$ 4000.00

POINT OF LOADING AND COUNTRY OF ORIGIN: Aeropuerto El Salvador
PORT OF LOADING: Miami, USA
PORT OF DISCHARGE: Miami, USA
PLACE OF DELIVERY:

IMPRESOR: LEADER GUILLELMO RODRIGUEZ 33 CALLE DIE No. 301, S.S. TEL. 2225-9657

NIT 1614-0986-0-0014 NIT: 44388-7 ADMINISTRACION DE IMPRESIONES (7000100)

SEDE AV. 07D9000 CAL 07D9000 SOLUCIONES No 10115-IMPRESOR: 03733-2407

TRIPLEADO-ARCHIVO

FECHA DE IMPRESIÓN: ENERO 2007

## 7. Certificado de Origen

Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement				Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos																			
SAMPLE CERTIFICATION (Instructions on reverse)				MODELO DE CERTIFICACIÓN (Instrucciones al reverso)																			
1 Exporter's name, address and tax identification number: <b>Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador:</b> LAND S.A. DE C.V. COLONIA MIRAMONTE, No 234 SAN SALVADOR 0614160407101-6				2 Blanket period: <b>Período que cubre:</b>																			
				<table border="1"> <tr> <td></td> <td>D</td> <td>M</td> <td>Y - A</td> <td></td> <td>D</td> <td>M</td> <td>Y - A</td> </tr> <tr> <td>From De</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>To A</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					D	M	Y - A		D	M	Y - A	From De				To A			
	D	M	Y - A		D	M	Y - A																
From De				To A																			
(If Known) 3 Producer's name, address and tax identification number: (Si es conocido) <b>Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor:</b> IGUAL-SAME				4 Importer's name, address and tax identification number: <b>Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador:</b> LAND INC MIAMI, 10030 CELAD USA ESTADOS UNIDOS																			
5 Description of good(s) - <b>Descripción de la(s) mercancía(s)</b>				6 HS tariff classification <b>Clasificación arancelaria</b>		7 Preferential tariff treatment criteria <b>Criterio para trato arancelario preferencial</b>	8 Other criteria <b>Otros criterios</b>	9 Producer <b>Productor</b>															
LOROCO FRESCO- FRESH LOROCO  FACTURA No 100				7108000		A (CAFTA)	ACU	SI-YES															
10 Remarks - <b>Observaciones</b>																							
11 Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the good to the territory of a Party.				Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.																			
This Certification consists of _____ pages, including all attachments <b>Esta Certificación se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.</b>																							
Authorized Signature - <b>Firma autorizada</b>				Company - <b>Empresa</b>																			
Y.M				LAND S.A. DE C.V.																			
Name - <b>Hombre</b>				Title - <b>Cargo</b>																			
YAMILETH MEDRANO				REPRESENTANTE LEGAL																			
Date - <b>Fecha</b>		D		M		Y - A		Telephone - <b>Teléfono</b>		Fax													
		12		11		2007		(503) 2260-13 20		(503) 2260-13 20													

## 8. Declaración de Mercancía

República de El Salvador		DECLARACION DE MERCANCIAS				1) No. /2007/03/1/15464/	
Ministerio de Hacienda		No BCR-01 00046794				2) Número de página 1 de 1	
Dirección General de la Renta de Aduanas							
3) Código Revisor: 02	4) Fecha Aceptación: 12/11/2007	5) Código Aduana: 003	6) Código Régimen: EX1000000	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:		
9) Documento de Transporte: 003 2553375		10) Cód. Bodega y Ubicación: 0303	11) Cód. Despachante: 001	12) Nombre o Razón Social del Declarante: LandS.A. de C.V.			
13) NIT Declarante: 0614-160407-101-6	14) NRC Declarante: 17766-3	15) Cód. País Proc./Dest.: US	16) Cód. Transporte: 2	17) Cód. Dep. Aduanas:			
18) No. Declaración Valor:		19) Total Peso Bruto (kgs) 500.55kgs	20) Total No. Bultos: 100	21) Cód. de Bultos Utilizados: CS			
22) Total FOB US\$: \$4000.00	23) Total Flete US\$: \$ 649.80	24) Total Prima Seguro US\$: \$0.00	25) Total Otros Gastos US\$: 0.00	26) Total CIF US\$: \$ 4,000.00			
27) Número y Fechas de Recargas: 0100 ( 12 11 2007)			28) Códigos de Documentos Adjuntos: 0490004 0000				
			29) Número Certificado Verificación:				
30) No. de Item 1	31) Código Arancelario: 07108000	32) Descripción Comercial de la Mercancía: 454.55 Kilogramo Loroco ( Bolsas )					
33) Peso Neto en Kgs.: 454.55	34) Peso Bruto en Kgs: 461.5						
35) Cód. País Origen: SV	36) Cód. Unid. Med.: 001	37) Cantidad: 454.00	38) FOB en US\$: \$454.55	39) Flete en US\$: 0.00	40) Seguro en US\$: 0.00		
41) Otros Gtos. US\$: 0.00	42) CIF en US\$: \$ 4649.80	43) %DAI: 0.00	44) Monto DAI (en US\$): 0.00	45) Monto DAI (Colones): 0.00	46) Monto IVA (en US\$): 0.00		
47) Declaración Anterior:		Código Aduana:	55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdadero:		56) Legalización de Aduanas:		
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			Yamith Medrano				
Régimen:		No. Declaración:	Fecha Aceptación:		Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas.		
48) Liquidación No. Fecha:		49) T/C:		Firma y Sello Contador Vista			
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.				58) Control de Pagos:			
Tasas				No.			
I.V.A. Serv.				Fecha:			
Multas:				59) Observaciones:			
Otros							
54) TOTAL							
<b>RESERVADO BCR</b>							
Registro N°. 0100046794		Fecha de Emisión: 12/11/2007		<b>CENTREX - BCR</b>		Firma y Sello	
SICEX							

9. Guía Aérea

005 <small>Report of Departure</small> 2550 3575		005 2550 3575	
SHIPPER'S NAME AND ADDRESS LAND, S.A. DE C.V. CALLE MIRAFLOR 233 SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A. PHONE (503) / FAX (503)		SHIPPERS ACCOUNT NUMBER 2550 3575	
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS LAND INC. MIAMI 10001 CHLAR USA PHONE (178) 6300-293 # 224 CD / FAX (503)		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER	
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY GLOBAL CARGO DE EL SALVADOR 51 AVENIDA SUR NO. 23 COL. FLOR BLANCA SA. SALVADOR, C.A.		ALSO NOTIFY NAME AND ADDRESS (OPTIONAL ACCOUNTING INFORMATION)	
MATERIALS CLASS		ACCOUNT NO.	
AGENCY OF ORIGIN (NAME OF THE CARRIER AND REQUESTED ROUTING) SA. SALVADOR, INT'L AIRPORTS		ACCOUNTING INFORMATION	
DESTINATION AND ESTIMATION LAO LAO USA		CARRIER'S RATE 12/11/07	
INSURANCE INFORMATION (These commodities licensed by US for air cargo destination)		DIVISION CONTRARY TO US LAW IS PROHIBITED	
DOCUMENTS		NATURE AND QUANTITY OF GOODS (NET DIMENSIONS OR VOLUME)	
DATE OF ISSUE	WEIGHT	CHARGEABLE WEIGHT	CHARGEABLE RATE
100	454.55kg		\$ 0.00
TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT		TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER	
TOTAL RECEIVED		TOTAL COLLECT	
SHIPPER'S USE ONLY AT DESTINATION		CARRIER'S USE ONLY AT DESTINATION	
SIGNATURE OF SHIPPER OR HIS AGENT COMAJARA 12/11/07		SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR HIS AGENT ADMA MORENO	
NO. 3 ORIGINAL FOR 005 2550 3575			

### 3.4.2 Caso Práctico No.2

La empresa Exporta MM&C, S.A. de C.V. ha realizado exportaciones de Frijoles de Seda hacia Estados Unidos desde el año 2004. Debido a un estudio de mercado y teniendo la oportunidad de diversificar los productos que ofrece a sus clientes en este país, decide exportar Tamal de Elote, para lo cual cumple los requisitos específicos.

1. El Día 01 de Septiembre de 2007, se presenta al Ministerio de Salud para solicitar el Registro Sanitario y el certificado de Libre Venta, adjuntando la documentación requerida para dichos trámites. Para el caso de las muestras las presento en el Departamento de Higiene y Control de los Alimentos.
2. Los análisis realizados al producto en el laboratorio determinaron que cumplía con todas las condiciones de sanidad e inocuidad de alimentos.
3. El 10 de Noviembre retiran el No de Registro Sanitario para su producto, e inician los preparativos para poder exportar tamales.
4. El día 15 de Noviembre presento en el Centrex los siguientes documentos:

✓ La solicitud de Exportación, firmada y sellada por el Representante Legal.

✓ Copia Factura de Exportación.

✓ Certificado de Origen para obtener los beneficios del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

✓ Certificado Sanitario emitido por el Ministerio de Salud.

Luego de revisar la documentación, el CENTREX aprueba la solicitud de exportación.

5. El encargado de realizar las exportaciones de la empresa elabora por medio del Sistema Electrónico en Línea (Sicex) del Centrex la Declaración de Mercancías.

6. El 16 de noviembre se envía un contenedor con 1000 cajas de tamales de elote, para ser recibido en la bodega del Aeropuerto Internacional de Comalapa, en donde la recibe otra persona quien es el responsable de hacerla llegar a su destino final de Baltimore Pike, Beltaville MD USA. Para lo cual se anexó la siguiente documentación:

✓ Factura de Exportación Original y Copia.

✓ Declaración de mercancías.

✓ Certificado de Origen.

✓ Guía Aérea.

✓ Formulario preaviso de la FDA.

✓ Lista de Empaque O packing List.

Cuando los documentos fueron revisados se devolvieron al exportador para ser archivados como respaldo de sus trámites de exportación. El encargado de distribuir el producto en Estados Unidos lo recibe a su llegada a éste país.

## ANEXOS DE CASO PRACTICO No 2



**FORMULARIO DE SOLICITUD PARA REGISTRO SANITARIO Y/O RENOVACION DE ALIMENTOS Y BEBIDAS NACIONALES**

**A. IDENTIFICACION DEL PRODUCTOR**

- 1.Nombre del Productor : MM Y C, S.A. DE C.V.
- 2.Nombre de la Empresa: MM Y C, S.A. DE C.V.
- 3.Dirección Exacta de la Empresa: COLONIA SAN ANTONIO ABAD NO. 422 SAN SALVADOR
- 4.Teléfonos, Fax y Correo Electrónico de la Empresa: (502) 2228-2455 Y FAX (502)2228-2124
- 5.Nombres y apellidos del representante de la empresa: ISABEL CHAVEL
- 6.Teléfono: 22254451 Fax: 22224785 E mail: ISABELCHAVEL@GMAIL.COM

**B. IDENTIFICACION Y CARACTERIZACION DEL PRODUCTO:**

- 1.Nombre específico del producto: TAMAL DE ELOTE
- 2.Marca del producto: YAMS
- 3.Material del que está fabricado el envase: CAJAS ELABORADAS DE CARTONCILLO
- 4.Contenido neto de producto en el envase por presentación en litros, mililitros, kilogramos o gramos: 0.5 KILOS EN CADA CAJA
- 5.No. de Registro Sanitario (en caso de renovación): \_\_\_\_\_
- 6.Composición Cualicuantitativa de ingredientes y aditivos del producto ( en orden decreciente de concentración): MASA DE ELOTE, MARGARINAS Y SAL
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Lugar y Fecha de presentación de la solicitud: 01 DE SEPTIEMBRE DE 2007.

**Modelo de solicitud para obtención del Certificado de Libre Venta.**

Sr. Director General de Salud

Presente.

**ISABEL CHAVÉZ**

\_\_\_\_\_, Mayor de edad, portador

( Nombre del solicitante)

del documento de identificación **00028289-8**

( Número de DUI o NIT)

en calidad de **REPRESENTANTE LEGAL** de la empresa **MM Y C, S.A. DE C.V.**

(representante, propietario) ( Nombre de la Empresa)

con domicilio en **COLONIA SAN ANTONIO ABAD 422 SAN SALVADOR EL SALVADOR**

( el del solicitante)

con todo respeto solicita Certificación de Registro y Libre Venta, del (los) producto(s) alimenticio(s) siguiente(s):

No.	NOMBRE DEL PRODUCTO	MARCA	No. DE REGISTRO	VIGENCIA
1	<b>TAMALES DE ELOTE</b>	<b>YAES</b>	<b>322-8</b>	<b>90 DIAS</b>

Dicha certificación la solicito para fines de presentarla en la República de **EL SALVADOR**

manifiesto a usted que este (estos) producto(s) es

(Nombre de la República) **MM Y C, S.A. DE C.V.**

(son) elaborado(s) por \_\_\_\_\_

( Nombre de la fábrica)

ubicada en **COLONIA SAN ANTONIO ABAD 422**

( Dirección de la fábrica)

San Salvador, a los **5** días del mes de **OCTUBRE** del año dos mil **SETE** cuatro.

f) firma del interesado **IC**

**NOTA:** al solicitar el CLV deberá anexar copia del permiso de funcionamiento del establecimiento.

Costo por solicitud: \$10.00



### CERTIFICADO DE LIBRE VENTA

El infrascrito Coordinador de Vigilancia de la Calidad de Alimentos de la Unidad de Atención Integral al Ambiente, del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, concede el presente CERTIFICADO DE LIBRE VENTA a: MM & C S.A. de C.V. con destino a Estados Unidos, del siguiente producto:

NOMBRE DEL PRODUCTO	MARCA	PAÍS DE ORIGEN	FABRICANTE Y/O DISTRIBUIDOR	Nº DE REGISTRO	VIGENCIA
Tamal de Elote	TAES	El Salvador	MM & C S.A. de C.V.	455	60 Días

Así mismo, certifico que el citado establecimiento reúne los requisitos legales establecidos, contando con Licencia de Funcionamiento vigente.

Los productos listados (uno) cuentan con la autorización para su libre venta en todo el territorio nacional y son aptos para el consumo humano.

San Salvador, a los veintidós días del mes de octubre del año Dos Mil Siete.

**Ing. Luis Enrique Parada Rodezno**



SOLICITUD DE EXPORTACION



**CENTREX**  
Centro de Trámites de Exportación

**BANCO CENTRAL DE RESERVA**  
Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte, San Salvador, El Salvador, C.A.  
Tels.: (503) 2281-8087 al 8091, 2281-8131, 2281-8435 y 2281-8287, Fax: (503) 2281-8086  
Correo electrónico: [centrex@bcr.gob.sv](mailto:centrex@bcr.gob.sv)

**SOLICITUD DE EXPORTACION**  
(Instrucciones al reverso)  
Consignar los valores en US\$

**No.** 0034800

1. Exportador <b>MM&amp;C, S.A. DE C.V.</b> NIT: 0 6 1 4 1 1 0 8 0 4 1 0 1 2 Contacto: _____ Tel.: _____				8. Aduana de destino <b>ADUANA DE MERILAND, BALTIMORE.</b>					
2. Tipo de exportación (Ver definiciones al reverso) <input checked="" type="checkbox"/> Definitiva <input type="checkbox"/> Definitiva con compras locales (DPA) <input type="checkbox"/> Devolución <input type="checkbox"/> Maquila <input type="checkbox"/> Recinto Fiscal <input type="checkbox"/> Re-exportación <input type="checkbox"/> Re-exportación en el mismo estado proveniente de importación temporal <input type="checkbox"/> Re-exportación proveniente de admisión temporal después de reparación <input type="checkbox"/> Re-exportación proveniente de depósito <input type="checkbox"/> Sin valor comercial <input type="checkbox"/> Temporal con reimportación en el mismo estado <input type="checkbox"/> Temporal para perfeccionamiento pasivo				9. Aduana de salida <b>ADUANA AEREA COMALAPA</b> 10. Fecha de embarque <b>16 DE NOVIEMBRE DE 2007</b> 11. Consignatario (Nombre, dirección exacta y país) <b>MM&amp;C, INC. 12022 OID BALTIMORE BELTSVILLE MD 20705 USA.</b> NIT: 99001					
3. País de destino de la(s) mercancía(s) <b>ESTADOS UNIDOS</b>				12. Importador (Nombre, dirección exacta y país) NIT: _____					
4. País de origen de la(s) mercancía(s) (si son varios países especifiquelos en la casilla 23) <b>EL SALVADOR</b>				13. País de primer destino <b>ESTADOS UNIDOS</b>					
5. Forma de pago <input checked="" type="checkbox"/> Anticipado <input type="checkbox"/> Al crédito <input type="checkbox"/> A la vista Plazo _____ días				14. Aduana de registro <b>ADUANA DE MERILAND</b>					
6. Medio de pago <input type="checkbox"/> Carta de crédito <input checked="" type="checkbox"/> Cobranza bancaria <input type="checkbox"/> Cobranza directa				15. Número(s) de la(s) factura(s) de exportación <b>022</b>					
7. Medio de transporte <input type="checkbox"/> Terrestre <input checked="" type="checkbox"/> Aéreo <input type="checkbox"/> Terrestre/Aéreo <input type="checkbox"/> Marítimo <input type="checkbox"/> Terrestre/Marítimo									
16. Código arancelario	17. Descripción de las mercancías	18. Criterio de origen para esp. a C.A.	19. Número y clase de bulto	20. Cantidad y unidad de medida	21. Peso neto en Kilogramos	22. Peso bruto en Kilogramos	23. Valor de la materia prima si es maquila	24. Valor FOB	
21069090	TAMALES DE ELOTE		1000 CAJAS	1000 unidades	500 KILOS	700 KILOS		\$5,000.00	
Total materia prima nacional (si es maquila)		26. Total materia prima importada (si es maquila)		27. Total valor agregado (si es maquila)		28. Total peso neto en kilogramos	29. Total peso bruto en kilogramos	30. Total valor de la materia prima (si es maquila)	31. Total valor FOB
						500	700		\$ 5,000.00
Si requiere Certificado de Origen, favor agregar la siguiente información en una hoja adicional por código arancelario:						33. Flete	34. Seguro	35. Otros gastos	36. Valor Total
Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor									\$ 5,000.00
Descripción del producto en idioma inglés (aplica sólo para exportaciones hacia Estados Unidos)						37. Bajo protesta de decir la verdad, declaro que los datos de esta solicitud son ciertos y por la misma me sujeto a las disposiciones vigentes			
Clasificación arancelaria del país importador (aplica sólo para exportaciones hacia Estados Unidos)									
Criterio para trato arancelario preferencial									
Otros criterios									
Nombre y dirección del productor						Nombre, Cargo y firma de la persona autorizada			
Nombre y cargo de la persona que firmará la Certificación						Sello			

MM&C, S.A. DE C.V. 37 AV. NTE. No. 114, SAN SALVADOR, PSE. 2280-7622 FAX: 2280-9888

## FACTURA DE EXPORTACION

MM & C, S.A. DE C.V.  
VENTA DE ALIMENTOS

COL. SAN ANTONIO ABAD  
SAN SALVADOR  
TEL. (503) 2226-3455  
FAX (503) 2226-2134

FACTURA EXPORTACION INVOICE 07D9000X N° 0022 REGISTRO No 178668-3 NIT 0614-110804-1012
---

CLIENTE/CUSTOMER: MM & C S.A. de C.V.	DE/DAY: 16	MES/MONTH: Noviembre	AÑO/YEAR: 2007
DIRECCION/Address: Baltimore Pike, Beloville MD USA.			
TEL./PHONE: 301 956 22 24	CONTADOR/C.O.D.	CREDITO/CREDIT:	

CANTIDAD QUANTITY	DESCRIPCION DESCRIPTION	PESO WEIGHT	UNIDAD UNIT	VALOR AMOUNT
1000	Tamal de Elote T A E S	500	\$5	\$ 5000.00
1000	FIRMA: SIGNATURE:		TOTAL	\$ 5000.00

POINT OF LOADING AND COUNTRY OF ORIGIN: Aeropuerto El Salvador
PORT OF LOADING: Dulles Airport
PORT OF DISCHARGE: Dulles Airport
PLACE OF DELIVERY:

IMPRESOR: LEADER GUILLEMO RODRIGUEZ 333 CALLE OYE No. 305, S.S. TEL. 2225-9467

NIT: 0614-090340-0014 REC: 44398-3 AUTORIZACION DE IMP: 408 FECHA: 17/09/1992

SERIE AUT: 07D9000 XAL 07D9000 X RESOLUCION No 10115-RES-CR-03783-2007

TRIPLICADO-ARCHIVO

FECHA DE IMPRESIÓN: ENERO 2007

## CERTIFICADO DE ORIGEN

Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement				Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos																			
SAMPLE CERTIFICATION (Instructions on reverse)				MODELO DE CERTIFICACIÓN (Instrucciones al reverso)																			
1 Exporter's name, address and tax identification number: <b>Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador:</b> MM & C, S.A. DE C.V. COLONIA SAN ANTONIO ABAD No. 422 SAN SALVADOR, EL SALVADOR 6.14111E+12				2 Blanket period: <b>Periodo que cubre:</b>																			
				<table border="1"> <tr> <td>From</td> <td>D</td> <td>M</td> <td>Y - A</td> <td>To</td> <td>D</td> <td>M</td> <td>Y - A</td> </tr> <tr> <td>De</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>A</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				From	D	M	Y - A	To	D	M	Y - A	De				A			
From	D	M	Y - A	To	D	M	Y - A																
De				A																			
(If Known) 3 Producer's name, address and tax identification number: (Si es conocido) <b>Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor:</b> IGUAL-SAME				4 Importer's name, address and tax identification number: <b>Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador:</b> MM & C, INC. OLD BALTIMORE PIKE BELLSVILLE, MD 20705 USA- ESTADOS UNIDOS																			
5 Description of good(s) - Descripción de la(s) mercancía(s)				6 HS tariff classification Clasificación arancelaria		7 Preferential tariff treatment criteria Criterio para trato arancelario preferencial		8 Other criteria Otros criterios		9 Producer Productor													
TAMALES DE ELOTE  FACTURA No. 22				21069090		A (CAFTA)		ACU		SI-YES													
10 Remarks - Observaciones																							
11 Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the good to the territory of a Party.				Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.																			
This Certification consists of _____ pages, including all attachments Esta Certificación se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.																							
Authorized Signature - Firma autorizada				Company - Empresa																			
I.C				MM & C, S.A. DE C.V.																			
Name - Nombre				Title - Cargo																			
ISABEL CHAVEZ				REPRESENTANTE LEGAL																			
Date - Fecha		D		M		Y - A		Telephone - Teléfono		Fax													
		16		11		2007		(503) 2226-34 55		(503) 2226-21 34													

## FORMULARIO DE CLASIFICACION



**DIRECCION GENERAL DE LA RENTA DE ADUANAS**  
 Km 11.5 carretera Panamericana  
 San Bartolo Jopango  
 El Salvador, CA  
 Tel: (503) 295-0826  
 Fax: (503) 295-0812



DAR-GT-004

**FORMULARIO DE CLASIFICACION ARANCELARIA**No. de salida: **03522**

No. de entrada: 4872/2002

San Salvador,

CON 1(UNA) MUESTRA

<b>SOLICITANTE</b>	MM&C S.A. DE C.V.
<b>DIRECCIÓN</b>	SAN ANTONIO ABAD # 422 SAN SALVADOR
<b>IMPORTADOR</b>	MM & C. S.A. DE C.V.

<b>DESCRIPCION DE LA MERCANCIA:</b>	TAPALES DE ELOIE
Color: BLANCO AMARILLENDO	
Identificación:	
ALIMENTOS PROCESADOS EMPAQUETADOS EN LA EMBOLadura DEL ELOIE	

<b>CODIGO ARANCELARIO</b>	2	1	0	6	9	0	9	0
---------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---

**BASE LEGAL PARA LA CLASIFICACION:**  
 Regla General de Interpretación No. 1 del S.A.C., contenida en el Acuerdo No. 313 de fecha 7 de mayo de 1997.  
 NOTA:  
 El presente dictamen tiene validez únicamente para la mercancía objeto de consulta

**COMENTARIO:** La presente clasificación se emite de conformidad al Aduanalisis No.88, efectuado a la muestra objeto de consulta.

DIOS UNION LIBERTAD

  
 Jefe Departamento Arancelario



  
 Técnico Arancelario



CERTIFICADOS BAJO NORMAS ISO-9001 POR LA ASOCIACION ESPAÑOLA DE NORMALIZACION Y CERTIFICACION



## DECLARACION DE MERCANCIA

República de El Salvador  
Ministerio de Hacienda  
Dirección General de la Renta de Aduanas

**DECLARACION DE MERCANCIA**  
No BCR-0100046794

1) No. 007042174897  
2) Número de página 1 de 1

3) Código Revisor:		4) Fecha Aceptación: 16/11/2007		5) Código Aduana: 003		6) Código Régimen: EX 10000		7) No. Manifiesto:		8) Fecha Manifiesto:					
9) Documento de Transporte: 008 34567856			10) Cód. Bodega y Ubicación: 0303			11) Cód. Despachante: 002			12) Nombre o Razón Social del Declarante: MM& C S.A. de C.V.						
13) NIT Declarante: 0614-110804-101-2			14) NRC Declarante: 178668-3		15) Cód. País Proc./Dest.: US		16) Cód. Transporte: 2		17) Cód. Dep. Aduanas:						
18) No. Declaración Valor:			19) Total Peso Bruto: 700			20) Total No. Bultos: 100			21) Cód. de Bultos Utilizados:						
22) Total FOB US\$: \$ 5000		23) Total Flete US\$: 0.00		24) Total Prima Seguro US\$: 0.00		25) Total Otros Gastos US\$: 0.00		26) Total CIF US\$: \$ 5000.00							
27) Números y Fechas de Recturas: 0022 (16/11/2007)						28) Códigos de Documentos Adjuntos: 049,9000,344555									
						29) Número Certificado Verificación:									
30) No. de Item: 1		31) Código Arancelario: 21069090		32) Descripción Comercial de la Mercancía: 500.00 Kilogramo Tamales de Ebte											
33) Peso Neto en Kgs.: 500.00		34) Peso Bruto en Kgs: 700.00		35) Cód. País Origen: SV		36) Cód. Unid. Med.: 001		37) Cantidad: 1000		38) FOB en US\$: \$ 5000.00		39) Flete en US\$: 0.00		40) Seguro en US\$: 0.00	
41) Otros Gtos. US\$: 0.00		42) CIF en US\$: \$ 5000.00		43) %DAI: 0.00		44) Monto DAI (en US\$): 0.00		45) Monto DAI (Colones): 0.00		46) Monto IVA (en US\$): 0.00					
47) Declaración Anterior:  <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				Código Aduana:				55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:  Isabel Paredes Nombre, Firma y Sello Declarante o Despachante de Aduanas.				56) Legalización de Aduanas:  Firma y Sello Contador Vista  Administrador o Sub-administrador			
48) Liquidación No. Fecha:				49) T/C:				57) Reservado Entidad Colectora:  Monto Interés  Total Recaudado (Colones)				58) Control de Pagos: No. Fecha:			
50) Tributo		51) Valor a Pago - US\$		52) Monto en Garantía - US\$		53) Monto Exento - US\$		59) Observaciones:							
D.A.I. Específicos I.V.A. Tasas I.V.A. Serv. Multas: Otros															
54) TOTAL															
<b>RESERVADO BCR</b>															
Registro No. 0100046794 Fecha de Emisión: 16/11/2007 SICEX						<b>CENTREX - BCR</b>						Firma y Sello			

GUIA AEREA

005 2550 3575

005 2550 3575

**Continental**  
277 ALLEN PARKWAY  
HOUSTON, TEXAS 77019

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required. "Class" items tendered for air transportation are subject to aviation security controls by all carriers and when appropriate, other government regulations. Copies of all relevant shipping documents showing the carrier's consignee, consignee, description and other data will be retained on file until the cargo completes its air transportation.

NOT NEGOTIABLE  
**AIR WAYBILL**  
(AIR CONSIGNMENT NOTE)

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS  
MM & C. S.A. DE C.V.  
COLONIA SAN ANTONIO APAD # 422  
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A.  
PHONE (503) 22263455 / FAX (503) 2226 2134

SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER  
2550 3575

CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS  
MM & C. Inc. 12022 OLD BALTIMORE PIKE BELTSVILLE  
MD 20705 USA  
PHONE (301) 931-2225

CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER

ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY  
GLOBAL CARGO DE EL SALVADOR  
51 AVENIDA SUR NO. 23 COL. FLOR BLANCA  
EL SALVADOR, C.A.

ALSO NOTIFY NAME AND ADDRESS (OPTIONAL ACCOUNTING INFORMATION)

AGENTS IATA CODE ACCOUNT NO.

ACCOUNTING INFORMATION

APPOINT OF DEPARTURE (ADDITIONAL CARRIER) AND REQUESTED ROUTING  
EL SALVADOR, INT'L AIRPORT'S

FLIGHT DATE FOR CARRIER'S USE ONLY FLIGHT DATE  
16/11/07

FLIGHT DATE FOR DESTINATION  
16/11/07

CURRENCY	ORIG. CARRIER	WT/VOL	OTHER	DECLARED VALUE FOR CARRIAGE	DECLARED VALUE FOR CUSTOMS
USD	7	PTD	C	NVD	\$ 5,000.00

AMOUNT OF INSURANCE: \$ 450.00

INSURANCE if shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.

Handing information These commodities licensed by US for ultimate destination  
ATTACHED

Diversion contrary to US law is prohibited.

DOCUMENTS

PART OF TIRACES INC.	GROSS WEIGHT	RATE CLASS	CHARGEABLE WEIGHT	RATE	TOTAL	NATURE AND QUANTITY OF GOODS (INC. DIMENSIONS OR VOLUME)
1000		SAL/IAU	500	\$0.90	\$ 450.00	1000 CONTAINING C/ TAMALES DE FLOJE
1000					\$ 450.00	

PREPAID WEIGHT CHARGE COLLECT VALUATION CHARGE \$ 450.00

PICKUP CHARGES ORIGIN ADVANCE CHARGES DESCRIPTION OF ORIGIN ADVANCE ITEMS PREPAID

DELIVERY CHARGES DEST ADVANCE CHARGES DESCRIPTION OF DEST ADVANCE ITEMS COLLECT

SHIPPER'S R.F.C. OTHER CHARGES AND DESCRIPTION

TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT

TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER

COD → CURRENCY

TOTAL PREPAID TOTAL COLLECT

CURRENCY CONVERSION RATES

CHARGES AT DESTINATION

EXECUTED ON  
COMALARA 16/11/07 ALMA MORENO

(Date) (Time) at (Place) SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR ITS AGENT

Carrier certifies goods described above were received for carriage subject to the Conditions on reverse hereof, the goods then being in apparent good order and condition except as noted hereon.

TOTAL COLLECT CHARGES

NO. 3 ORIGINAL FOR 005 2550 3575

# ANEXO No 4

# GLOSARIO

## Glosario

### A

#### **Administración de Alimentos y Fármacos (FDA, Food and Drug Administration)**

Organismo estadounidense responsable de proteger la salud pública, al vigilar la seguridad y eficacia de los fármacos humanos y veterinarios, productos biológicos, el suministro de alimentos de los Estados Unidos, dispositivos médicos, cosméticos y productos que emiten radiación.

#### **Arancel**

Impuesto o cargo aplicado a bienes transportados de un área aduanal a otra. Los aranceles aumentan los precios de los bienes importados, haciéndolos menos competitivos en el mercado del país importador. Conforme al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, se ha eliminado la mayoría de los aranceles de bienes que califican como originarios de la región del TLCN y servicio de Canadá a los Estados Unidos y México.

#### **Actividades aduaneras:**

Actos necesarios para que la operación aduanera se pueda realizar. Entre las actividades aduaneras podemos destacar: La confrontación, el reconocimiento, la liquidación, etc.

#### **Admisión temporal**

Régimen mediante el cual se introducen mercancías al territorio aduanero nacional, con suspensión del pago de los impuestos de importación y otros recargos o impuestos adicionales que fueren aplicables, con una finalidad determinada, a condición de que

sean reexpedidas luego de su utilización, sin haber experimentado modificación alguna.

#### **Admisión temporal para perfeccionamiento activo**

Régimen mediante el cual se introducen al territorio aduanero nacional insumos, materias primas, partes o piezas de origen extranjero, con suspensión de los impuestos aplicables a la importación

#### **Aduana de destino**

Oficina aduanera donde termina la operación de tránsito aduanero.

#### **Aduana de entrada**

Oficina aduanera por donde entran al territorio aduanero mercancías en tránsito aduanero.

#### **Aduana de partida**

Oficina aduanera por donde comienza la operación de tránsito aduanero.

#### **Aduana de paso de frontera**

Oficina aduanera ubicada en frontera, que interviene en el control de una operación de Tránsito Aduanero Internacional, por la cual las mercancías cruzan con motivo de tal operación.

#### **Aduana principal**

Oficina aduanera que tiene jurisdicción en una circunscripción determinada y centraliza las funciones fiscales y

administrativas de las aduanas subalternas adscritas a ella.

### **Agente de aduanas**

Persona (natural o jurídica) autorizada por el Ministerio de Finanzas, para actuar ante los órganos competentes en nombre y por cuenta de aquél que contrata sus servicios, en el trámite de una operación o actividad aduanera. Según la legislación es un auxiliar de la Administración Aduanera.

### **Agentes marítimos o agentes navieros**

Representantes legales en el país, de los vehículos que practican operaciones de tráfico internacional. Personas o entidades que en concepto de mandatarios del propietario o del armador del buque, intervienen en operaciones mercantiles relativas al transporte marítimo de personas y de mercancías.

### **Almacenaje**

Derecho que se causa por guardar las mercancías en un almacén o depósito.

### **Autoliquidación**

Acto mediante el cual el consignatario efectúa la liquidación de los gravámenes y demás derechos causados con ocasión de la operación aduanera, para el momento de la declaración a la aduana.

### **Aviso previo**

Los requisitos de aviso previo comprenden un conjunto de elementos de datos en importaciones de alimentos que deben

registrarse electrónicamente usando el sitio Web de la FDA o una interfaz automatizada para agentes aduanales (ABI).

## **B**

### **Base imponible:**

Cantidad sobre la cual se aplicarán las tarifas correspondientes a los tributos a liquidar. En aduanas, la base imponible puede ser el valor, el peso o cualquier otra medida de las mercancías.

### **Barrera Comercial:**

Son aquellos obstáculos impuestos a nivel nacional que limitan el libre intercambio a fin de proteger la economía.

### **Barreras No Arancelarias:**

Son aquellas barreras que se imponen a la entrada de productos que no son de índole arancelaria tales como: permisos de importación, licencias previas, regulaciones sanitarias y aduaneras, procedimientos administrativos y régimen de cuarentena, monopolios comerciales, precios mínimos, derechos variables y todo tipo de restricciones cuantitativas, cuotas de importación, impuestos selectivos e impuestos internos de toda índole.

### **Bultos faltantes**

Mercancías que no aparecen en los arrumajes de los almacenes, pero si figuran en el Manifiesto de Carga o sobordo respectivo,

una vez que se haya concluido la confrontación general de la carga.

## **C**

### **Carta de Porte**

Es el que acredita el Derecho de propiedad y contienen el contrato celebrado entre el remitente y el porteador para transportar mercancías por la vía terrestre.

Documento equivalente al conocimiento de embarque en el transporte camionero y ferroviario.

### **Conocimiento de embarque**

Escritura privada en que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

### **Certificado de origen**

Documento que certifica cuál es el país donde se fabricó el producto (es decir, su origen). El certificado de origen, un documento de exportación común, se requiere al realizar exportaciones a varios mercados extranjeros. Puede requerirse para obtener un trato arancelario preferencial conforme a acuerdos de libre comercio (por ejemplo, TLCN, APTA, DR\_CAFTA, etc.).

### **Comercio Internacional**

Es la parte de la economía que se encarga de estudiar los intercambios de mercancías y servicios

**Convenio Comercial**

Dispone las conexiones para el intercambio efectivo de mercancía durante un plazo breve, de acuerdo con las listas convenidas de mercaderías entre las partes; también pueden contener algunas disposiciones relativas a las condiciones generales del comercio, pero en principio las listas de productos son esenciales en los convenios comerciales así como en la cláusula de más favor lo es en los tratados comerciales.

**D****Derechos Arancelarios:**

Son todos aquellos derechos establecidos en el arancel centroamericano de importación y recaudados por las aduanas, no obstante dicha institución no recauda únicamente estos derechos, ya que colecta otros tipos de gravámenes como son: impuestos (IVA), tasas (almacenaje), Multas (infracciones tributarias) y otros recargos.

**Derechos Anti-Dumping**

Tales derechos adoptan la forma de Derechos de Importación Especial, complementario, destinados a cubrir las diferencias entre los precios de exportación y los precios de consumo que se practican en el país exportador.

**Desgravación**

Reducción o eliminación de los gravámenes impositivos.

**Dumping**

Es cuando un país vende más barato en el extranjero que en su mercado nacional.

**E****Embalaje**

Es el objeto destinado a envolver o a contener, temporalmente, a un producto o conjunto de productos durante su manipulación, su transporte, su almacenamiento o presentación para la venta.

**Empaque**

Es el envoltorio que protege el producto contra el daño físico y cumple una función de identificación.

**Envase**

Envoltura que protege al producto lo presenta para su comercialización al comprador en lugar de venta.

**Embarque de la mercancía**

Es la operación física de cargue en el medio de transporte de la mercancía objeto de exportación, previa autorización de embarque por la autoridad aduanera. Se llama embarque único cuando la totalidad de la mercancía se encuentra amparada en el documento que acredita la operación de exportación y sale del territorio aduanero nacional con un solo documento de transporte. Se llama

embarque fraccionado cuando la mercancía amparada en el documento que acredita la exportación sale del territorio aduanero nacional en varios embarques y, por lo tanto, con varios documentos de transporte.

El embarque comprende además de la operación de cargue de la mercancía en el medio de transporte, su salida de puerto o aeropuerto con destino a otro país o su salida desde el territorio aduanero nacional hacia una Zona Franca Industrial de bienes y Servicios.

### **Exportación**

Es la salida de mercancías del territorio aduanero colombiano con destino a otro país o a una zona franca industrial de bienes y servicios, con el cumplimiento de los requisitos previstos en la norma.

### **Exportación Definitiva**

Esta modalidad regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, con destino a otro país o a una Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios, para su uso o consumo definitivo. La exportación definitiva puede realizarse de cuatro formas, de acuerdo con los datos suministrados en la Declaración de Exportación.

### **Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo**

Esta modalidad regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en otro

país o en una Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios y cuya permanencia en el exterior está regulada por el término de permanencia que autorice la aduana al momento de la aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque. Antes del vencimiento de dicho plazo, las mercancías deben ser reimportadas.

## **F**

### **Factura comercial**

Es el documento expedido como resultado de una operación comercial y firmado por el exportador en el que se registran los detalles de la misma incluyendo el valor y demás características de las mercancías objeto de operaciones aduaneras.

### **Cuotas de exportación**

Restricciones o límites específicos impuestos por un país exportador al valor o volumen de ciertas exportaciones, a fin de proteger a los productores y consumidores nacionales contra la escasez temporal de los bienes afectados o fortalecer sus precios en los mercados mundiales.

## **G**

### **Guía aérea**

Especifica los términos y condiciones que el transportista aéreo acepta para transportar los bienes y contiene limitaciones de responsabilidad; contrato entre el fletador y el transportista.

**I****Inscripción**

Aplicable a las personas jurídicas que desarrollan cierta clase de operaciones relacionadas con la movilización de las mercancías, en algunos casos debe estar previamente autorizada su actividad por autoridad diferente a la aduanera.

**Inspección documental**

Es la verificación que hace el funcionario aduanero para establecer conformidad entre la información contenida en la declaración y los documentos soporte de la misma, con el fin de determinar la procedencia o no del levante de las mercancías. En esta diligencia se busca confrontar la información suministrada por el Declarante con las características de la mercancía contenidas en los documentos soporte y el entorno de la operación de importación, y así poder determinar la naturaleza, clasificación, base gravable, tributos aduaneros aplicables, etc.

**Inspección Física**

Es el reconocimiento que hace el funcionario aduanero para establecer conformidad entre la información declarada, los documentos soporte de la declaración y la mercancía inspeccionada, para determinar la procedencia o no del levante de las mercancías.

En esta diligencia es viable la toma de muestras de mercancías para su análisis químico o físico en el laboratorio de aduanas. Estas muestras se toman cuando el funcionario tenga dudas sobre las características de las mercancías declaradas, las cuales

pueden incidir directamente en la determinación de los tributos aduaneros, en el cumplimiento de una restricción legal o administrativa o en la correcta clasificación arancelaria del bien.

### **Importador**

A nivel de su desempeño en el comercio exterior, podría definirse como la persona natural o jurídica que realiza operaciones económicas de importación y cuyos bienes se involucran en el proceso productivo y mercado interno del país. Desde el punto de vista aduanero podría definirse como la persona que previo el cumplimiento de los requisitos aduaneros, realiza el trámite de la importación directamente o a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera. Es el sujeto que pone en funcionamiento el aparato estatal para el cumplimiento de un servicio aduanero a cargo de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, mediante la facilitación y simplificación de trámites.

### **M**

#### **Manifiesto de carga**

Es el documento que contiene toda la relación de los bultos que comprenden la carga, incluida la mercancía a granel, a bordo del medio de transporte y que van a ser cargados y descargados en un puerto o aeropuerto, excepto los efectos correspondientes a pasajeros y tripulantes y que el representante del transportador debe entregar debidamente suscrito a la autoridad aduanera." (Ver Art. 1° del decreto).

**Medio de transporte**

Es el que permite el transporte de las mercancías y/o unidades de carga, que tenga tracción propia o autopropulsión. Estas unidades de transporte son las que se detallan a continuación: Aeronaves, bancos o buques, camiones o tracto camiones, gabarras y demás embarcaciones destinadas a la navegación interior. Otros medios de transporte similares.

**Mecanismos de Defensa Comercial**

Son salvaguardias que garantizan una adecuada transición hacia el libre comercio.

**Modalidades de exportación**

Son las diferentes formas de declarar la mercancía objeto de exportación, e indica si el declarante queda obligado al cumplimiento de una obligación posterior en un tiempo determinado, frente a la mercancía exportada. Estas son: Exportación definitiva, exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, exportación temporal para reimportación en el mismo estado, Reexportación y reembarque, Exportación por tráfico postal y envíos urgentes, programas especiales de exportación y exportación de energía eléctrica, Despacho o envíos urgentes y exportación de joyas, esmeraldas y demás piedras preciosas y exportación de café.

**Multas**

Corresponden a pagos que se deben hacer a la sociedad para resarcir el daño que se causa por vulnerar las normas

establecidas: por transitar con indicación de luz roja, por no presentar oportunamente las declaraciones, por no pagar los impuestos en las fechas correspondientes, por infracciones cambiarias.

## **N**

### **Nacionalización**

Es el proceso del despacho aduanero mediante el cual se considera que una mercancía ha sido nacionalizada. Se entiende por mercancía nacionalizada, la de origen extranjero que se encuentra en libre disposición por cuanto se ha cumplido la totalidad de los trámites y formalidades exigidas por las normas aduaneras. (Ver Art. 1° del decreto 2685 de 1999).

### **Nomenclatura Arancelaria**

Es un sistema que permite utilizar la codificación para agrupar por categorías las mercancías objeto de comercio. Según los diccionarios, nomenclatura significa catálogo o lista descriptiva. Esta lista descriptiva ordenada y metódica de mercancías según criterios técnicos y jurídicos preestablecidos, conforman un lenguaje universal, que permite a los diferentes operadores de comercio en cualquier país del mundo, entender a qué tipo de mercancía se refiere, al punto que supera las barreras idiomáticas y permite que el intercambio comercial fluya de manera rápida.

**L****Levante de Mercancías**

Es el acto por el cual la autoridad aduanera permite a los interesados la disposición de las mercancías previo cumplimiento de los requisitos legales o la constitución de garantía, según corresponda.

**Lugares de almacenamiento.**

La mercancía bajo control aduanero solamente podrá ser almacenada en los lugares autorizados por la autoridad aduanera ya que, por razones de conveniencia, se reserva la facultad discrecional de otorgar al solicitante la habilitación como depósito, independientemente de que cumpla o no con los requisitos exigidos. Estos lugares habilitados constituyen zona primaria aduanera.

**Lugar de arribo**

Es el lugar donde se surte todo el trámite atinente al ingreso de las mercancías de procedencia extranjera al territorio nacional en la que el transportador debe cumplir con una serie de formalidades ante la autoridad aduanera, a fin de presentar la carga con el lleno de los requisitos.

**Lugares de ingreso y arribo**

Son las zonas primarias aduaneras habilitadas, físicamente delimitadas y localizadas geográficamente dentro de la jurisdicción de una administración de aduanas. El ingreso y salida de mercancía bajo control aduanero del territorio

aduanero nacional, debe efectuarse única y exclusivamente a través de los lugares habilitados por la autoridad aduanera.

## **O**

### **Organización Mundial de Comercio (OMC)**

La OMC es la única organización internacional mundial encargada de las reglas del comercio entre naciones. Su fundamento consiste en los acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de las naciones comerciantes del mundo y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo de la OMC es ayudar a los productos de bienes y servicios, exportadores e importadores a realizar sus actividades comerciales.

## **P**

### **Precinto Aduanero**

Es el conjunto formado por un fleje, cordel o elemento análogo, que finaliza en un sello o marchamo y que dada su naturaleza y características, permite a la autoridad aduanera, controlar efectivamente la seguridad de las mercancías contenidas dentro de una unidad de carga o unidad de transporte

## **R**

### **Reconocimiento**

Es la actuación de la autoridad aduanera, a través del examen físico, revisión, aforo o inspección y verificación de las mercancías, para comprobar que su naturaleza, cantidad, peso y los demás datos declarados coincidan con los documentos que amparan la operación.

**Reembarque**

Esta modalidad regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior y que estén almacenadas en depósito habilitado, siempre que no se encuentren en abandono legal y no se hayan sometido a ninguna modalidad de importación. No procede el reembarque de sustancias químicas controladas por el Consejo Nacional de Estupefacientes.

**Reexportación**

Esta modalidad de exportación procede únicamente para mercancías importadas que se hayan declarado bajo la modalidad de importación temporal para reexportación en el mismo estado y modalidad de importación para transformación o ensamble. Igualmente, procede para los bienes de capital o sus partes importados temporalmente, que deban salir del país o a una Zona Franca Industrial de Bienes o Servicios, para ser reparados o reemplazados.

**Reimportación por perfeccionamiento pasivo**

Es la importación de mercancía que con anterioridad fuera exportada temporalmente para la elaboración, reparación y/o transformación. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

**Reimportación en el mismo estado**

Es la importación de mercancía que con anterioridad fuera exportada temporal o definitivamente que se encuentre en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el

extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que fue exportada. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

### **Régimen Aduanero**

Es el tratamiento aplicable a las mercancías mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros vigentes (despacho para consumo, ingreso temporal, tránsito aduanero internacional, exportación y otros). Los Regímenes aduaneros están constituidos por la Importación, Exportación y Tránsito Aduanero y mediante su aplicación, la autoridad aduanera permite el ingreso, salida o movilización de mercancías bajo su control, en o desde el territorio aduanero nacional.

### **Régimen Aduanero de Transporte**

Es el tratamiento que se da a las mercancías nacionales o en libre disposición, sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico, orientado a garantizar su salida del territorio aduanero nacional.

### **S**

#### **SAC (Sistema Arancelario Centroamericano):**

Nomenclatura arancelaria basada en el sistema de armonización en clasificación y codificación de mercancías, consta de 8 dígitos, de los cuales los seis primeros corresponden al sistema armonizado y los últimos dos son aperturas regionales.

**T****Tasas**

Es el precio que debe pagar el usuario por la prestación de un servicio público. El servicio puede ser prestado directamente por el Estado o por particulares.

**Tarifa aduanera**

Alícuota del impuesto a la que están sujetas las mercancías de importación, referida en el Arancel de Aduanas.

**Territorio aduanero**

Territorio de un estado en el cual son plenamente aplicables las disposiciones de su legislación aduanera.

**Trasbordo**

Es la modalidad del régimen de tránsito aduanero, según la cual se permite el traslado de mercancías del medio de transporte utilizado para la llegada al territorio aduanero nacional a otro que efectúa la salida a país extranjero, dentro de una misma Aduana, bajo control aduanero, sin que se causen tributos aduaneros.

**Transportista**

Aquel autorizado por el Organismo Nacional Competente de su país de origen para ejecutar o hacer ejecutar el transporte internacional de mercancías.

**Tránsito Aduanero**

Es la modalidad que permite los transportes terrestres de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una aduana a otra, situados en el territorio aduanero nacional.

**Tránsito Aduanero Internacional**

Es el régimen aduanero con arreglo al cual las mercancías son transportadas, bajo control aduanero, desde una aduana de partida hasta una aduana de destino en una misma operación en curso de la cual se cruzan una o varias fronteras, de dos o más países, con suspensión del pago de los gravámenes y tributos a la importación o exportación eventualmente exigibles, mientras dure la operación de tránsito aduanero internacional.

**Tributos aduaneros**

Término genérico que comprende los derechos de aduana y el impuesto sobre las ventas. A su vez, los derechos de aduana comprenden todos los derechos, contribuciones, tasas y gravámenes de cualquier clase, derechos antidumping o compensatorios y todo pago que se fije o exija directa o indirectamente por la importación de mercancías. Bajo ningún concepto el IVA hace parte de los derechos de aduana.

**U****Ubicación arancelaria**

Determinación del código arancelario correspondiente a las respectivas mercancías, según el Arancel de Aduanas.

**Unidad de carga**

Contenedor utilizado para el acondicionamiento de mercancías con el objeto de posibilitar o facilitar su transporte, susceptible de ser remolcado, pero que no tenga tracción propia. Las unidades de carga pueden ser entre otras: barcazas o planchones, contenedores, furgones, paletas, remolques, semi-remolques, tanques y vagones o plataformas de ferrocarril.

**Unidad de transporte**

Unidad que permite el transporte de las mercancías y/o unidades de carga, que tenga tracción propia o autopropulsión. Estas unidades de transporte pueden ser entre otras: aeronaves, barcos o buques, camiones o tracto camiones, gabarras y demás embarcaciones destinadas a la navegación interior y otros medios de transporte similares.

**Unión aduanera**

Forma de integración entre dos o más estados que consiste fundamentalmente, en la supresión de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre ellos, así como la construcción y adopción de un arancel externo común (frente a terceros países).

**V****Vaciado de contenedor**

Es la acción de desagrupar un cargamento consolidado, despachado en un contenedor. También se considera como la operación de sacar del contenedor las mercancías.

**Z****Zona Franca**

Es un área geográfica delimitada del territorio nacional declarada como tal por la autoridad competente, con carácter transitorio o permanente, en la cual las mercancías que se introduzcan en ellas se consideran como si n estuviesen dentro del territorio aduanero nacional con respecto a los tributos aduaneros, pero sometidas a control de la autoridad aduanera. Corresponde al Ministerio de Comercio Exterior su autorización, creación y vigilancia, limitándose la actuación aduanera para efectos del control con respecto al ingreso y salida de mercancías, su permanencia no está sujeta a término de almacenamiento.

**Zona de libre comercio**

Forma de integración que implica la supresión de barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los países que la constituyan.

**ANEXO No 5**

**MATRIZ DE REQUISITOS**

**POR PRODUCTO Y**

**PAÍS DE DESTINO**

**Matriz General de Requisitos por productos.**

A continuación se presentan los productos de exportación que requieren autorización de otras Instituciones previo al trámite que se realiza en CENTREX.

PRODUCTO	INSTITUCIÓN
Flora y Fauna Silvestre	<p><b><u>MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA</u></b>  <b>Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal (Autoridad Administrativa CITES)</b>            Las empresas deberán registrarse y obtener una autorización escrita por parte de esta institución</p>
Granos Básicos	<p><b><u>Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal (Cuarentena Agropecuaria).</u></b>            Esta institución realizará una inspección previa de productos y extenderá un certificado fitosanitario.</p>
Productos Lácteos	<p><b><u>Laboratorios Calificados para realizar análisis.</u></b>            Laboratorios: A) Central de Diagnóstico Veterinario y Control de Calidad de la DGSVA, MAG. B) Ministerio de Salud</p>

	Pública y Asistencia Pública, C) Calidad Integral de FUSADES.
Carne	<b><u>Inspección de Productos de Origen Animal</u></b> Las empresas deberán registrarse y obtener una autorización escrita por parte de esta institución
	<b>MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL.</b>
Productos alimenticios manufacturados para consumo humano.	<b><u>Departamento de control de Higiene de los Alimentos.</u></b> Las empresas deben obtener una autorización escrita por parte de esta institución

**ANEXO No 6**

**CUADRO COMPARATIVO**

**DE LOS TRATADOS DE**

**LIBRE COMERCIO**

<b>SIMILITUDES Y DIFERENCIAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR Y OTROS PAISES ( CHILE, PANAMA, MÉXICO, REPÚBLICA DOMINICANA, ESTADOS UNIDOS)</b>	
<b>CAPITULOS</b>	<b>ANALISIS DE LOS CAPITULOS</b>
MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	En cada tratado se establece un comité de asuntos sanitarios y fitosanitarios que regulara los acuerdos entre las partes contratantes para facilitar el comercio así como también se trata de proteger la salud y la vida de las personas y animales. El Cafta es uno de los tratados que da mas importancia a dichas medidas comparada con los acuerdos celebrados con otros países, debido a las regulaciones que implementan las instituciones tales como la FDA que tiene la responsabilidad del desarrollo y el cumplimiento de todas las normativas de seguridad en el suministro de alimentos a los Estados Unidos, estableciendo mayores requisitos que cualquier otra institución de otros países.
REGLAS DE ORIGEN	Son una parte importante incluidas en cada uno de los tratados, la cual es una medida para evitar que los países no signatarios gocen de los beneficios estipulados para las partes contratantes. En cada tratado se determina que mercancía es originaria o también establecen las regulaciones a seguir cuando algunas de estas contienen materiales no originarios
DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	La desgravación consiste en plazos para que una mercancía entre libre de aranceles al país signatario y para lo cual en cada uno de los tratados los países establecen plazos para cada producto. Algunas mercancías quedan libres de arancel desde el momento que se firma el tratado y otras utilizan diferentes periodos para lograr por completo la tasa cero.

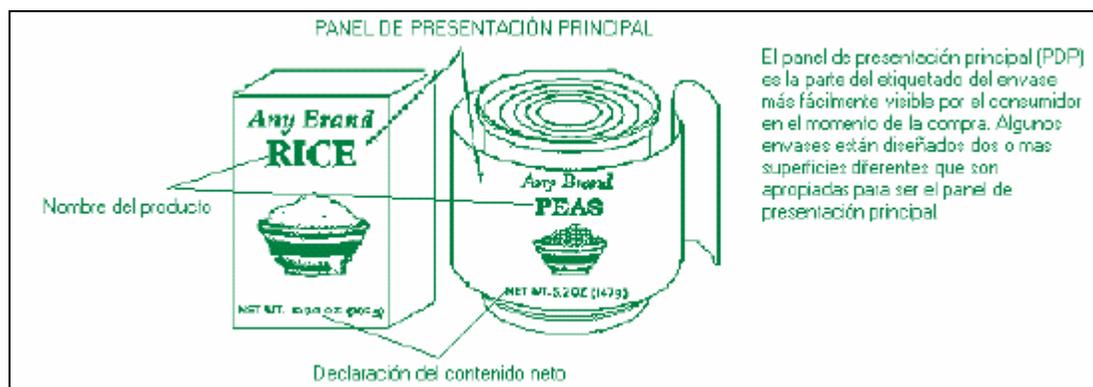
**ANEXO No 7**

**OTROS ANEXOS**

## ANEXOS

### 1. ANEXOS DE ETIQUETADO

#### PANEL DE PRESENTACIÓN PRINCIPAL



#### DATOS NUTRICIONALES

<b>Nutrition Facts</b>		Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs:	
Serving Size 1 cup (228g)		Calories: 2,000 2,500	
Servings Per Container 2			
<b>Amount Per Serving</b>			
<b>Calories</b> 260	Calories from Fat 120		
% Daily Value*			
<b>Total Fat</b> 13g		Less than	65g
Saturated Fat 5g	20%	Less than	20g
<b>Cholesterol</b> 30mg	10%	Less than	300mg
<b>Sodium</b> 660mg	28%	Less than	2,400mg
<b>Total Carbohydrate</b> 31mg	10%		300g
Dietary Fiber 0g	0%		25g
Sugars 5g		Calories per gram: Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4	
<b>Protein</b> 5g			
Vitamin A 4%	•	Vitamin C 2%	
Calcium 15%	•	Iron 4%	

DATOS NUTRICIONALES

Nutrition Facts	Amount Per Serving		% Daily Value*		Amount Per Serving		% Daily Value*	
Serving Size 2 slices (66g) Servings Per Container 10	Total Fat	1.5g	2%	Total Carbohydrate	26mg	9%	*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs.	
	Saturated Fat	0g	0%	Dietary Fiber	2g	8%	Calories: 2,000 2,500	
Calories 140 Calories from Fat 10	Cholesterol	0mg	0%	Sugars	1g		Total Fat	Less than 65g 80g
	Sodium	280mg	12%	Protein	4g		Sat Fat	Less than 20g 25g
Vitamin A 0%	Vitamin C 0%	Calcium 6%	Iron 6%			Cholesterol	Less than 300mg 300mg	
Thiamin 15%	Riboflavin 8%	Niacin 10%					Sodium	Less than 2,400mg 2,400mg
						Total Carbohydrate	300g 375g	
						Dietary Fiber	25g 30g	
						Calories per gram: Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4		

DATOS NUTRICIONALES

Helvética Regular de cuerpo 8 y un punto de espacio

Barra de tres puntos

Helvética Black de cuerpo 8 a 4 puntos de espacio

Barra centrada de separación de nutrientes de 1/4 punto (2 puntos de espacio por encima y 2 por debajo)

Helvética Regular de cuerpo 8, 4 puntos de espacio

Helvética Regular cuerpo 8, 4 puntos de espacio y boliches de cuerpo 10

### Nutrition Facts

Serving Size 1 cup (228g)  
Servings Per Container 2

---

Amount Per Serving

**Calories** 260    **Calories from Fat** 120

---

% Daily Value\*

**Total Fat** 13g    **20%**

Saturated Fat 5g    **25%**

**Cholesterol** 30mg    **10%**

**Sodium** 660mg    **28%**

**Total Carbohydrate** 31mg    **10%**

Dietary Fiber 0g    **0%**

Sugars 5g

**Protein** 5g

---

Vitamin A 4%    •    Vitamin C 2%

Calcium 15%    •    Iron 4%

\*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs:

Calories: 2,000    2,500

---

Total Fat	Less than 65g	80g
Sat Fat	Less than 20g	25g
Cholesterol	Less than 300mg	300mg
Sodium	Less than 2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate	300g	375g
Dietary Fiber	25g	30g

---

Calories per gram:  
Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4

Franklin Gothic Heavy o Helvética Black alineada a izquierda y derecha, no inferior a cuerpo 13

Barra de 7 puntos

Helvética Black de cuerpo 8

Toda la información está introducida en una caja de barra de 1/2 punto y a tres puntos de texto

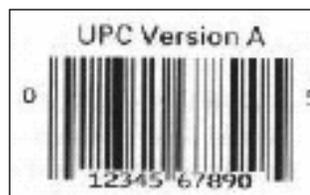
Barra de 1/4 de punto

Todo lo que aparece por debajo de las vitaminas y minerales (notas a pie de página) es de cuerpo 6 y un punto de espacio

DATOS NUTRICIONALES

<b>Nutrition Facts</b>			
Serving Size 1 cup (228g)			
Servings Per Container 2			
<b>Amount Per Serving</b>			
<b>Calories</b> 260	Calories from Fat 120		
<b>% Daily Value*</b>			
<b>Total Fat</b> 13g	<b>20%</b>		
Saturated Fat 5g	<b>25%</b>		
Trans Fat 2g			
<b>Cholesterol</b> 30mg	<b>10%</b>		
<b>Sodium</b> 660mg	<b>28%</b>		
<b>Total Carbohydrate</b> 31g	<b>10%</b>		
Dietary Fiber 0g	<b>0%</b>		
Sugars 5g			
<b>Protein</b> 5g			
Vitamin A 4%	• Vitamin C 2%		
Calcium 15%	• Iron 4%		
* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your Daily Values may be higher or lower depending on your calorie needs:			
	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g
Calories per gram:			
Fat 9	•	Carbohydrate 4	• Protein 4

CODIGO DE BARRAS



## 2. ANEXOS DE ETIQUETAS DE PRODUCTOS ÉTNICOS

## HORCHATA

<b>Datos de Nutrición</b>	
Tamaño de ración: 2 cucharadas (19 g)	
Raciones por paquete: aprox. 18	
Cantidad por ración	
Calorías 70	Calorías de grasa 20
% de Valor Diario	
<b>Grasa Total 1g</b>	5%
Grasa Saturada 0g	0%
<b>Colesterol 0mg</b>	0%
<b>Sodio 0mg</b>	0%
<b>Carbohidrato Total 13g</b>	0%
Fibra Dietética 2g	4%
Azúcares 6g	4%
<b>Proteína 2g</b>	
Vitamina A 0%	Vitamina C 0%
Calcio 0%	Hierro 10%
Porcentajes de valor diario calculados en base una dieta de 2000 calorías.	

## CHOCOLATE

<b>Datos de Nutrición</b>	
Tamaño de ración: 30 g	
Raciones por paquete: aprox. 15	
Cantidad por ración	
Calorías 133	Calorías de grasa 27
% de Valor Diario	
<b>Grasa Total 3g</b>	6%
Grasa Saturada 0g	0%
<b>Colesterol 1.66mg</b>	1%
<b>Sodio 10mg</b>	0.4%
<b>Carbohidrato Total 85.6g</b>	8.5%
Fibra Dietética 0.3g	2%
Azúcares 19.4g	
<b>Proteína 1g</b>	
Vitamina A 0%	Vitamina C 3.0%
Calcio 2.7%	Hierro 2.5%
Porcentajes de valor diario calculados en base una dieta de 2000 calorías.	

## LOROCO

<b>Nutrition Facts</b>			
<b>Información Nutricional</b>			
Serving size/Tamaño de ración: 32gr.			
Servings/Raciones: 7			
Amount per serving/Cantidad por ración:			
Calories	5	Calories From Fat	0
Total Fat	0g	0%	DV
Sodium	50mg	1.5%	DV
Total Carb.	1g	5.5%	DV
Dietary Fiber	0.3g	1	DV
Sugars	0.3g	0%	
Protein	2g	1.85%	
Vitamin A 0.2mg DV	Calcium 14 mg DV		
Vitamin C 0.2mg	Iron 0 mg DV		
Percent Daily Values (DV) are based on a 2000 calorie diet			

## NORMA SANITARIA DEL MINISTERIO DE SALUD


**MINISTERIO DE SALUD PUBLICA  
Y ASISTENCIA SOCIAL**

San Salvador, El Salvador, C.A.

**Departamento de Control e Higiene  
de los Alimentos**
**NORMA ADMINISTRATIVA PARA EL REGISTRO SANITARIO DE  
ALIMENTOS PROCESADOS RIESGO “C”**
**Definición: Alimento Riesgo “C”**

Es aquel que por su composición cuali – cuantitativa representa bajo riesgo para los consumidores.

Para los alimentos procesados incluidos en la categoría de Riesgo C, se establece la Norma Administrativa siguiente:

- a) La persona natural o jurídica deberá cumplir con los requisitos siguientes:
1. Presentar expediente completo de acuerdo a los requisitos para iniciar el trámite de Registro para productos nacionales e importados, y que se resumen a continuación:
    - 1.0 Composición cualitativa del producto, cuantificar sólo aditivos
    - 1.1 Etiqueta
    - 1.2 Certificado de Libre Venta
    - 1.3 Licencia de Funcionamiento de la Bodega y/o Planta Procesadora.
    - 1.4 Muestra del producto a registrar
    - 1.4 Información Adicional
  2. La persona natural o jurídica deberá presentar declaración jurada ante notario especificando lo siguiente:
    - 2.1. Que la fabricación y venta de los productos contenidos en la presente declaración están legalmente autorizados, tal como lo compruebo con el Certificado de Libre Venta del país de Origen. (productos importados).
    - 2.2. Que la empresa fabricante (o el exportador) de los productos mencionados en este instrumento ha sido inspeccionada por las autoridades competentes en fechas: \_\_\_\_\_.
    - 2.3. Que el producto cuenta con un control de calidad interno por parte del fabricante, cumpliendo con los estándares de calidad (productos nacionales e importados). (certificado de análisis).
    - 2.4. Que los productos son aptos para el consumo humano. (productos nacionales e importados).
    - 2.5. Que los productos son fabricados y distribuidos conforme a las exigencias del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (Productos nacionales y productos importados).

2.6 Si después de haber realizado los análisis a mis productos, estos no cumplen con lo que establecen las Normas de Calidad Sanitaria, quedarán sujetos a lo que establece el Código de Salud en el Art. 90; todo con el fin de proteger la salud de la población.

- 3 Una vez se ha cumplido los numerales 1 y 2 se procederá a inscribir el producto en un plazo máximo de 48 horas en el Registro respectivo y de acuerdo al Artículo 95 del Código de Salud, extendiéndole una constancia de inscripción con el Número de Registro asignado para efectos de comercialización.

La certificación le será entregada una vez se haya verificado el cumplimiento de los parámetros de la Norma Técnica respectiva, así como el cumplimiento de los demás requisitos establecidos para el Registro Sanitario.(Numeral 1).

- 4 Los alimentos incluidos en el Riesgo "C" se describen a continuación:

- Bebidas Alcohólicas importadas
- Dulces y gomas de mascar
- Panadería y Tortillería Industrial
- Grasas y aceites
- Azúcares y mieles
- Bebidas carbonatadas y no carbonatadas
- Fructosa
- Té, café
- Cereales desayuno
- Salsas y pastas de tomate
- Sopas deshidratadas
- Polvo para bebida
- Conservas vegetales y animales
- Especias y condimentos
- Pastas
- Mostaza
- Huevos deshidratados
- Sal
- Azúcar dietética
- Boquitas o Snaks
- Cocoa
- Compotas de frutas y hortalizas
- Consomé en polvo
- Arroz precocido
- Frutas deshidratadas y confitadas
- Frutas y verduras enlatadas
- Frijol volteado en pasta y deshidratado
- Postre de Gelatina en Polvo, Postre de Gel
- Jaleas y mermeladas
- Leche condensada y evaporada
- Levadura y polvo para hornear

- Puré de papa instantáneo
- Vinagre
- Esencias
- Galletas

NOTA. Si después de realizar el primer muestreo, los resultados de los análisis no cumplen con la Norma Técnica respectiva, se permitirá un máximo de dos remuestreros.



ESQUEMAS DE PROCEDIMIENTOS DE LA ADMINISTRACION DE ALIMENTOS Y DROGAS (FDA)



# ALIMENTOS PROCESADOS

