

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL



“DIRECTORIO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS: PROGRAMAS Y SERVICIOS”

TRABAJO DE INVESTIGACION PRESENTADO POR:

IDALMA YAMILETH GONZÁLEZ ULLOA

LADY PATRICIA MORENO PÉREZ

GLORIA EDITH TOBAR MELARA

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO(A) EN MERCADEO INTERNACIONAL

ENERO 2013

SAN SALVADOR EL SALVADOR CENTROAMERICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR (A): ING. MARIO ROBERTO NIETO LOVO

SECRETARIO GENERAL : DRA. ANA LETICIA ZAVALA DE AMAYA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO: MÁSTER ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO: M.B.A. JOSÉ CIRIACO GUTIÉRREZ CONTRERAS

DOCENTE DIRECTOR: LIC. DANIEL MAURICIO VILLACORTA HERNÁNDEZ

COORDINADOR DE SEMINARIO : LIC. BRUNO JOSÉ ALAS CASTILLO

DOCENTE OBSERVADOR: LIC. JOSÉ LUIS GARCÍA MONGE

ENERO 2013

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Manifiesto mi gratitud a Dios por acompañarme en todo momento, permitirme culminar otra etapa en mi vida rodeada de personas a quienes estimo y quiero. Expreso mi inmensa gratitud a mi padre por ser mi pilar, guía, fuente de afecto y apoyo incondicional, a mi mamá por estar pendiente de mí, por cuidarme, escucharme, por quererme. A mis amigas por su apoyo personal, en el estudio, muestras de afecto y ánimo.

Idalma Yamileth González

No encuentro las palabras más adecuadas para expresar eterna mi gratitud a mi Padre Celestial por permitirme la vida, por amarme y llenar mi vida de grandes bendiciones que sin duda no merezco, a mi familia que siempre ha estado conmigo apoyándome, a mis compañeras de grupo por animarme a seguir para culminar este proyecto. A mi futuro bebe que llego para inyectarme una razón más para esforzarme y luchar por hacer realidad mis sueños.

Gloria Edith Tobar Melara

Agradezco al cielo y sobre todo a Dios por brindarme la oportunidad de lograr uno más de mis sueños, agradezco el sólo hecho de haberme brindado día a día la fuerza y voluntad de seguir con mi meta, a mis compañeras de grupo por no dejarme desistir y animarme para seguir adelante, a cada uno de los docentes que pusieron un granito de arena para construir una nueva profesional.

Lady Patricia Moreno Pérez

ÍNDICE

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	ii
CAPÍTULO 1	
MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA PARA EL DISEÑO DE UN DIRECTORIO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS: OFERTAS DE PROGRAMAS Y SERVICIOS.	
1. MARKETING INTERNACIONAL EN LA EXPORTACIÓN.....	1
2. ECONOMÍA MUNDIAL.....	3
2.1 EXPANSIÓN DEL MERCADO GLOBAL.....	3
2.2 EL LANZAMIENTO DEL PRODUCTO GLOBAL.....	3
3. COMERCIO.....	4
3.1 CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO.....	4
3.2 FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	5
3.3 IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	6
3.4 COYUNTURA DEL COMERCIO MUNDIAL.....	7
3.5 COMERCIO DE MERCANCÍAS Y SERVICIOS.....	8
4. ACUERDOS COMERCIALES PREFERENTES.....	9
5. SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA.....	11
6. EXPORTACIÓN.....	14
6.1 ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN ORGANIZACIONAL.....	16
6.2 POLÍTICAS NACIONALES QUE GOBIERNAN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.....	17

6.1.1	PROGRAMAS GUBERNAMENTALES QUE APOYAN LAS EXPORTACIONES..	17
6.1.2	ACCIONES GUBERNAMENTALES PARA DESALENTAR LAS IMPORTACIONES Y BLOQUEAR EL ACCESO AL MERCADO.....	19
6.2	ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS.....	20
6.3	MARCO DE REFERENCIA DE LAS EXPORTACIONES.....	22
6.3.1	ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.....	23
6.4	SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES.....	29
6.5	INSTITUCIONES QUE APOYAN LAS EXPORTACIONES.....	32
6.6	FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES.....	33
6.7	TIPOS DE EXPORTACIONES.....	34
6.8	IMPORTANCIA DE LAS INSTITUCIONES QUE BRINDAN APOYO A LOS EXPORTADORES.....	34
6.9	SECTORES EXPORTADORES DE EL SALVADOR.....	35
6.10	IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES PARA LA ECONOMÍA SALVADOREÑA.....	36
6.11	DESTINO DE LAS EXPORTACIONES Y PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN.....	36
7.	GENERALIDADES DE LA CORPORACIÓN DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR (COEXPORT).....	40
8.	LAS BASES DE DATOS.....	44

CAPÍTULO II

“INVESTIGACIÓN DE CAMPO PARA LA REALIZACIÓN DE UN DIRECTORIO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS: OFERTAS DE PROGRAMAS Y SERVICIOS”

1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....	51
1.1 OBJETIVOS GENERALES.....	51
1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	51
2. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION.....	52
3. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	52
3.1 ALCANCES.....	52
3.2 LIMITACIONES.....	53
4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	53
A. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	53
B. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	53
C. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	54
D. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	55
1. FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIA.....	55
2. FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIA.....	55
E. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	55
F. UNIVERSO Y MUESTRA.....	60
G. INSTRUMENTO Y TÉCNICAS A UTILIZAR DENTRO DE LA INVESTIGACIÓN.....	60
H. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	61
I. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	61

5. NECESIDADES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS AL INGRESAR A UN NUEVO MERCADO INTERNACIONAL.....	62
5.1 PROBLEMAS EN EMPAQUE.....	63
5.1.1 EMBALAJE.....	64
5.2 FINANCIAMIENTO.....	66
5.2.1 ACCESO AL FINANCIAMIENTO.....	67
5.3 RESTRICCIONES COMERCIALES.....	69
5.4 BUROCRACIA LEGAL.....	70
5.5 MANEJO DE LA DOCUMENTACIÓN.....	72
6. TEMAS EN LOS QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS NECESITAN RECIBIR CAPACITACIÓN.....	73
7. OFERTA DE SERVICIOS.....	74
8. PRODUCTOS SIMILARES.....	75
9. RELEVANCIA DE LAS FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES.....	76
10. DEMANDA POTENCIAL DEL DIRECTORIO DE INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES, SEMI-PRIVADAS, PRIVADAS E INTERNACIONALES CON PROGRAMAS Y SERVICIOS A EXPORTADORES.....	77
11. ANÁLISIS DE LA MEZCLA DEL DIRECTORIO.....	78
12. CONCLUSIONES.....	81
13. RECOMENDACIONES.....	83

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE UN DIRECTORIO DE PROGRAMAS DE APOYO Y SERVICIOS OFRECIDOS POR INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES, SEMI-PRIVADAS, PRIVADAS E INTERNACIONALES AL SECTOR EXPORTADOR DE EL SALVADOR

GENERALIDADES DEL DIRECTORIO.....	86
UTILIZACIÓN DEL DIRECTORIO.....	92
ÍNDICE POR NECESIDAD.....	93
INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES	
1. MINISTERIO DE ECONOMÍA DE EL SALVADOR.....	101
2. CONSEJO SALVADOREÑO DE LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA.....	116
3. COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA (CONAMYPE).....	117
4. CENTRO DE DESARROLLO DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (CDMYPE).....	119
5. CENTRO DE DESARROLLO ARTESANAL (CEDART).....	134
6. AGENCIA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DE EL SALVADOR.....	138
7. MINISTERIO DE AGRICULTURA.....	142
8. CONSEJO SALVADOREÑO DEL CAFÉ (CSC).....	144
9. CENTRO DE DESARROLLO DE LA PESCA Y ACUICULTURA (CENDEPESCA).....	148
10. CENTRO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA Y FORESTAL (CENTA).....	149
11. MINISTERIO DE SALUD.....	151
12. MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES.....	155
13. MINISTERIO DE HACIENDA.....	156
14. DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (DGA).....	164
15. BANCO CENTRAL DE RESERVA.....	168

16. BANCO DE FOMENTO AGROPECUARIO (BFA).....	182
17. BANCO HIPOTECARIO.....	184
18. BANCO DE DESARROLLO DE EL SALVADOR (BANDESAL).....	186
19. CENTRO PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL EMPAQUE Y EMBALAJE EN CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ (CDIECAP).....	193
20. INSTITUTO SALVADOREÑO DE FORMACIÓN PROFECIONAL (INSAFORP).....	203
INSTITUCIONES SEMI-PRIVADAS	
21. CORPORACIÓN DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR (COEXPORT).....	206
INSTITUCIONES PRIVADAS	
22. FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (FUSADES)	210
23. ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES (ASI).....	212
24. CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR (CAMARASAL).....	215
INSTITUCIONES INTERNACIONALES	
25. INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (IICA).....	221
26. USAID EL SALVADOR.....	224
27. CÁMARA AMERICANA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR (AMCHAM).....	225
28. CÁMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR.....	228
29. AGENCIA ALEMANA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL (GIZ).....	231
MARCO CONCEPTUAL.....	234
BIBLIOGRAFÍA.....	237
ANEXOS.....	240

INDICE DE CUADROS, DIAGRAMAS, ESQUEMAS Y GRÁFICAS

INDICE DE CUADROS	PÁGINA
CUADRO N° 1: MATRIZ DE CRECIMIENTO DE PRODUCTO O MERCADO... ..	2
CUADRO N° 2: COMERCIO DE MERCANCIAS: PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES, 2011.....	9
CUADRO N° 3: FORMAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	10
CUADRO N°4: CENTROAMÉRICA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MCCA, SEGÚN CATEGORÍA DE PRODUCTO, 2010.....	13
CUADRO N° 5: POSIBLES PROBLEMAS DE EXPORTACIÓN.....	17
CUADRO N° 6: SECTORES EXPORTADORES DE EL SALVADOR.....	35
CUADRO N° 7: EL SALVADOR: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MCCA SEGÚN CATEGORÍA DE PRODUCTO, 2010.....	39
CUADRO N° 8: EMPRESAS EXPORTADORAS SELECCIONADAS.....	59
CUADRO N° 9: LABORATORIO: BIOTECNOLOGÍA CENTA.....	149
CUADRO N° 10: SERVICIOS VARIOS, LABORATORIOS CENTA.....	150
CUADRO N° 11: CLASIFICACIÓN DE MEMBRESÍA, AMCHAM EL SALVADOR.....	228
CUADRO N° 12: FORMATO DE LA BASE DE DATOS DEL DIRECTORIO PROPUESTO.....	233

INDICE DE DIAGRAMAS**PÁGINA**

DIAGRAMA N° 1: PROCESO DE APLICACIÓN PARA EL FONDO FONDEPRO.....	109
DIAGRAMA N° 2: DOCUMENTOS PARA ACCEDER AL FONDO.....	110
DIAGRAMA N° 3: DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA PROYECTOS.....	110
DIAGRAMA N° 4: MÁS SOBRE LOS APOYOS QUE BRINDA EL PROGRAMA EXPORTAR PASO A PASO.....	140
DIAGRAMA N° 5: SERVICIOS EN LAS SIGUIENTES ÁREAS, PARASITOLOGÍA VEGETAL CENTA..	150

INDICE DE ESQUEMAS**PÁGINA**

ESQUEMA N° 1: OBJETIVOS PRIMORDIALES DE LA ESTRATEGIA NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES EN 1990.....	21
ESQUEMA N° 2: NUEVOS DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR.....	36
ESQUEMA N° 3: OTROS DESTINOS NUEVOS DE LAS EXPORTACIONES.....	37
ESQUEMA N° 4: CONTENIDO DEL ETIQUETADO EN LOS PRODUCTOS.....	64
ESQUEMA N° 5: BANCOS PRIVADOS, GUBERNAMENTALES Y COOPERATIVAS QUE OFRECEN FINANCIAMIENTO A EXPORTADORES.....	66
ESQUEMA N° 6: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO.....	67

ESQUEMA N° 7: ASPECTOS CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS UTILIZADOS POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA APROBAR FINANCIAMIENTO.....	68
ESQUEMA N° 8: RESTRICCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.....	69
ESQUEMA N° 9: DOCUMENTOS PARA EXPORTAR.....	72
ESQUEMA N° 10: EVOLUCIÓN DE OFERTAS DE SERVICIOS A EXPORTADORES.....	74
ESQUEMA N° 11: MODALIDADES Y MONTOS VIGENTES PARA SOLICITAR COFINANCIAMIENTO AL FONDEPRO.....	109

INDICE DE GRÁFICAS

PÁGINA

GRÁFICA N° 1: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES SOCIOS.....	12
GRÁFICA N° 2: ESTRUCTURA DEL COMERCIO DEL MCCA, 2010.....	14
GRÁFICA N° 3: EXPORTACIONES POR SOCIO COMERCIAL JUNIO 2011- MAYO 2012 (EN MILLONES DE DÓLARES).....	39
GRÁFICA N° 4: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES SOCIOS, 2010....	40
GRÁFICA N° 5: DISTRIBUCIÓN NORMAL DE GAUSS.....	58
GRÁFICA N° 6: NECESIDADES MÁS FRECUENTES EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	62
GRÁFICA N° 7: NECESIDADES DE CAPACITACIÓN.....	73
GRÁFICA N° 8: BENEFICIOS DE LAS FERIAS INTERNACIONALES.....	77
GRÁFICA N° 9: UTILIZACIÓN DEL DIRECTORIO.....	78

RESUMEN

El presente trabajo de investigación es un Directorio que agrupa a distintas instituciones pertenecientes al sector público, semi-privado, privado e internacional relacionadas con las exportaciones.

Surge como una necesidad de brindar información sobre el apoyo y servicios que se les otorga a las empresas exportadoras para que puedan conocer anticipadamente los requerimientos, oportunidades, restricciones y demás aspectos relevantes para insertarse exitosamente en mercados internacionales.

Con el propósito de reflejar las opiniones de todos los sectores productivos comercializadores de bienes a nivel internacional, se utiliza el método estadístico de muestra estratificada.

Se parte de la situación actual de los exportadores, sus necesidades y sugerencias para buscar las instituciones que suplen esas carencias en materia de exportación. Entre las principales necesidades que tienen las empresas se encuentra el acceso al financiamiento, conocimiento en materia de empaque y restricciones comerciales. Del total de instituciones identificadas que ofrecen programas y servicios enfocados en la reactivación de la economía nacional a partir de las exportaciones, el Ministerio de Economía cuenta con más programas, información, conferencias, capacitaciones en pro del sector exportador. Se incluye además, entes internacionales que, a pesar de no brindar apoyo directo a empresarios exportadores, son importantes por el apoyo canalizado a través de otras instituciones.

Como producto final es una herramienta de utilidad para informarse del apoyo al que se puede acceder, conociendo las restricciones que se imponen para ello. Para que el acceso sea de manera rápida y sencilla, se presenta la información en una base de datos creada en el programa Access y también en Excel.

INTRODUCCIÓN

La internacionalización de las empresas brinda grandes oportunidades que compensan los retos y dificultades aunadas a ello. Siendo un pilar para la economía en la medida que se exporta porque se genera empleo, bienestar social, se mejora la balanza comercial, entre otros beneficios. La empresa tiene diversas formas para realizarlo, ya sea de manera directa o indirecta, utilizando ventas o marketing de exportación, es decir, realizando adaptaciones al producto o no.

La realidad refleja exportaciones fallidas por desconocimiento del mercado y de las exigencias reglamentarias impuestas por los países. Por ello, surge el “Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas: Programas y Servicios”, para orientar a las empresas y que puedan acceder a la información que les servirá en su proceso de exportación; porque existen programas y servicios de distinta índole que permiten tomar mejores decisiones para acceder a mercados fuera de las fronteras nacionales.

Este documento se ha estructurado en tres capítulos, a fin de contar con una perspectiva amplia relacionada con la investigación.

En el Capítulo I se define el marco de referencia de las exportaciones, del comercio mundial y regional, con especial énfasis en el intercambio de El Salvador con el resto de países. El Capítulo II presenta la metodología utilizada para llevar a cabo la investigación de campo, así como los principales hallazgos de la misma. El Capítulo III detallan las Instituciones que tienen ofertas de programas y servicios para fomentar las exportaciones, clasificadas en Gubernamentales, Semi-privadas, Privadas e Internacionales.

Como punto final, a manera general, se incluye el modelo utilizado para crear la Base de Datos del Directorio diseñado en el programa Access y Excel.

CAPITULO I

I. MARCO TEORICO DE REFERENCIA PARA EL DISEÑO DE UN DIRECTORIO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS: OFERTA DE PROGRAMAS Y SERVICIOS.

1. MARKETING INTERNACIONAL EN LA EXPORTACIÓN

Es utilizado en diversas estrategias por las empresas, una de ellas es al buscar nuevos mercados a través de la internacionalización; siendo la exportación una forma de ello. Hace tres décadas ni siquiera existía. Hoy en día las personas de negocios experimentadas lo utilizan para desarrollar todo el potencial comercial de sus empresas. Sin embargo, hay otra razón todavía más decisiva de porqué las empresas deben tomarlo en serio: su supervivencia.

Marketing es una función organizacional y una serie de procesos para crear, comunicar y proporcionar valor a los clientes, así como para manejar las relaciones con éstos de manera que beneficien a la organización y a sus partes integradas.

Una organización que participa en este tipo de marketing centra sus recursos y competencias en las oportunidades de mercado y amenazas internacionales. Una diferencia entre los dos tipos de marketing: regular e internacional es el alcance de sus actividades¹.

¹ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 4

El alcance puede plantearse en términos de las estrategias conocidas de matriz de crecimiento de producto o mercado en el **cuadro N° 1: Matriz de Crecimiento Producto o Mercado**, que se muestra a continuación:

Cuadro N° 1: Matriz de crecimiento de producto o mercado

		Orientación al producto			
		Productos existentes		Nuevos productos	
Orientación al mercado	Mercados existentes	1- Estrategia de penetración de mercado	de	2- Estrategia de desarrollo de mercados	de
	Nuevos mercados	3- Estrategia de desarrollo de productos	de	4- Estrategia de diversificación	de

Fuente: Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 4.

Las empresas exportadoras de El Salvador se encuentran realizando una estrategia de desarrollo de productos, ésta consiste en buscar nuevos clientes al introducir productos o servicios existentes en nuevos mercados geográficos, justamente lo que sucede cuando se realizan exportaciones².

El marketing internacional es básico si una empresa compete en una industria internacional o en vía de internacionalizarse. Desde el punto de vista del marketing, la internacionalización presenta a las empresas oportunidades atractivas (y retos), ya sea que los directivos decidan ofrecer o no sus productos o servicios en todas partes. También ofrece a las empresas grandes oportunidades para reconfigurarse a sí mismas³.

² Ibid

³ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 6

2. ECONOMÍA MUNDIAL

La economía mundial ha cambiado profundamente desde la Segunda Guerra Mundial. Quizás el cambio más importante es el surgimiento de los mercados globales; al responder a nuevas oportunidades, los competidores globales han desplazado o absorbido cada vez más a los locales. Al mismo tiempo, la integración de la economía mundial ha aumentado de manera significativa. La integración económica se mantenía en 10% al inicio del siglo XX; en la actualidad, es aproximadamente de 50%. El crecimiento del comercio electrónico disminuye la importancia de las barreras nacionales y obliga a las empresas a una nueva evaluación de sus modelos económicos⁴.

2.1 EXPANSIÓN DEL MERCADO GLOBAL

Todos los tipos de empresas, grandes y pequeñas, pueden realizar la expansión global de los mercados a través de la inversión extranjera directa o de contactos de administración y lo hacen a un ritmo creciente. La clave para decidir invertir en el extranjero es la existencia de ventas específicas que superan las desventajas y el riesgo de operar tan lejos de casa. Debido a que la inversión extranjera directa a menudo requiere un capital importante y la capacidad de una empresa de absorber el riesgo, los participantes más visibles del área son las grandes corporaciones multinacionales⁵.

2.2.1 EL LANZAMIENTO DEL PRODUCTO GLOBAL

El impacto de un lanzamiento de un producto global efectivo puede ser grande, pero también puede serlo el costo de uno que sea mal ejecutado. Los elevados costos de desarrollo y las presiones competitivas están forzando a las compañías a apresurar los productos en tantos mercados como sea posible⁶.

⁴ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 42

⁵ Marketing Internacional, Ilkka A. Ronkainen, página 421

⁶ Marketing Internacional, Ilkka A. Ronkainen, página 450.

3. COMERCIO

Las exportaciones son un motor importante en las economías, se dan a través del comercio que realizan los países en su intercambio comercial. Para comprender mejor se define el comercio, su clasificación, fundamentos e importancia.

Definición: El comercio es una actividad de intercambio y aproximación con propósito de lucro, actividad que realizan en forma habitual o profesional las personas o instituciones llamadas comerciantes. Es decir, un país exportador envía productos y/o servicios a un país importador⁷.

3.1 CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO

- 📁 Comercio Interior: se realiza entre personas físicas o con las que residen dentro de un mismo país.
- 📁 Comercio Exterior: es el que se da entre personas que viven en distintos países, quedando dentro de este grupo el Comercio Internacional, que es el que se realiza entre los gobiernos de diferentes naciones.
- 📁 Comercio Terrestre: esta actividad se rige por una rama del mismo Derecho Mercantil denominada Derecho Mercantil Terrestre.
- 📁 Comercio Marítimo: esta actividad también tiene una rama especial y se rige dentro del Código de Comercio, rama que se denomina Derecho Mercantil Marítimo.
- 📁 Comercio al por mayor o al mayoreo: se refiere a gran escala siempre entre fabricantes y distribuidores, quienes después revenderán los productos a los consumidores.
- 📁 Comercio al por menor o al menudeo: generalmente consiste en la venta de los productos al consumidor.
- 📁 Comercio por cuenta propia: es cuando los comerciantes son propietarios de los productos que venden, por haberlos adquiridos para tal fin.

⁷ Estrategia Competitiva, Michael E Porter

- 📁 Comercio en comisión o por cuenta ajena: es el que realizan los comisionistas o consignatarios que se dedican a vender productos que no son de su propiedad, sino que se los han dejado en comisión o en consignación, por cuyas operaciones de venta reciben una comisión previamente establecida entre comisionistas y comitente⁸.

3.2 FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

EL comercio internacional se define como: el simple intercambio de mercancías, incluye la compraventa de los bienes y servicios y los movimientos de capital y población (fuerza de trabajo). En general, el comercio es la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y de servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades, o en su forma más sencilla, el comercio exterior se entiende por la introducción de productos extranjeros a un país y la salida de estos a otros países⁹.

El comercio está presente en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza de trabajo, del dinero, del comercio de mercancía, o del comercio de divisas. Las leyes y principios que rigen el intercambio interno, poseen la misma validez en el campo internacional. A pesar de que el comercio internacional sufre ciertas modificaciones y complicaciones por el tipo de cambio, aranceles y mayores costos de transporte, esto no cambia su naturaleza de tratar de abastecer un país de aquello que carece. Entre los fundamentos más importantes del comercio internacional destacan:

- 📁 Abastecimiento de satisfactores al menor costo.
- 📁 Orientar los objetivos de la política comercial.
- 📁 Conducir racionalmente el intercambio en materia de comercio exterior.

⁸ Ibid, p. 4

⁹ Fundamentos de comercio internacional, Villalobos Torres, Lourdes Rocío; 2006

- Escoger la teoría adecuada al nivel de decisión política y derivar de ella la política económica¹⁰.

Mientras que el comercio a nivel internacional es conocido también como comercio mundial o exterior, siendo la ciencia de la economía que estudia las leyes que rigen las relaciones de intercambio de bienes y servicios, que establecen los residentes de un país con los del resto del mundo, en el proceso de satisfacer sus necesidades de bienes escasos.

El comercio internacional estudia las relaciones básicas de la compra o importancia de los bienes y servicios, así como la compra o venta de uso de derechos en forma temporal o permanente de marcas, patentes o tecnologías; transferencia de bienes y servicios, entre otros. El proceso de comercio internacional se potenció a partir de la segunda mitad del **siglo XX**, con el avance de las telecomunicaciones y de los medios de transporte¹¹.

3.3 IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En las operaciones comerciales internacionales, es decir, las importaciones y las exportaciones de productos, intervienen factores, elementos, instituciones y demás entes que se encargan del funcionamiento del comercio internacional.

Desde que se inicia la búsqueda de mercados, pasando por la negociación y finalizando con la entrega de la mercancía, los factores y elementos son muchos y se deben conocer cada uno de estos elementos.

Tanto la importación como la exportación son indispensables para la industria, y para su realización se necesita ejecutar operaciones, por medio de una serie de eslabones tales como: importaciones,

¹⁰ Ibid, p. 4

¹¹ Ibid, p. 4

distribuidores, exportadores, etc. El comercio internacional se ha convertido en un pilar de la economía de los países siendo un área económica muy importante¹².

3.4 COYUNTURA DEL COMERCIO MUNDIAL

Las economías mundiales presentan un estancamiento en los últimos periodos, debido a factores transitorios y a problemas estructurales como las altas tasas de desempleo en la mayoría de países desarrollados. Las economías emergentes continúan contribuyendo de manera positiva, mostrando cierta resistencia a los efectos provocados por la actual coyuntura global.

Estados Unidos muestra una lenta recuperación debido a que continúa el alto nivel de desempleo, el cual permanece por arriba del 9%. Por otra parte, la demanda, principal motor de su economía, sigue débil¹³.

La Organización Mundial del Comercio, OMC, prevé que la tasa de crecimiento del volumen del comercio de mercancías disminuirá al 3.7% en 2012, con un crecimiento de las exportaciones del 2% para las economías desarrolladas y del 5.6% para las economías en desarrollo. Esto se debe a la crisis de la deuda soberana en la zona del euro. La OMC menciona que el acuerdo sobre un plan de re estructuración de la deuda para Grecia ha dado un poco de respiro a los gobiernos, pero es posible que en la Unión Europea, UE, esté comenzando a perfilarse una recesión, cuando menos moderada, que tendría consecuencias negativas para el comercio y la producción mundial¹⁴.

Por lo tanto, las economías emergentes y en desarrollo se verían perjudicadas por una disminución de la demanda de importaciones en la UE, que es su principal mercado de exportación. Por otro lado, se proyecta que el volumen del comercio mundial alcanzará el 5.6% en 2013. Las exportaciones de las

¹² Comercio Internacional Exportación-Importación, Mercado H, Salvador, México 1986

¹³ Informe de Comercio Internacional, Tercer Trimestre de 2011, MINEC

¹⁴ Noticia: Comercio Mundial Tímido en 2012, www.elnuevodiario.com.ni

economías desarrolladas y en desarrollo deberían aumentar en un 4.1% y en un 7.2 %, respectivamente. Debido a los problemas que afectan las economías a nivel internacional, se visualiza un aumento en los precios de los productos básicos siendo un factor de riesgo para las empresas, pero sus efectos distributivos son más difíciles de evaluar. El precio del petróleo limita la actividad económica y está vinculado a recesiones en los países importadores.

Sin embargo, los aumentos de precios también incrementan los ingresos de exportación de los productores de recursos, que son mayormente economías emergentes y en desarrollo.

Según las proyecciones de Perspectivas de la Economía Mundial, el crecimiento mundial se moderará alrededor de 4% hasta fines de 2012, en comparación con más de 5% en 2010.

El PIB real de las economías avanzadas crecerá, según lo previsto, pero a un ritmo bajo de 2% en 2012. Las economías emergentes y en desarrollo están consideradas cada vez más como los motores del crecimiento mundial¹⁵.

3.4 COMERCIO DE MERCANCÍAS Y SERVICIOS

El comercio mundial de mercancías ha crecido a una tasa más rápida que la producción mundial desde el término de la Segunda Guerra Mundial. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el valor del comercio mundial de mercancías en 2011 ascendió un 19% hasta alcanzar 18.2 billones de dólares. Mientras que el valor de las exportaciones mundiales de servicios comerciales aumentó un 11% en 2011, a 4.2 billones de dólares¹⁶.

¹⁵ Ibid., p. 17

¹⁶ Noticia 12 abril de 2012 "el comercio mundial en 2011 y perspectivas para 2012", Organización mundial del comercio: www.wto.org

En el **Cuadro N° 2: Comercio de Mercancías: principales exportadores e importadores, 2011**, se muestra un ranking de los primeros 10 países a nivel mundial que importan o exportan más.

Cuadro N°. 2: Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, 2011

En miles de millones de dólares.

Lugar en la clasificación	Exportadores	Valor	Lugar en la clasificación	Importadores	Valor
1	China	1,899	1	Estados Unidos	2,265
2	Estados Unidos	1,481	2	China	1,743
3	Alemania	1,474	3	Alemania	1,254
4	Japón	823	4	Japón	854
5	Países Bajos	660	5	Francia	715
6	Francia	597	6	Reino Unido	636
7	República de Corea	555	7	Países Bajos	597
8	Italia	523	8	Italia	557
9	Federación de Rusia	522	9	República de Corea	524
10	Bélgica	476	10	Hong Kong, China.	511

Fuente: Noticia del 12 de abril de 2012 “El comercio mundial 2011 y perspectivas 2012”, Organización Mundial del Comercio, OMC. www.wto.org

4. ACUERDOS COMERCIALES PREFERENTES

Un acuerdo comercial preferencial es un mecanismo que confiere un trato especial a socios comerciales selectos.

- Área de Libre Comercio: se forma cuando dos o más países acuerdan eliminar aranceles y otras barreras que limitan el comercio. Cuando los socios negocian con éxito un Tratado de Libre

Comercio (TLC), cuya meta principal es eliminar por completo los impuestos sobre bienes que atraviesan la frontera entre los socios, se crea un área de libre comercio¹⁷.

- Unión Aduanera: representa la evolución lógica de un área de libre comercio. Además de eliminar las barreras internas al comercio, los miembros de una unión aduanera acuerdan el establecimiento de Aranceles Externos Comunes.
- Mercado Común: es el siguiente nivel de integración económica. Además de la eliminación de las barreras internas al comercio y el establecimiento de aranceles externos comunes, el mercado común permite el desplazamiento libre de los factores de producción, incluyendo la mano de obra y el capital.
- Unión Económica: se basa en la eliminación de las barreras arancelarias internas, el establecimiento de barreras externas comunes y el libre flujo de factores. Trata de coordinar y unificar la política económica y social dentro de la unión para facilitar el libre flujo de capital, mano de obra, y bienes y servicios de un país a otro. Una unión económica es un mercado común no sólo de bienes, sino también de servicios y capital¹⁸.

En el cuadro N°3: Formas de la Integración Económica Regional, se resumen las distintas etapas de la integración.

Cuadro N° 3: Formas de la Integración Económica Regional

Etapa de integración	Eliminación de Aranceles y Cuotas entre los miembros	Arancel Común	Externo (AEC) y Sistema de Cuotas	Eliminación de restricciones de desplazamiento de factores	de Armonización y unificación de las políticas e instituciones económicas y sociales
Área de Libre Comercio	Si	No	No	No	No
Unión Aduanera	Si	Si	No	No	No
Mercado Común	Si	Si	Si	Si	No
Unión Económica	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 80.

¹⁷ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 79

¹⁸ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 80

5. SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA

De las etapas mencionadas anteriormente, Centroamérica se encuentra en un Mercado Común, al cual trata de reanimar, se estableció a principios de la década de 1960. Los 5 miembros iniciales (El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Costa Rica) decidieron en julio de 1991 establecer el Mercado Común Centroamericano (MCCA) para 1994. Los esfuerzos por mejorar la integración regional ganaron impulso al otorgar el estatus de observador a Panamá. En 1997, teniendo a Panamá como miembro, el nombre del grupo cambió a Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), con sede en la ciudad de Guatemala, ayuda a coordinar el paso hacia un Mercado Común Centroamericano¹⁹.

El Tratado General de Integración Económica Centroamericana entró en vigencia el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; el 27 de abril de 1962 para Honduras y el 23 de septiembre de 1963 para Costa Rica.

Los principales instrumentos de integración económica en vigencia son los siguientes:

- 📁 Tratado multilateral de libre comercio e integración económica centroamericana.
- 📁 Convenio centroamericano sobre equiparación de gravámenes a la importación y su protocolo sobre preferencia arancelaria centroamericana.
- 📁 Tratados bilaterales de libre comercio e integración económica suscritos entre gobiernos centroamericanos.
- 📁 Tratado de asociación económica suscrito entre Guatemala, El Salvador y Honduras²⁰.

¹⁹ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 84-85

²⁰ Perfil de Mercado Común Centroamericano, Observatorio de Competitividad, Módulo de Inteligencia de Mercado; Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia: www.agronet.gov.co

Centroamérica como región representa el segundo principal socio comercial de El Salvador, y principal destino de las exportaciones de pequeñas y medianas empresas.

A continuación se muestran una serie de gráficas y cuadros que reflejan el comercio de la región centroamericana.

Gráfica N° 1: Estructura de las Exportaciones según principales socios



Fuente: SIECA, Unidad de Estadísticas Económicas

Los socios comerciales de Centroamérica de acuerdo al destino de las exportaciones (FOB) durante 2010 continuaron siendo: Estados Unidos seguido por el MCCA y UE. La importancia de Estados Unidos, el MCCA y la UE se mantiene para cada uno de los países, aunque en el caso de El Salvador y Guatemala, el principal socio comercial es el MCCA (no incluyendo las exportaciones de perfeccionamiento o maquila). También es importante mencionar el comercio de México con cada uno de los países de la región.

Cuadro No. 4: Centroamérica: Estructura de las Exportaciones al MCCA, según categoría de producto, 2010

Categoría de producto	Millones de US\$	%
Alimentos y bebidas	1,580.8	26.78
Productos químicos	954.5	16.17
Animales y plantas vivas	717.7	12.16
Metales y sus productos	510.8	8.65
Plástico, caucho y sus manufacturas	464.1	7.86
Textiles, prendas de vestir y calzado	420.8	7.13
Madera, corcho, papel y sus manufacturas	412.9	7.00
Derivados del petróleo	201.1	3.41
Maquinaria eléctrica y sus partes	160.8	2.72
Maquinaria mecánica, herramientas y sus partes	151.0	2.56
Material de transporte, partes y accesorios	44.1	0.75
Minerales no metálicos y sus productos	34.4	0.58
Pieles y sus manufacturas	13.9	0.24
Tabaco y sus productos	13.0	0.22
Otros productos	222.5	3.77
Total	5,902.4	100.00%

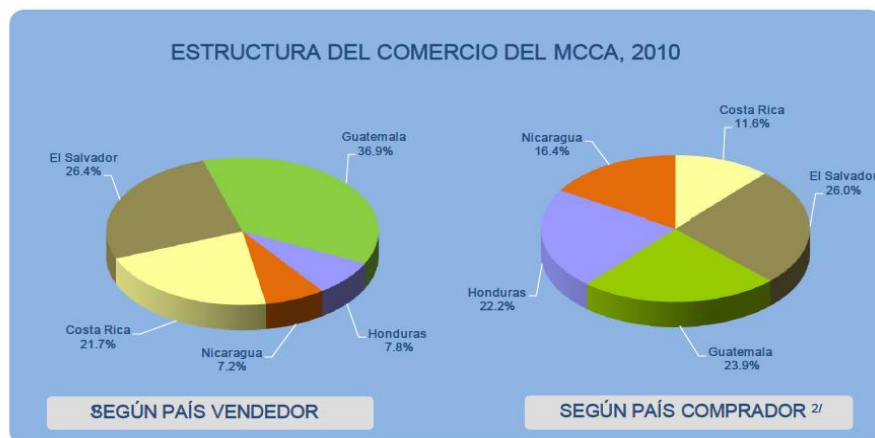
Nota: No incluye regímenes especiales

Fuente: Centroamérica, Reporte del Desempeño Económico 2005-2010, SIECA.

Centroamérica exporta al MCCA principalmente alimentos y bebidas con un 26.78%, seguido por los productos químicos, animales y plantas vivas con 16.17% y 12.16% respectivamente. Esto refleja la importancia que tiene este mercado en materia comercial, lo cual para países como el nuestro este mercado es el principal destino de sus exportaciones²¹.

²¹ Centroamérica, Reporte del Desempeño Económico 2005-2010, SIECA

Gráfica No. 2: Estructura del Comercio del MCCA, 2010



Notas:

1/ Corresponden a las exportaciones hacia el MCCA del 2010.

2/ Corresponden a las importaciones desde el MCCA del 2010.

Fuente: Boletín Estadístico 19.1, Enero 2011 SIECA

El Salvador tiene un 26.4% según sus exportaciones al mercado centroamericano, mientras que representa un 26.0% de acuerdo a sus importaciones en ese mercado; lo cual refleja casi un balance comercial, en el año 2010.

6. EXPORTACIÓN

Para comprender mejor la importación y exportación, es importante distinguir entre las **ventas de exportación** y el **marketing de exportación**. Las ventas de exportación no requieren la adaptación del producto, el precio o el material promocional para satisfacer las necesidades de los mercados globales. El único elemento que difiere es la "plaza" o "distribución"; es decir, el país donde se vende el producto. Es viable para productos únicos con poca o ninguna competencia internacional. No obstante, a medida que las empresas maduran en el mercado global o conforme los nuevos competidores entran en acción, el marketing de exportación se vuelve necesario.

El marketing de exportación capta al cliente en el contexto del entorno de mercado total. El producto se modifica según sea necesario para satisfacer las preferencias de los mercados meta internacionales. Se fijan los precios adecuados para la estrategia de marketing y no extiende simplemente el precio del país de origen al mercado meta. Los costos incurridos en la preparación, transporte y financiamiento de las exportaciones deben tomarse en cuenta para determinar los precios. También se ajustan las estrategias y los planes de comunicación y distribución para adecuarlos al mercado²².

El marketing exportador requiere:

- 1- Una comprensión del entorno del mercado meta
- 2- El uso de investigación de mercados y la identificación del potencial de mercado
- 3- Decisiones relacionadas con el diseño del producto, su precio, distribución y canales, publicidad y comunicaciones, es decir, la mezcla de marketing.

Después de enfocar las actividades de investigación en los mercados potenciales, no hay sustituto para una visita personal con el propósito de determinar directamente el tamaño del mercado y comenzar el desarrollo de un programa real de marketing de exportación. Una forma de visitar un mercado potencial es a través de una feria comercial o misión comercial patrocinada a nivel estatal; en donde pueden realizar una evaluación del mercado, desarrollar o expandir mercados, encontrar distribuidores o agencias y ubicar posibles usuarios finales²³

²² Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 259.

²³ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 260.

6.1 ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN ORGANIZACIONAL

La exportación adquiere cada vez más importancia a medida que las empresas de todo el mundo organizan por etapas sus actividades para abastecer y dar servicio a los mercados fuera de sus fronteras nacionales. La investigación ha mostrado que la exportación es básicamente un proceso de desarrollo que se divide en las siguientes etapas distintivas:

- 1- La empresa no está dispuesta a exportar; ni siquiera surtirá un pedido de exportación no solicitado. Esto puede deberse a la falta percibida de tiempo (“demasiado ocupado para surtir el pedido”), apatía o ignorancia.
- 2- La empresa surte pedidos de exportación no solicitados, pero no la persigue. Esta empresa es un vendedor de exportación.
- 3- La empresa examina la posibilidad de exportar (esta etapa puede saltarse la etapa 2).
- 4- La empresa exporta a uno o más mercados a manera de ensayo.
- 5- La empresa tiene experiencia en exportar a uno o más mercados.
- 6- Después de éste éxito, la empresa sigue un marketing centrado en un país o región de acuerdo con ciertos criterios (por ejemplo, todos los países de habla inglesa, o donde no se requiera transporte marítimo).
- 7- La empresa evalúa el potencial de mercado global antes de seleccionar los “mejores” mercados meta para incluirlos en sus estrategias y plan de marketing. Todos los mercados (nacionales e internacionales) merecen la misma consideración²⁴.

Para lograr una exportación exitosa se requiere experiencia en procedimientos de exportación y suficientes recursos corporativos. El **cuadro N° 5: Posibles problemas de exportación**, muestra algunos de los problemas que enfrentan comúnmente las empresas.

²⁴ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 260-261

Cuadro N° 5: Posibles problemas de exportación

Logística <ul style="list-style-type: none"> - Disposición del transporte - Determinación de la tarifa del transporte - Manejo de la documentación - Obtención de información financiera - Coordinación de la distribución - Empaque - Obtención de seguro 	Servicios a las exportaciones <ul style="list-style-type: none"> - Proporcionar disponibilidad de partes - Proporcionar servicio de reparación - Proporcionar asesoría técnica - Proporcionar almacenamiento
Procedimiento legal <ul style="list-style-type: none"> - Burocracia legal - Burocracia gubernamental - Responsabilidad del producto - Licencia - Derechos de aduana - Contrato - Acuerdos entre el agente y el distribuidor 	Promoción de ventas <ul style="list-style-type: none"> - Publicidad - Iniciativa de ventas - Información de marketing Inteligencia de mercados exteriores <ul style="list-style-type: none"> - Ubicación de mercados - Restricciones comerciales - Competencia en el extranjero

Fuente: Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 261.

6.2 POLÍTICAS NACIONALES QUE GOBIERNAN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Durante siglos los países han combinado dos actitudes políticas opuestas hacia el movimiento de bienes a través de sus fronteras nacionales. Por un lado, los países fomentan directamente las exportaciones; por otro lado, restringen por lo general el flujo de las importaciones²⁵.

6.2.1 PROGRAMAS GUBERNAMENTALES QUE APOYAN LAS EXPORTACIONES

Para ver los enormes resultados que provienen de una estrategia de exportaciones fomentada por el gobierno, se encuentran los siguientes casos: Japón, Corea del Sur y la denominada Gran Bretaña o

²⁵ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 262

mercado del “triángulo chino”, que incluyen a Taiwán, Hong Kong y la República Popular China. Japón se recuperó totalmente de la destrucción de la Segunda Guerra Mundial y se convirtió en una superpotencia económica como resultado directo de las estrategias de exportación diseñadas por el Ministro del Comercio y la Industria Internacionales (MITI). Los cuatro tigres asiáticos (Singapur, Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong) aprendieron de la experiencia japonesa y construyeron por su propia cuenta fuertes economías basadas en las exportaciones. China ha atraído cada vez más inversión extranjera de empresas que establecen instalaciones de producción para apoyar las ventas locales y las exportaciones a mercados mundiales²⁶.

Cualquier gobierno preocupado por el déficit comercial o el desarrollo económico debe centrarse en enseñar a las empresas acerca de las ganancias potenciales de la exportación. Los gobiernos usan comúnmente 4 actividades para apoyar y animar a las empresas a que participen en la exportación, éstas son:

- Incentivos fiscales: dan un trato preferente a las ganancias que provienen de las actividades de exportación, ya sea aplicando una tasa menor a estas ganancias o devolviendo impuestos ya pagados sobre ingresos retenidos con la exportación. Los beneficios fiscales que ofrecen los gobiernos conscientes en la exportación incluyen diversos grados de exención fiscal o impuestos diferidos sobre los ingresos de exportación, depreciación acelerada de los activos relacionados con la exportación y trato fiscal generoso para las actividades de desarrollo del mercado exterior.
- Subsidios: son contribuciones o incentivos financieros directos o indirectos que benefician a los productores. Los subsidios pueden distorsionar gravemente los patrones comerciales cuando productores menos competitivos, pero subsidiados, desplazan a los productores competitivos de mercados mundiales.
- Apoyo a la exportación: las empresas se benefician con la gran cantidad de información gubernamental sobre la ubicación de mercados y los riesgos de crédito. El apoyo también puede

²⁶ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 263

orientarse hacia la promoción de las exportaciones. Con frecuencia, las agencias gubernamentales de diversos niveles asumen el liderazgo estableciendo ferias y misiones comerciales diseñadas para promover ventas entre los clientes extranjeros.

- 📌 Zonas de libre comercio: el proceso de exportación o importación puede implicar papeles y trámites burocráticos. En un esfuerzo por facilitar las exportaciones, los países designan ciertas áreas como zonas de libre comercio (ZLC) o zonas económicas especiales (ZEE). Éstas son entidades geográficas que ofrecen a los fabricantes procedimientos aduanales simplificados, flexibilidad operativa y un entorno general de regulaciones no tan estrictas²⁷.

6.2.2 ACCIONES GUBERNAMENTALES PARA DESALENTAR LAS IMPORTACIONES Y BLOQUEAR EL ACCESO AL MERCADO

Las medidas como los aranceles, los controles a las importaciones y una multitud de barreras no arancelarias tienen como objetivo limitar el flujo de bienes hacia el interior. A continuación se explica cada una de ellas:

- Una barrera arancelaria es cualquier medida distinta a un arancel que es un impedimento u obstáculo para la venta de productos en un mercado extranjero. Consisten en cuotas, políticas discriminatorias de adquisición, procedimientos aduaneros restrictivos, políticas monetarias arbitrarias y regulaciones.
- Las políticas discriminatorias de adquisición toman la forma de reglas gubernamentales y regulaciones administrativas que especifican que los vendedores o proveedores locales reciban consideración prioritaria.

²⁷ Ibid., p. 18.

- Los procedimientos aduaneros se consideran restrictivos si se aplican de tal manera que su cumplimiento sea difícil y costoso.
- Las políticas discriminatorias de tipo de cambio alteran el comercio de manera muy similar a como lo hacen los aranceles de importación selectivos y los subsidios a la exportación.
- Las regulaciones administrativas y técnicas restrictivas también pueden crear barreras al comercio. Éstas toman la forma de regulaciones anti-dumping, de tamaño del producto y de seguridad y salud. Algunas de estas regulaciones tienen la intención de mantener fuera los bienes extranjeros, otras están dirigidas hacia objetivos nacionales legítimos²⁸.

6.3 ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS

El sector exportador posee un papel importante en la economía de El Salvador, es por ello que se han impulsado programas y se han otorgado diversos incentivos para su mejor desempeño. A finales de la década de los ochenta, el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) llegaba a su fin. En 1989, el gobierno del presidente Alfredo Cristiani instauraba en El Salvador un nuevo modelo económico basado en las ideas planteadas por el Consenso de Washington, el cual propició que la economía salvadoreña se abriera hacia el exterior, teniendo grandes implicaciones en el desarrollo económico y social del país²⁹. Por una parte frenando el desarrollo y encareciendo la vida, y por otra parte haciendo una sociedad más dependiente de las importaciones.

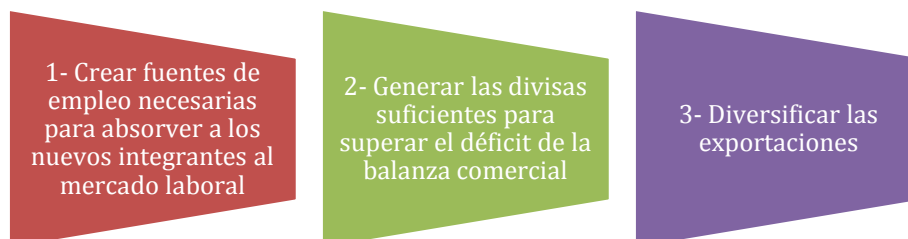
Posteriormente, instituciones como la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), demandaban luego de la finalización del modelo ISI un esquema de promoción a las

²⁸ Marketing Internacional, Warren J. Keegan, Mark C. Green, Quinta Edición, Página 265-269.

²⁹ Política Comercial Y Evolución del Sector Exportador Durante los Noventa En El Salvador. FUSADES 2002

exportaciones que eliminara el sesgo anti- exportador implantado. A continuación, **en el Esquema N°1** se muestran los objetivos que el gobierno salvadoreño creó en sustitución del modelo antes mencionado.

Esquema N°1: Objetivos primordiales de la Estrategia Nacional para el Desarrollo de las Exportaciones en 1990



Fuente: Elaboración propia en base a Libro Política Comercial Y Evolución del Sector Exportador Durante los Noventa En El Salvador. FUSADES 2002

Esta política de fomento al sector exportador salvadoreño trajo consigo la creación de un marco legal e institucional y se le ha destinado una cantidad de recursos económicos. El Estado realiza renuncias fiscales con el objetivo de fomentar al sector exportador y, desembolsos en efectivo que se realizan con el mismo objetivo.

Por otro lado se encuentran las instituciones privadas que apoyan al sector exportador, a través de capacitaciones, financiamiento, cofinanciamiento, y otras acciones enfocadas en potenciar este sector para que se incrementen las exportaciones.

6.4 MARCO DE REFERENCIA DE LAS EXPORTACIONES

El sector exportador salvadoreño ha recibido siempre especial atención al ser considerado como uno de los principales promotores del desarrollo económico, en 1989 con el cambio en la administración del gobierno, y como parte de un programa de ajuste estructural y de estabilización económica, se impulsaron reformas económicas que dieron lugar a la transformación de una economía que por décadas había pasado en un modelo proteccionista, para pasar a una economía orientada hacia la apertura externa, en donde la actividad exportadora se perfilaba como un elemento clave en la estrategia de desarrollo del país.

Las medidas emprendidas valorizaban el accionar de los mercados y la libertad individual, lo que se decía que en el caso del sector externo redundaría en un crecimiento acelerado y sostenido de las exportaciones, la diversificación de la oferta exportadora y la penetración en nuevos mercados.

Las medidas económicas implementadas por el gobierno indudablemente ha influenciado este sector, sin embargo, debe tenerse presente que el análisis de la actividad exportadora no debe aislarse de lo que sucede a nivel internacional, porque el entorno mundial incide directamente en la oferta exportable del país, tampoco debe dejar de considerarse la conformación de los grandes bloques económicos y de las regulaciones que rigen el comercio internacional. Así mismo el sector empresarial ejerce un papel protagónico en la implementación de estrategias para adaptarse a las condiciones cambiantes, mejorar la productividad y también para buscar activamente nuevos mercados; esfuerzos que deben ser apoyados y complementados por las instituciones dedicadas a ello³⁰.

³⁰ Ibid., p. 20 FUSADES.

6.4.1 ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR

Siglo XIX

En las diferentes etapas de la historia salvadoreña, la producción exportable ha sido establecida por los países demandantes, quienes determinaban el tipo de mercancía a producir para exportar, así como también cuál sería el precio y la calidad. Durante el siglo XIX se dio una fugaz inserción externa de la economía salvadoreña como exportador de añil para teñir las telas inglesas, una década después como productor y exportador de café hacia Europa y Estados Unidos.

AÑOS 70'S Y 80'S

Durante los años setenta el país pasó por un tardío proceso de industrialización para llegar a lo que en la actualidad constituyen los dos principales generadores de divisas: remesas familiares y exportación de maquila, principalmente textil y confección.

El comercio ha sido siempre importante para la economía salvadoreña, pero las ideas que prevalecen en torno a la política comercial han experimentado transformaciones profundas en las últimas décadas, al igual que el resto de países latinoamericanos, El Salvador registró un período donde su economía y las distintas políticas públicas correspondieron a un contexto marcado por la implementación de un modelo de sustitución de importaciones, caracterizado por una fuerte protección de su aparato productivo a través de altas tarifas y otras barreras no arancelarias a la importación. Estas ideas surgieron en el seno de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)³¹.

Modelo de sustitución de importaciones (ISI): fue el esquema utilizado en el país para impulsar el desarrollo económico durante la década de los 60's, 70's y gran parte de los 80's. En 1989, instituciones influyentes como la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), sostuvieron que el modelo ISI tuvo como resultado un sesgo anti-exportador,

³¹ Ibid., p. 20 FUSADES

planteando como necesaria la implementación de políticas de fomento a las exportaciones y la generación de la apertura comercial requerida para superar el proteccionismo utilizado anteriormente. FUSADES en el 2002 planteaba que este modelo “impuso un fuerte sesgo anti-exportador, sobre todo con respecto a las ventas fuera de la región centroamericana, con aranceles altos para algunas materias primas y bienes intermedios producidos en la región, lo que encareció los procesos productivos de un aparato industrial que tenía un alto componente de insumos y bienes de capital importados”. Este sesgo según esta institución podía disminuirse mediante las reformas y políticas que fomentaran las actividades de exportación.

La idea tras estas medidas era reconocer el desarrollo de la actividad manufacturera, bajo la teoría de la industria naciente, en donde se consideraba que la única senda hacia el desarrollo era la industrialización, y para ello, en los países sub desarrollados debía existir una protección temporal que permitiera proteger a las nuevas empresas del sector industrial de la amenaza que representaban los bienes industriales provenientes de los países desarrollados que disponían de un aparato industrial competitivo³².

La protección fue justificada bajo la hipótesis de que una industria incipiente en una economía en vía de desarrollo no sobreviviría, por lo que el país se especializaría en bienes primarios y crecería a una tasa más lenta que los países industrializados, llevando a una divergencia cada vez mayor en el nivel de ingresos. Paradójicamente la preocupación de que el libre comercio desincentiva la producción industrial preocupa tanto a los países desarrollados como a los que están en vías de desarrollo. Los sectores laborales temen que la industria se mueva hacia los países menos desarrollados para beneficiarse de la mano de obra barata, y los países en esa posición sostienen que el libre comercio traería a la competencia externa, desplazando la producción nacional generando pérdida de empleo.

Una de las consecuencias más importantes del sistema proteccionista fueron los altos aranceles para los bienes finales y una gran dispersión de tasas y en general con bajos aranceles para los bienes intermedios

³² Ibid., p. 20 FUSADES.

de capital y materias primas, con ello se llegó al desarrollo de un determinado tipo de industria en el país; sin embargo, la prolongación indefinida de las medidas proteccionistas dio como resultado una industria ineficiente protegida de la competencia externa sin mayor incentivos para su reconversión.

Los productos manufacturados producidos a menor precio, pero generalmente con una calidad inferior a la de los bienes extranjeros estaban dirigidos al mercado nacional y al centroamericano que gozaban de libre comercio. Esto último también empezaba bajo el esquema de una fuerte protección de los productos del resto del mundo, muchas de las formas de las industrias eran filiales de empresas extranjeras que instalaron sus plantas para poder penetrar el mercado centroamericano con costos más bajos, y sin pagar aranceles junto con una industria netamente salvadoreña que salvo algunas excepciones se caracterizó por producir productos de gran calidad³³.

Además, durante los años 80's El Salvador estaba inmerso en un prolongado conflicto armado, lo que afectó severamente la economía e infraestructura del país, y coincidió con el problema de deuda externa que sumergió a varios países latinoamericanos, aunque El Salvador no cayó en una situación de insolvencia ante los compromisos externos como sucedió en otras naciones Latinoamericanas, sí registró serios problemas en la balanza de pagos. En esta época ante un serio problema de escasez de divisas comenzó a funcionar de forma oficial un complicado mercado paralelo de divisas. Simultáneamente se introdujeron licencias a la importación para algunos productos y se restringieron la importación de otros productos de consumo.

FUSADES recomendó a mediados de la década de los 80's la necesidad de adoptar un nuevo modelo que planteara "un sistema económico que fuera eficiente, generador de recursos, que pudiera satisfacer las necesidades básicas de la sociedad". Esta institución planteó que este nuevo modelo sería capaz de generar un crecimiento económico sostenido en el largo plazo, aumentaría la capacidad exportable y generaría empleos a través de la diversificación.

³³ Ibid., p. 20 FUSADES

Década de los 90's

El planteamiento antes mencionado de FUSADES fue bien recibido por el gobierno del Ex presidente Alfredo Cristiani, quien aprobó en 1990, la “Estrategia Nacional para el Desarrollo de las Exportaciones”. Dicha estrategia planteaba dentro de sus lineamientos básicos que “el desarrollo de las exportaciones es el medio primordial para lograr la revitalización económica y crecimiento sostenido, base para el desarrollo económico y social en El Salvador” (Diario Oficial, 1991:5).

Desde los años noventa, los gobiernos vienen impulsando amplios procesos de privatización de las empresas públicas y de los activos del Estado, bajo la modalidad de “Programas de Modernización”. Debido a ello, se vio afectado el comercio exterior a través de la privatización del Instituto Nacional del Café (INCAFE); y el Instituto Nacional de Azúcar (INAZUCAR), ambas en 1989³⁴.

Principales medidas implementadas durante los noventa relacionadas con el sector exportador:

- 1- Reducción Arancelaria:** El gobierno salvadoreño para lograr una mayor apertura en la economía dio paso a la desgravación arancelaria unilateral, misma que fue iniciada en 1989. Esta disminución arancelaria concede a los bienes finales aumentar la competencia para las industrias locales.

- 2- Licencias, certificados y permisos especiales:** Junto con la reforma de la estructura tarifaria se eliminan la mayoría de permisos y licencias de importación que habían sido introducidos durante los ochenta.

- 3- Otros recargos a la importación:** Al valor del bien importado, incluyendo los derechos arancelarios pagados, se les grava el 13% del impuesto al valor agregado.

³⁴ Ibid., p. 20 FUSADES

4- Normas sanitarias y fitosanitarias

5- Otros recargos a las importación: Se eliminaron completamente los impuestos que existían sobre la exportación del café, azúcar y algodón y los controles a la exportación que existieron durante los ochenta para cerca de 200 fracciones arancelarias; así como también se suspendieron las prohibiciones para importar algunos productos³⁵.

6- Draw Back: El Draw back implica un pago para compensar los impuestos pagados por los exportadores, del gobierno a los exportadores de productos no tradicionales que se vendan a países fuera de la región, siempre que la empresa exportadora no se encuentre en una zona franca, ni se haya constituido como recinto fiscal. Este pago es igual al 6% del valor exportado. Este beneficio ya se eliminó en diciembre de 2010. El draw back es un incentivo que fue declarado innecesario por la Organización Mundial de Comercio (OMC), quien pidió derogarla en 2005.

7- Zonas Francas: Las zonas francas son territorios extra aduanales para los que aplican leyes especiales, donde pueden instalarse empresas que producen para exportar. Las empresas en zonas francas reciben un tratamiento que les cede la importación de materia prima, bienes de capital e intermedios libre de impuestos, y exoneraciones del impuesto sobre la renta y municipales.

8- El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC): El Salvador al exportar ha podido ampararse a regímenes arancelarios preferenciales concedidos unilateralmente por algunos países a ciertos productos. El SGP se estableció en 1961, como un esfuerzo a nivel mundial de lograr una mayor cooperación de parte de las naciones económicamente más fuertes hacia los países menos desarrollados; pero este sistema fue utilizado por primera vez hasta 1971, año en que es usado por la Comunidad Europea. En 1968, Australia, Canadá, la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón fueron los países que

³⁵ Ibid., p. 20 FUSADES.

apoyaron el SGP; en la actualidad existen 27 naciones otorgantes del SGP, cada uno de ellos con sus propias variantes³⁶.

Apertura del sector externo

El Salvador emprende a partir de 1989 y de manera unilateral, el camino de la apertura y desprotección de su sector externo a través de un acelerado proceso de desgravación arancelaria.

La desgravación arancelaria en El Salvador se da inicio en 1989, en un acelerado proceso que ha observado varias modificaciones y atrasos, pero que finalmente condujo a una reducción del techo arancelario de 290% a 30% y elevó el piso de 0% a 5%. A partir de diciembre de 1996, las importaciones de bienes de capital y materias primas estarían exentas de impuestos (0% de arancel), mientras que el arancel para los bienes intermedios alcanzaría un rango entre 5% y 10% en julio de 1999. Ya en 1995 el arancel promedio no ponderado era de 10,1%

Entre las reformas económicas realizadas para fomentar las exportaciones y la inversión extranjera destacan un conjunto de medidas fiscales: la eliminación del impuesto a las exportaciones —1992—; la tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que les reintegra sus pagos en este concepto y evita que trasladen el impuesto al resto del mundo, con la consiguiente ventaja de no inflar los precios; y el reintegro 6% sobre el valor de las exportaciones no tradicionales. También se otorga una exención total de impuestos para todas aquellas empresas exportadoras y maquiladoras que se amparan en la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales (LZFRF), y las importaciones directas de bienes de capital realizadas por empresas industriales que pasen a formar parte de su activo fijo del sector industrial están exentas de IVA³⁷.

³⁶ Ibid., p. 20 FUSADES.

³⁷ La Globalización Neoliberal en El Salvador, Raúl Moreno, Economista, Catedrático Facultad de Ciencias Económicas, UES. Diciembre 2004

6.5 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES

Según el Banco Central de Reserva (BCR) hasta marzo de 2012, la productividad del sector exportador se mantiene igual que el año pasado, es decir que las exportaciones están estancadas y no se ha logrado tener un crecimiento sostenible.

Lo que sucede en las economías internacionales impactan fuertemente a nuestro país, siendo una de las razones por las cuales no se ha visto un crecimiento en las exportaciones, además, se ven afectadas por los problemas a nivel interno como la no aprobación de la Ley de Zonas Francas y el poco desarrollo de la Ley del Fomento a la Producción. El Ministerio de Economía en la Memoria de Labores Junio 2011-Mayo 2012, informa que las exportaciones FOB totales del país tuvieron un buen desempeño ascendiendo a \$5,281 millones, cifra superior en 5.7% respecto al mismo período del año anterior. El principal destino de las exportaciones continúa siendo Estados Unidos con \$2,409 millones, lo que representa el 45.6% del valor total, en segundo lugar se encuentra Guatemala con \$749 millones. Destaca además que CONAMYPE ha formalizado 2,513 empresas y generado 2,503 empleos formales, disponiendo así de registros y facturas convirtiéndose en sujetos de créditos que pueden incursionar en mercados de mayor exigencia. En 2011 el valor del comercio de las exportaciones hacia los países centroamericanos fue de \$2,052 millones, participando 1,500 empresas de las cuales el 60% son consideradas pequeñas o medianas.

Nuestro país se encuentra muy lejos de lograr un equilibrio entre lo que se importa y lo que se exporta, se tiene un déficit de aproximadamente 50%, a pesar de algunos programas gubernamentales como el Banco de El Salvador, FONDEPRO y otras iniciativas impulsadas por el Ministerio de Economía, con los cuales se espera que se conviertan en dinamizadores de la economía nacional. El sector exportador necesita ser apoyado, aunque estas empresas tienen estabilidad, necesitan financiamiento y ayuda técnica para impulsarlos.

Aún persiste mucha incertidumbre a nivel nacional respecto a la situación de la economía internacional, en parte debido a que los efectos de la recuperación tarda en llegar a El Salvador y también por la falta de incentivos para que el sector exportador pueda seguir creciendo³⁸.

La Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT) considera que debe trabajar en conjunto el sector privado y el público para que las exportaciones tengan números positivos, y también ver los programas con incentivos que realizan otros países para que el gobierno pueda hacer y adecuar las reformas³⁹.

Debido al déficit comercial que El Salvador tiene con países como Chile, Colombia, Perú y Ecuador, las instituciones: COEXPORT, el programa AI-Invest, la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA) y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), animan a los empresarios a que diversifiquen las exportaciones más allá de la preferencia tradicional por Estados Unidos, a través del desarrollo de más vínculos de negocios. Esto debido a que estos mercados son interesantes y representan un mercado de 80 millones de compradores con un alto poder adquisitivo, afirmó Francisco Bolaños, presidente de COEXPORT. La tendencia a la exportación hacia Estados Unidos se visualiza de la siguiente manera: por cada \$10 que exporta El Salvador, \$5 se destinan a ese mercado⁴⁰.

³⁸ Noticia: "Las Exportaciones siguen estancadas", Entrevista a Francisco Bolaños, Presidente de COEXPORT, 14 de mayo de 2012. www.lapagina.com.sv

³⁹ Entrevista a Silvia Cuéllar, Directora Ejecutiva de COEXPORT, 2012

⁴⁰ Noticia: El Salvador coquetea con Suramérica www.elsalvador.com

Limitantes del comercio exterior salvadoreño

Algunas de las realidades que enfrenta el sector exportador se pueden resumir de la manera siguiente:

1. Pequeña base de empresas exportadoras, con limitada diversificación de productos, limitación en cantidad y calidad, y con una marcada concentración de los destinos de exportación.
2. Ausencia de una política pública coordinada, coherente y con objetivos estratégicos para el sector exportador.
3. Incentivos fiscales y de atracción a las inversiones que ya no responden a la realidad del país, elaborados hace veinte años, incompatibles con las normas internacionales de comercio.
4. Ausencia de procesos de incorporación de innovación, transferencia tecnológica o sistemas de calidad a los productos de exportación.
5. Marcada descoordinación de las instituciones vinculadas al comercio internacional.
6. Limitada capacidad de administración e implementación de tratados comerciales.

El sector exportador no ha contado con una visión general que se traduzca en medidas de políticas públicas, en alianza con los sectores productivos, acorde a la realidad nacional, a las condiciones de variabilidad y estrategias de internacionalización de los principales competidores. El sector exportador es un sector clave para la economía salvadoreña por la generación de empleo y divisas, esenciales en una economía dolarizada, por los niveles de apertura comercial derivados de los compromisos comerciales y por los encadenamientos productivos que son potenciados por los procesos de exportación⁴¹.

⁴¹ Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones, 5 objetivos para internacionalizar las empresas e incrementar la competitividad de El Salvador, 2010-2024, p. 8 MINEC.

6.6 INSTITUCIONES QUE APOYAN LAS EXPORTACIONES

“Aunque la mayoría de los gerentes reconocen la necesidad de investigación doméstica en marketing, la causa única más importante del fracaso en el mercado internacional es la preparación y la información insuficientes. A menudo ocurren errores importantes porque la empresa y sus gerentes no tienen una comprensión adecuada del entorno de negocios”⁴².

Las instituciones que brindan ayuda a los empresarios exportadores tienen un rol importante en la economía salvadoreña y en las empresas con vistas a su internacionalización, evidenciándose con la afirmación anterior, por un lado, ayudan a incrementar las exportaciones, de esa manera se incrementa el PIB y se mejora la balanza comercial; y por otro, brindan asesorías, asistencia técnica y financiamiento a los empresarios a través de diversas actividades como la capacitación, de esa manera pueden acceder a nuevos mercados fuera de las fronteras nacionales.

Listado de algunas instituciones de apoyo al sector exportador

- 📁 Ministerio de Economía
- 📁 Agencia Nacional de Promoción e Inversiones (PROESA)
- 📁 Cámara de Comercio e Industria de El Salvador
- 📁 Corporación de Exportadores de El Salvador
- 📁 Asociación Salvadoreña de Industriales
- 📁 Banco Central de Reserva
- 📁 Laboratorio de Calidad Integral de FUSADES
- 📁 Universidad de El Salvador. Centro para el Desarrollo de la Industria del Empaque y Embalaje en Centro América y Panamá (Facultad de ingeniería y agricultura)
- 📁 Programa de apoyo y formación para la internacionalización de la pequeña y mediana empresa
- 📁 Cámara Agropecuaria y Agroindustria de El Salvador CAMAGRO

⁴² Marketing Internacional, Ilkka A. Ronkainen, página 187

- 📁 Cámara Americana de Comercio de El Salvador (AMCHAM)
- 📁 Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE
- 📁 Programa USAID/EXPRO
- 📁 Banco de Desarrollo de El Salvador BANDESAL
- 📁 Ministerio de Relaciones Exteriores

Existen diversos instrumentos de apoyo al fomento de la producción que son financieros y no financieros por un aproximado de 90 millones de dólares. Entre los que destacan la Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones, EIFE, que cuenta con 21 instrumentos entre los más importantes. El Ministerio de Economía cuenta con el Fondo de Desarrollo Productivo y de las Exportaciones, FONDEPRO \$4 millones, y Fondo de Desarrollo y Competitividad, FONDIC, con \$10 millones, proyectos destinados a las pequeñas, medianas y grandes empresas. Con la Ley de Devolución de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación (draw back puro) se estará con incentivos compatibles con la Organización Mundial del Comercio, OMC, lo que beneficia a todos los exportadores. Esta y las demás leyes son parte de la Política Integral para el Fomento de la Productividad y Exportaciones del Gobierno⁴³.

6.7 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES.

La asistencia para el financiamiento está disponible en los sectores público y privado. El mercadólogo internacional debe evaluar no solo los programas domésticos, sino los de otros países.

- 📁 Bancos Comerciales: los bancos comerciales del mundo ofrecen financiamiento comercial, dependiendo de su relación con el exportador, la naturaleza de la transacción, el país del prestatario y la disponibilidad de seguros para las exportaciones.

⁴³ Noticia: MINEC satisfecho con aprobación de leyes que fomentan la producción y las exportaciones, Gerencia de Comunicaciones, Ministerio de Economía de El Salvador, 21 de enero 2011. www.minec.gob.sv

- ✉ Forfaiting y factoring: Forfaiting proporciona efectivo al exportador en el momento del embarque. En un trato típico como este, el importador paga al exportador con letras de cambio o pagares garantizados por un banco importante en el país del importador. El exportador puede venderlos a un tercero, con un descuento de su valor nominal y obtener efectivo de inmediato⁴⁴.

6.8 TIPOS DE EXPORTACIONES

- ✉ Exportaciones indirectas: cuando el exportador usa las exportaciones indirectas para llegar a los mercados internacionales, el proceso de exportación se vuelve externo; en otras palabras, el intermediario, se hará cargo del esfuerzo de ventas internacional.
- ✉ Exportaciones directas: en cierta etapa, el exportador puede considerar necesario establecer contacto directo con el (los) mercado(s), aunque el contacto con el consumidor final aún es manejado por los intermediarios con base local, como agentes o distribuidores.
- ✉ Exportaciones integradas: en la etapa final de la internacionalización basada en las exportaciones, el exportador internacionaliza el esfuerzo, ya sea a través de una oficina de ventas en el mercado meta o el contacto directo con el comprador desde la base⁴⁵.

6.9 IMPORTANCIA DE LAS INSTITUCIONES QUE BRINDAN APOYO A LOS EXPORTADORES

Estas entidades realizan actividades de gran relevancia para el país y para las empresas exportadoras, debido a que obtienen información a través de la inteligencia comercial para apoyar a los empresarios que lo necesiten, les ayudan en ferias internacionales y misiones empresariales. Todo ello contribuye a la economía del país porque mejora la balanza comercial, además las empresas obtienen múltiples ventajas al ingresar al extranjero, tal como la mejora en la imagen institucional, diversificación del mercado, mayor

⁴⁴ Marketing Internacional, Ilkka A. Ronkainen, página 296

⁴⁵ Marketing Internacional, Ilkka A. Ronkainen, página 327

rentabilidad, entre otras. De esa forma pueden crecer y así generar nuevas fuentes de empleo y por ende mejor calidad de vida para los ciudadanos.

6.10 SECTORES EXPORTADORES DE EL SALVADOR

Cuadro N° 6: Sectores exportadores de El Salvador

Sector	Número de empresas exportadoras
Agroindustria	42
Alimentos y bebidas	61
Animales y plantas	7
Azúcar y Confeitería	9
Café, té y especias	46
Calzado	8
Confección	83
Madera	16
Maquinaria y aparatos mecánicos	14
Metalmecánica	30
Muebles y mobiliario	25
Otras manufacturas	26
Otros servicios	16
Papel y cartón	35
Piel y cueros	11
Plásticos	50
Químicos farmacéuticos	69
Software	18
Textiles	24
Total	590

Fuente: www.elsalvadortrade.com.sv

6.11 IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES PARA LA ECONOMÍA SALVADOREÑA

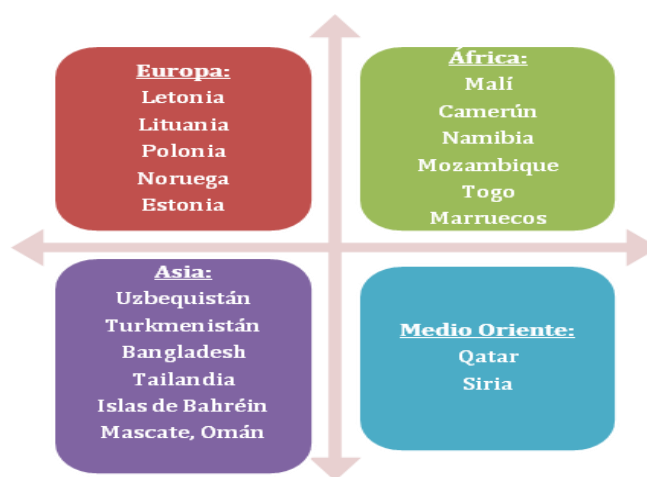
Las exportaciones son importantes para el crecimiento económico del país, generan empleo, mejoran la utilización de los recursos naturales, incrementa el desarrollo tecnológico, entre otros, por ello es importante aumentar el volumen de las exportaciones y diversificar los destinos para tener nuevos mercados a los que se puede acceder.

6.12 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES Y PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

El Salvador llegó a 15 nuevos destinos en el año 2010 diversificando así los países a los que exporta. Aunque el total exportado ha sido de \$88,153 a esos nuevos destinos, de acuerdo a datos del BCR, representa un mérito el haber llegado a esos países, en el **Esquema No 2** se detallan los destinos.

Esquema No. 2: Nuevos Destinos de las Exportaciones de El Salvador



Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ministerio de Economía.

Los países mostrados en el Esquema No. 2 muestra los lugares a los que se están exportando, a partir del 2010, considerados como nuevos destinos. Los más recientes son Estonia y Turkmenistán, quienes fueron conquistados en el año 2011.

Esquema No. 3: Otros destinos nuevos de las exportaciones



Fuente: Elaboración propia, en base a información del MINEC.

Los productos exportados van desde preparaciones de pescados, papel higiénico y productos textiles y de confección. También se han enviado desperdicios de cartón y aluminio, medicamentos para uso veterinario, calcomanías, café y plantas ornamentales entre otros. Las cantidades y lo que esto representa en dinero son mínimas en comparación a los productos que ya tienen un mercado asegurado en Estados Unidos y Centroamérica.

Competir con empresas que tienen mejores condiciones que las salvadoreñas y una mayor facilidad para enviar sus productos los hace menos atractivos. Entre los problemas que enfrentan los exportadores es que no hay incentivos, tampoco promoción en ferias y encuentros empresariales, al menos no como antes. Las empresas resienten que oficinas de promoción gubernamental como Exporta no tengan un plan definido para buscar nuevos destinos y no esté promoviendo masivamente las ferias de exportación que se hacían en años anteriores⁴⁶.

⁴⁶ Noticia: El Salvador exporta a 15 nuevos destinos, El Diario de Hoy, 15 de mayo 2011. Entrevista a Directora Ejecutiva de COEXPORT

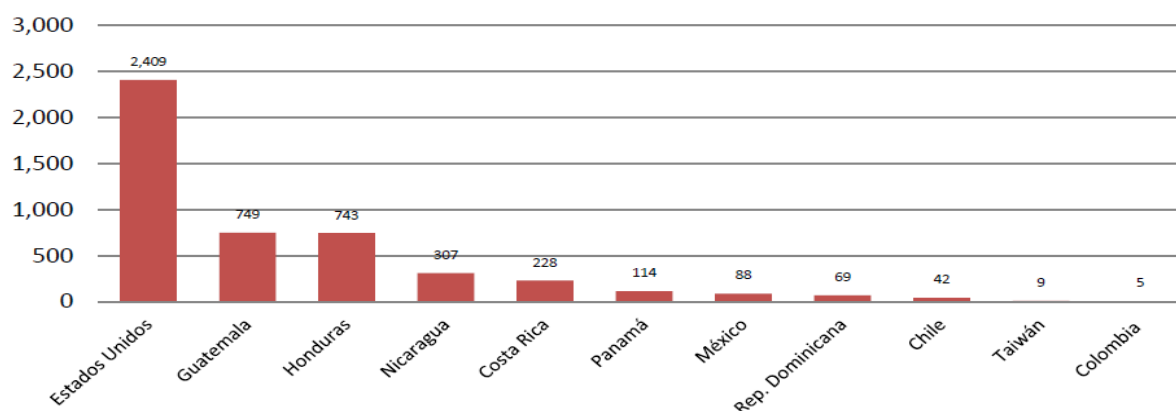
El Ministerio de Economía reconoce que uno de los factores determinantes para llegar a estos nuevos mercados fue el esfuerzo de las empresas para identificar la aceptación de sus productos. El apoyo gubernamental ha sido nulo en estos casos.

Muchas compañías han utilizado los contactos que ya poseen con otras empresas para que ellas les ayuden y así lograr colocar sus productos, para ello, analizan lo que necesitan y luego tratan de enviarlo a pesar de las dificultades. Pero nuevos mercados, y sobre todo aquellos lejanos, son de difícil acceso y de elevados costos, por tener sólo un puerto en funcionamiento y una sola costa, los gastos por envío aumenta. Las empresas tienen que pagar a otros puertos para que envíen los productos vía marítima, muchos son exportados vía aérea, pero los costos se elevan aún más porque las cantidades son pequeñas.

El problema es que los incentivos son tan pocos que las empresas van probando poco a poco y no se arriesgan a entrar de lleno a los mercados internacionales. Todo esto evidencia la importancia que cobran las instituciones para que puedan ayudar mejor a este sector. Los exportadores resienten la eliminación del 6% que se les otorgaba, porque les alentaba a exportar y también a buscar nuevos mercados. A cambio de esto se ha creado la Estrategia Integral de Fomento a la Producción que tiene como meta exportar a 75 destinos de más de \$500 mil anuales para el año 2024, que según el MINEC implicaría un aumento sustancial en las exportaciones. A pesar de ello, los exportadores dudan que esa meta se logre si sus condiciones no varían. En la Asamblea Legislativa han pedido cuotas diferenciadas para la energía eléctrica, menos burocracia en las aduanas y una ágil devolución del IVA, que podría representarles una mayor liquidez en sus empresas. También se creó el Centro de Importaciones y Exportaciones (CIEX) para que se agilicen los trámites de exportación⁴⁷.

⁴⁷ Ibid., p. 37

Gráfica No. 3: Exportaciones por socio comercial Junio 2011- Mayo 2012 (En millones de dólares)



Fuente: Memoria de Labores Junio 2011- Mayo 2012, MINEC.

La categoría que mayor representación tiene en las exportaciones para El Salvador, es la de alimentos y bebidas a la región con un monto de \$348.1 millones, seguido por los textiles, prendas de vestir y calzado. Tal como se muestra en el **Cuadro No. 7: El salvador: Estructura de las Exportaciones al MCCA según categoría de producto, 2010**.

Cuadro No. 7: El salvador: Estructura de las Exportaciones al MCCA según categoría de producto, 2010

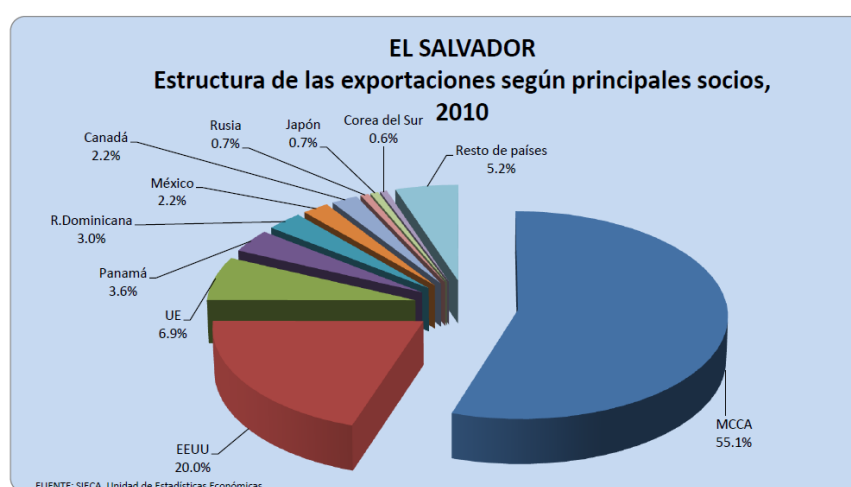
Categoría de Producto	Millones de US\$	%
Alimentos y bebidas	348.1	23.12
Textiles, prendas de vestir y calzado	261.6	17.38
Madera, corcho y sus manufacturas	179.0	11.89
Plástico, caucho y sus manufacturas	173.3	11.51
Productos químicos	167.4	11.12
Metales y sus productos	158.7	10.54
Derivados del petróleo	92.9	6.17
Maquinaria mecánica, herramientas y sus partes	30.2	2.01
Maquinaria eléctrica y sus partes	18.8	1.25
Animales y plantas vivas	6.7	0.45
Material de transporte, partes y accesorios	4.6	0.31
Papeles y sus manufacturas	3.2	0.21
Minerales no metálicos y sus productos	0.9	0.06
Otro productos	60.2	4.00
Total	1,505.6	100.00%

Nota: No incluye regímenes especiales

Fuente: SIECA, Unidad de Estadísticas Económicas.

Tradicionalmente el Mercado Común Centroamericano ha sido y sigue siendo el principal destino de las exportaciones salvadoreñas, luego se encuentra Estados Unidos y en tercer lugar la Unión Europea. Esto se ve reflejado en la gráfica No. 4. A pesar de ello, las instituciones que apoyan al sector exportador se encuentran constantemente capacitando a los empresarios para que puedan diversificar los destinos de sus productos más allá de la región.

Gráfica No. 4. : Estructura de las Exportaciones según principales socios, 2010



Fuente: SIECA, Unidad de Estadísticas Económicas.

7. GENERALIDADES DE LA CORPORACIÓN DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR (COEXPORT)









DESCRIPCIÓN GENERAL

COEXPORT es una institución privada sin fines de lucro, al servicio de los exportadores. Se encarga de promover y fomentar la producción y exportación de bienes y servicios a través del sistema de libre

empresa, como un medio de desarrollo económico y social del país, aglutinando a los sectores productivos vinculados con la exportación⁴⁸.

Busca impulsar un sector exportador sólido, con crecimiento sostenible y acelerado, con productos posicionados en mercados internacionales estratégicos y constituyendo el eje principal para lograr el desarrollo y bienestar social de El Salvador.

Servicios que ofrece

-  Representación Sectorial
-  Atención directa a problemas particulares
-  Gestoría personalizada
-  Orientación y asesoría general
-  Capacitación
-  Promoción de exportaciones
-  Información
-  Programa de apoyo a las pymes

Programas de COEXPORT

-  Programa AL-Invest

El Programa AL-Invest IV es uno de los programas regionales de cooperación económica más importantes de la Comisión Europea, cuyo fin es apoyar el proceso de internacionalización de las PYMES latinoamericanas. En El Salvador es ejecutado por COEXPORT y busca la internacionalización de las PYMES como motor del desarrollo socio-económico.

⁴⁸ Sitio Web COEXPORT: www.coexport.com.sv

El Programa dio inicio en julio del 2009 y tiene una duración de 4 años, a través de él se ofrece capacitación, asistencia técnica, apoyo para visitas a ferias y ruedas de negocios a más 190 PYMES de El Salvador de los sectores de: Agroalimentos, Servicios, Artesanías, Tecnología de la Información, entre otros. La idea es que las empresas sean asistidas para lograr ventas a Europa, Centro América y otros países Latinoamericanos, y que alcancen la competitividad requerida.

Objetivos Generales del programa AI-Invest

- ❖ Contribuir a mejorar el grado de cohesión social en la región que abarca Centroamérica, México y Cuba mediante el fortalecimiento de las PYMES que son el motor del desarrollo socioeconómico.
- ❖ Elevar el nivel de competitividad adoptando tecnologías y know how en sus procesos, facilitando encadenamientos nacionales y regionales.
- ❖ Apoyar la consolidación e internacionalización de las PYMES aprovechando las oportunidades ofrecidas por la integración regional y los acuerdos de libre comercio.

Objetivos Específicos del Programa AI-Invest

- ❖ Promover la formación de redes horizontales y verticales entre las PYMES.
- ❖ Impulsar alianzas entre las PYMES de la región de América Latina y Europa como estrategia para acceder a nuevos mercados.
- ❖ Desarrollar y eficientar las habilidades y capacidades del sector productivo y de servicios hacia la exportación.
- ❖ Incrementar la producción de las PYMES orientadas a su internacionalización⁴⁹

⁴⁹ Sitio Web COEXPORT

PROGRAMA AGROCAFTA

El propósito es establecer y validar un modelo focalizado para aprovechar oportunidades abiertas por DR-CAFTA que permita dar soluciones a requerimientos no arancelarios de acceso a mercados para PYMES de dicho sector, a través de cuatro componentes clave:

Sensibilizar a las PYME de la región sobre oportunidades de acceso a mercados abiertas por DR-CAFTA.

Desarrollar programas conjuntos y de coordinación con otras iniciativas

Establecer un sistema de fortalecimiento de la oferta de servicios técnicos en requerimientos no arancelarios de acceso a mercados

Establecer un sistema de gestión de la articulación de oferta y demanda de servicios de consultoría sobre requisitos técnicos de acceso a mercados.

Todo esto se logra a través de asistencia directa a las empresas sobre requerimientos técnicos, información en general, reglas de origen de sus productos, requerimientos y medidas no arancelarias, y todo lo relacionado a la exportación de productos hacia Estados Unidos.

Empresas o sectores objetivo

Programa AI-Invest

A la fecha se han beneficiado a 60 PYMES en los sectores de Agroalimentos y Artesanías, y se trabaja en otros 9 proyectos que atenderán a un estimado de otras 90 empresas en los diferentes sectores.

Programa AgroCAFTA

El Programa está dirigido a ofrecer asistencia técnica a las pequeñas y medianas empresas del sector agroindustrial, es decir, las empresas que estén interesadas en exportar: lácteos, carnes y animales vivos,

alimentos procesados, legumbres, hortalizas, frutas, plantas vivas, pescados y crustáceos, con potencial de venta en Estados Unidos de acuerdo a las condiciones creadas por el DR-CAFTA.

 Fuente de fondos

Programa AI-Invest

Trabaja con el Consorcio conformado para la región de México, Centroamérica y Cuba con la ayuda financiera de la Unión Europea.

Programa AgroCAFTA

Cuenta con el financiamiento del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo BID⁵⁰.

8. LAS BASES DE DATOS

El directorio se realiza para que funcione como una base de datos computarizada en donde se pueda acceder para conocer los distintos programas de apoyo a los exportadores y sus especificaciones. Es necesario por tanto, conocer los aspectos básicos de las bases de datos, a partir de su definición.

Definición: recopilación de información específica en relación con una operación, negocio o empresa⁵¹.

Las bases de datos son un fondo común de información almacenada en una computadora para que cualquier persona o programa autorizado pueda acceder a ella, independientemente de su procedencia y

⁵⁰ Sitio Web COEXPORT: www.coexport.com.sv

Documento: Instituciones de Apoyo a las Exportaciones en Centroamérica y Panamá del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2010.

⁵¹ Diccionario de Administración y Finanzas, J.M Rosenberg

del uso que haga. Está constituida por una instancia de un esquema lógico junto con las instancias de los datos operativos que dicho esquema organiza⁵².

Componentes de una base de datos

- 📁 Los datos: el componente fundamental de una base de datos, son los datos que están interrelacionados entre sí, formando un conjunto con un mínimo de redundancias.
- 📁 El software: los datos para que puedan ser utilizados por diferentes usuarios y aplicaciones, deben estar estructurados y almacenados de forma independiente de las aplicaciones. Para ello se utiliza un software o conjunto de programas que actúa de interfaz entre los datos y las aplicaciones. A este software se le denomina Sistema de Gestión de Base de Datos (SGBD), se encarga de crear y organizar la base de datos y además atiende todas las solicitudes de acceso hechas a la base de datos tanto por los usuarios como por las aplicaciones.
- 📁 Recursos humanos: informáticos que preparan la base de datos, directivos quienes organizan y coordinan el proyecto a realizar, analistas para controlar el desarrollo, administradores de las bases de datos para definir la seguridad y gestionar las copias de seguridad y gestión física, programadores quienes realizan las aplicaciones de usuarios, equipo de mantenimiento.
- 📁 Usuarios⁵³

El Sistema de Gestión de Base de Datos es un conjunto de elementos software con capacidad para definir, mantener y utilizar una base de datos. El diseño y utilización debe estar orientado para que el usuario pueda acceder a los datos y aplicaciones de la manera más amigable posible.

Una de las ventajas de la utilización de un sistema de gestión de base de datos es la de organizar la información mediante una estructura de datos común, accesible, y reutilizable por diferentes usuarios y aplicaciones⁵⁴.

⁵² Introducción a las Bases de Datos, Olga Pons, Nicolás Marín, España 2009.

⁵³ Introducción a las Bases de Datos Relacionales, Victoria Nevado Cabello, España

En la actualidad la recopilación de datos es fundamental para que una empresa o institución mantenga sus relaciones. Por este motivo se le brinda una gran importancia al mantenimiento de la base de datos y también al constante crecimiento de la misma. Es importante que la base contenga ciertos datos fundamentales de la persona, como por ejemplo su teléfono (fijo, móvil o ambos), dirección de correo electrónico y la dirección postal. Estas bases de datos son dinámicas, pues se modifican todo el tiempo, a diferencia de las estáticas que suelen recopilar información o documentos históricos⁵⁵.

Importancia de las bases de datos

Las nuevas tecnologías de información y comunicación hacen más sencillo la incorporación de bases de datos que hacen posible llevar a cabo tanto procesos de mejoramiento internos como de inteligencia competitiva⁵⁶.

Las bases de datos se aplican en las industrias, bancos locales y nacionales, compañías manufactureras, empresas e instituciones, redes de bancos, etc. Desde computadoras personales y en situaciones más complejas donde se requiere que muchos usuarios compartan la información, utilizan computadoras multiusuario ya sea, mainframes, minis o redes.

Diseño de una base de datos: Diseñar una base de datos es tomar algunas decisiones para definir su contenido y estructura, tales como: qué tablas va a contener, qué campos tendrá cada tabla, qué claves habrá para cada tabla, entre otros. El conjunto de estas especificaciones forman el diseño de la base de datos⁵⁷.

⁵⁴ Ibid., p. 55

⁵⁵ Biblioteca Virtual México Top: <http://www.mexicotop.com/article/Datos>

⁵⁶ Plataforma de intercambios entre empresas Acambiode.com: http://colombia.acambiode.com/notas_prensa/importancia-de-las-bases-de-datos-en-las-empresas_np15432

⁵⁷ Bases de Datos Relacionales, Enrique Rivero Cornelio, Carlos Guardia Rivas, 2004, España Página 25.

Historia de las bases de datos

El término bases de datos fue escuchado por primera vez en una reunión celebrada en California en 1963. En una primera aproximación, se puede decir que una base de datos es un conjunto de información relacionada que se encuentra agrupada o estructurada.

Desde el punto de vista informático, una base de datos es un sistema formado por un conjunto de datos almacenados en discos que tienen acceso directo a ellos y un conjunto de programas que manipulen ese conjunto de datos. Actualmente, las bases de datos están teniendo un impacto decisivo sobre el creciente uso de las computadoras.

Orígenes

Los orígenes de las bases de datos se remontan a la Antigüedad donde ya existían bibliotecas y toda clase de registros. Además también se utilizaban para recoger información sobre las cosechas y censos. Sin embargo, su búsqueda era lenta y poco eficaz y no se contaba con la ayuda de máquinas que pudiesen reemplazar el trabajo manual. Posteriormente, el uso de las bases de datos se desarrolló a partir de las necesidades de almacenar grandes cantidades de información o datos. Sobre todo, desde la aparición de las primeras computadoras, el concepto de bases de datos ha estado siempre ligado a la informática.

En 1884 Herman Hollerith creó la máquina automática de tarjetas perforadas, siendo nombrado así el primer ingeniero estadístico de la historia. En esta época, los censos se realizaban de manera manual. Ante esta situación, Hollerith comenzó a trabajar en el diseño de una máquina tabuladora o censadora basada en tarjetas perforadas. Posteriormente, en la década de los cincuenta se da origen a las cintas magnética, para automatizar la información y hacer respaldos. Esto sirvió para suplir las necesidades de información de las nuevas industrias. Y a través de este mecanismo se empezaron a automatizar información, con la desventaja de que sólo se podía hacer de forma secuencial.

Década de 1960

Posteriormente en la época de los sesenta, las computadoras bajaron los precios para que las compañías privadas las pudiesen adquirir; dando paso a que se popularizara el uso de los discos, cosa que fue dando un adelanto muy efectivo en la época, debido a que a partir de este soporte se podía consultar la información directamente, sin tener que saber la ubicación exacta de los datos⁵⁸.

Es esta misma época se dio inicio a las primeras generaciones de bases de datos de red y las bases de datos jerárquicas, en donde era posible guardar estructuras de datos en listas y árboles. Otro de los principales logros de los años sesenta fue la alianza de IBM y American Airlines para desarrollar SABRE, un sistema operativo que manejaba las reservas de vuelos, transacciones e informaciones sobre los pasajeros de la compañía American Airlines.

Y posteriormente, en esta misma década se llevó a cabo el desarrollo del IDS por Charles Bachman, supuso la creación de un nuevo tipo de sistema de bases de datos conocido como modelo en red que permitió la creación de un estándar en los sistemas de bases de datos gracias a la creación de nuevos lenguajes de sistemas de información.

Década de 1970

Por lo que respecta a la década de los setenta, Edgar Frank Codd, científico informático inglés conocido por sus aportaciones a la teoría de bases de datos relacionales, definió el modelo relaciones a la par que publicó una serie de reglas para los sistemas de datos relacionales a través de su artículo “Un modelo relaciona datos para grandes bancos de datos compartidos”.

Este hecho dio paso al nacimiento de la segunda generación de los Sistemas Gestores de Bases de Datos. Como consecuencia de esto, durante esta década, Lawrence J. Ellison, más conocido como Larry Ellison, a partir del trabajo de Edgar F. Codd sobre los sistemas de datos relacionales, desarrolló el Relational

⁵⁸ Blog sobre historia de la informática: <http://histinf.blogs.upv.es/2011/01/01/histoia-de-las-bases-de-datos/>

Software System, lo que actualmente se conoce como Oracle Corporation, desarrollando así un sistema de gestión de bases de datos relacional con el mismo nombre de la compañía⁵⁹.

Posteriormente, en la época de los 80's también se desarrolló el SQL (Structured Query Language), un lenguaje de consultas o lenguaje declarativo de acceso a bases de datos relacionales en el que se puede efectuar consultas con el fin de recuperar información de interés de una base de datos y hacer cambios sobre la base de datos de forma sencilla; entre otras funciones.

Década de 1980

A principios de los 80's comenzó el auge de la comercialización de los sistemas relacionales, y el SQL comenzó a ser el estándar de la industria, debido a que las bases de datos relacionales con su sistema de tablas (compuesta por filas y columnas) pudieron competir con las bases jerárquicas y de red, como consecuencia de que su nivel de programación era sencillo y su nivel de programación era relativamente bajo.

Década de 1990

En esta década la investigación en base de datos giró en torno a las bases de datos orientadas a objetos. Mismas que han tenido bastante éxito a la hora de gestionar datos complejos en los campos donde las bases de datos relacionales no han podido desarrollarse de forma eficiente. Así se desarrollaron herramientas como Excel y Access del paquete de Microsoft Office que marcan el inicio de las bases de datos orientadas a objetos. Así se creó la tercera generación de sistemas gestores de bases de datos. Fue también en esta época cuando se comenzó a modificar la primera publicación hecha por ANSI del lenguaje SQL y se empezó a agregar nuevas expresiones regulares, consultas recursivas, entre otras. Aunque el

⁵⁹ Ibid., p. 58

boom de esta década fue el nacimiento del World Wide Web (www) a finales de los noventa, porque se facilita la consulta de bases de datos⁶⁰.

Siglo XXI

En la actualidad, las tres grandes compañías que dominan el mercado de las bases de datos son IBM, Microsoft y Oracle. Por su parte, en el campo de internet, la compañía que genera gran cantidad de información es Google. Aunque existe una gran variedad de software para crear y manejar bases de datos con gran facilidad, como por ejemplo LINQ, que es un proyecto de Microsoft que agrega consultas nativas semejantes a las de SQL a los lenguajes de la plataforma .NET. El objetivo de este proyecto es permitir que todo el código hecho en Visual Studio sean también orientados a objetos; porque antes de LINQ la manipulación de datos externos tenía un concepto más estructurado que orientado a objetos; y es por eso que trata de facilitar y estandarizar el acceso a dichos objetos⁶¹.

⁶⁰ Ibid., p. 58

⁶¹ Ibid., p. 58

CAPÍTULO II

“INVESTIGACIÓN DE CAMPO PARA LA REALIZACIÓN DE UN DIRECTORIO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS: OFERTAS DE PROGRAMAS Y SERVICIOS”

Este capítulo comprende la investigación de campo realizada para conocer las necesidades de las empresas exportadoras durante el proceso de internacionalización. Además, las técnicas utilizadas para recopilar la información sobre las distintas instituciones que brindan algún tipo de apoyo a los exportadores.

1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 OBJETIVOS GENERALES

- Identificar la situación actual de los exportadores para minimizar los problemas mediante la conformación de un Directorio de Asistencia Técnica.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las necesidades de las empresas exportadoras para determinar los programas más adecuados.
- Conocer las experiencias que las empresas exportadoras han tenido en el proceso de internacionalización junto a las instituciones de apoyo.

- 📁 Conocer cómo las empresas se han fortalecido internacionalizándose mediante el apoyo en los requisitos establecidos en los programas de asistencia al exportador.
- 📁 Recopilar información de cada uno de los programas y servicios que brindan las instituciones de apoyo al sector exportador.

2. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Se conocen los problemas, necesidades y sugerencias que tienen las empresas exportadoras, para tomarlas en cuenta en la elaboración del Directorio, de tal manera que corresponda a las necesidades de información que esas empresas manifiestan.

Es además, un estudio que implica diversas instituciones, que brindaron información referente a los programas de apoyo a las exportaciones, para ser entregada en forma de Directorio a COEXPORT para que pueda asesorar en forma más efectiva a todos los empresarios que se avoquen a ella en busca de apoyo al momento de exportar, siendo de gran importancia para la institución, así como para los empresarios y el país al incrementarse las exportaciones.

3. ALCANCES Y LIMITACIONES

3.1. ALCANCES

- 📁 Con la investigación se identifica las necesidades actuales de los exportadores en materia de exportación.
- 📁 Se identifica a las instituciones que ofrecen servicios y apoyo a los exportadores.

3.2 LIMITACIONES

- 📁 Falta de información sobre las instituciones de apoyo a exportadores.
- 📁 Poca colaboración por parte de las instituciones.
- 📁 Los exportadores son reservados en cuanto a proporcionar información de sus empresas.

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

A. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es exploratoria, dado que no existe información previa que reúna a todas las instituciones que apoyan al sector exportador, especificando el tipo de ayuda brindada y los requisitos establecidos.

B. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

La falta de un directorio que reúna todas las instituciones que cuentan con algún tipo de programa de apoyo a los exportadores fue investigado a través del método hipotético deductivo, es decir, iniciando desde los conocimientos generales de esta problemática, hasta llegar a las fuentes primarias que brindaran los datos necesarios para construir este listado.

Para la realización de la presente investigación se llevó a cabo mediante las siguientes etapas:

- 📁 Recopilación de datos a empresas identificadas como exportadoras.
- 📁 Visitas a instituciones gubernamentales y privadas relacionadas con el sector exportador.
- 📁 Análisis de la información obtenida.
- 📁 Elaboración del documento.

En la primera etapa, recopilación de datos a empresas exportadoras, se realizaron los siguientes pasos:

- 📁 Selección de empresas identificadas como exportadoras, de acuerdo a la muestra para que cada sector esté representado.
- 📁 Visitas personales a empresas exportadoras (Ver anexo N° 4)
- 📁 Llamadas telefónicas
- 📁 Envío de encuesta por medio de correo electrónico

En la segunda etapa, visitas a instituciones gubernamentales y privadas relacionadas al sector exportador, se realizó de la siguiente manera:

- 📁 Visitas personales a instituciones de apoyo al comercio exterior (Ver Anexo N° 5)
- 📁 Llamadas telefónicas para solicitar citas o información
- 📁 Obtención de información mediante los sitios web de las instituciones

En la tercera etapa, análisis de la información obtenida, se llevó a cabo mediante:

- 📁 Tabulación de datos obtenidos de las empresas exportadoras
- 📁 Análisis e interpretación de la información recopilada.

Finalmente, para la elaboración del documento: se redactó mediante el análisis de todos los datos e información obtenida de la muestra seleccionada de empresas exportadoras y de instituciones relacionadas con éste sector.

C. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La investigación es no experimental, debido a que no se hace una manipulación de variables de manera intencional para poder analizar el efecto en otras variables, sino que se analizan los fenómenos de acuerdo a la información proporcionada por las dos unidades de análisis.

D. FUENTES DE INFORMACIÓN

1. FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIA

Entre las fuentes primarias se encuentran:

- 📁 Empresas seleccionadas que se dedican a la exportación de bienes o servicios, ubicadas en todos los sectores de producción.
- 📁 Instituciones gubernamentales que brindan apoyo o servicios a los exportadores.
- 📁 Instituciones privadas con servicios dirigidos a las empresas exportadoras.

2. FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIAS

La información secundaria se obtuvo de libros, revistas, periódicos y sitios web de las instituciones objeto de estudio que presentan datos e información relacionada con la temática a través de esos medios.

E. UNIDAD DE ANÁLISIS

Se tuvieron dos unidades de análisis para llevar la obtención de datos referente al objeto de estudio:

Primera unidad de análisis:

Las instituciones gubernamentales y privadas que cuentan con algún tipo de programa de apoyo a los exportadores. En esta unidad de análisis no se realiza una muestra porque el objetivo es identificar a todas las instituciones, siendo un universo de estudio.

Segunda unidad de análisis:

Empresas exportadoras: con el fin de conocer sus opiniones, sugerencias y experiencia asociadas a los programas de apoyo en materia de exportación, así como también las opiniones respecto a la creación del Directorio.

Cálculo del tamaño de la muestra para la segunda unidad de análisis:

Se utilizó la fórmula de muestreo proporcional debido a que se conoce el número de empresas exportadoras, en total 590, según elsalvadortrade.com, para realizar un estudio con el propósito de conocer las necesidades que enfrenta este sector al momento de internacionalizarse. Se calculará una muestra representativa, tal como se presenta a continuación:

Fórmula:

$$n = \frac{N \times Z\alpha^2 \times p \times q}{d^2 \times (N-1) + Z\alpha^2 \times p \times q}$$

Donde:

N= tamaño de la población

Z= nivel de confianza

P= probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q= probabilidad de fracaso

D= precisión (error máximo permisible en términos de proporción)

Datos:

N= 590

Z= seguridad 95% = 1.96

D= 5% = 0.05

P= 0.95

Q= 0.05

n= $590 \times 1.96^2 \times 0.95 \times 0.05$

$0.05^2 \times (590-1) + 1.96^2 \times 0.95 \times 0.05$

n= 65 tamaño de la muestra

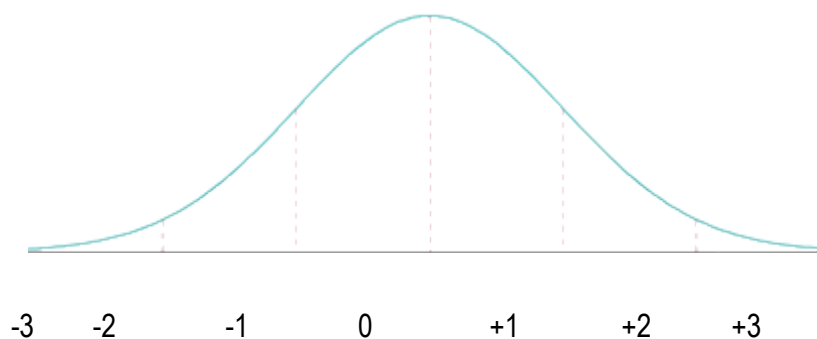
Nivel de confianza: se establece un 95% de confianza porque se elaborará un Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas, resultando muy útil para la unidad de análisis, con ello se espera que la información que proporcionaron sea verídica siempre dejando un margen por cualquier respuesta equivocada o fuera de orden.

En cuanto al error muestral se escogió 5% porque sólo los integrantes del grupo investigador llevaron a cabo la encuesta y no hubo dificultad en la interpretación del cuestionario brindadas por los entrevistados, también se toma en consideración posibles errores en la redacción en las interrogantes y las distintas percepciones que pueda tener cada entrevistado.

P: probabilidad de éxito, o proporción esperada y Q: probabilidad de fracaso son complementarios, es decir que su suma es igual a la unidad: $P+Q=1$. Para P se establece un 95% de éxito para la elaboración del Directorio, previendo que los exportadores brindarían la información suficiente acerca de las necesidades que tienen actualmente en este tema; mientras que para la parte complementaria, es decir Q, representa un 5% por cualquier inconveniente al realizar la recopilación de la información, esto se puede dar por distintas razones propias del entrevistado o entrevistador, entre éstas se pueden mencionar factores ajenos al carácter investigativo tales como: el ambiente en que se ejecuten las entrevistas, el tiempo que disponga, el estado de ánimo, por alguna eventualidad al asignar a una persona encargada que no tenga el conocimiento previo en cuanto a la exportación, entre otros.

El nivel de confianza se obtiene a partir de la distribución normal estándar, como se muestra en la *gráfica No. 5: Distribución Normal de Gauss*:

Gráfica No. 5 Distribución Normal de Gauss



Fuente: Estadística para Administración y Economía: Anderson, Sweeney, Williams.

Dado un nivel de confianza del 95%, este valor se sustituye de la siguiente manera:

$$\alpha = 1 - 0.95 = 0.05$$

$1 - \alpha/2 = 1 - 0.05/2 = 0.475$, este dato se comprueba en la **tabla de la Distribución Normal del Anexo No. 1**

A partir del dato calculado anteriormente, se procede a realizar una estratificación para que cada sector exportador se encuentre representado según el número de empresas que exista en cada uno de ellos, tal como se muestra de la siguiente manera:

Cálculo del tamaño de la muestra estratificada

El muestreo estratificado es un procedimiento que consiste en estratificar o dividir la población en un número de sub poblaciones o estratos, y seleccionar de cada estrato una muestra aleatoria.

$$\text{Fórmula: } N = N_1 + N_2 + \dots + N_k$$

De las 590 empresas exportadoras se entrevistaron 65. Dependiendo del número de empresas que tenga cada sector así es la distribución para obtener una muestra representativa de cada uno de ellos, tal como se muestra a continuación:

Cuadro N° 8: Empresas exportadoras seleccionadas

Sector	Número de empresas exportadoras	Sub poblaciones*
Agroindustria	42	5
Alimentos y bebidas	61	7
Animales y plantas	7	1
Azúcar y Confitería	9	1
Café, té y especias	46	5
Calzado	8	1
Confección	83	9
Madera	16	1
Maquinaria y aparatos mecánicos	14	1
Metalmecánica	30	3
Muebles y mobiliario	25	3
Otras manufacturas	26	3
Otros servicios	16	3
Papel y cartón	35	3
Piel y cueros	11	1
Plásticos	50	5
Químicos farmacéuticos	69	8
Software	18	2
Textiles	24	3
Total	590	65

*Cálculo: Total de cada sector exportador/ Total de todos los sectores X tamaño de la muestra

F. UNIVERSO Y MUESTRA

El universo del proyecto de investigación fueron todas aquellas instituciones que cuentan con algún tipo de programa de apoyo a exportadores y que se encuentren dentro del territorio nacional, es decir, se realizó un Censo, para la recolección de datos primarios.

Y para conocer las necesidades de los empresarios exportadores, respecto a los servicios de asistencia técnica utilizados por ellos, se tomó una muestra del universo, para poder así recolectar dicha información, por medio de un cuestionario.

G. INSTRUMENTO Y TÉCNICAS A UTILIZAR DENTRO DE LA INVESTIGACIÓN

Los instrumentos de investigación que se utilizaron para recabar los datos fueron:

- ❖ Entrevista: Esta técnica de investigación se realizó para la primera unidad de análisis “instituciones gubernamentales y privadas con programas de apoyo a exportadores”, diseñadas con preguntas abiertas formuladas de acuerdo al tipo de programa que ofrece la institución responsable. Las mismas se llevaron a cabo durante del 03 de septiembre al 20 de octubre de 2012.
- ❖ Encuestas: Se realizó mediante un cuestionario de preguntas abiertas, cerradas y de selección múltiple, dirigidas a la segunda unidad de análisis “empresas exportadoras”. La recopilación de datos se realizó entre el 07 de septiembre y el 01 de noviembre de 2012. Ver anexo 2 que contiene el esquema de encuesta utilizado.

Las técnicas utilizadas fueron:

- Sistematización bibliográfica: se realizó una recopilación de información bibliográfica ya disponible en las distintas fuentes secundarias.

- Análisis y síntesis: a partir de toda la información recopilada durante la investigación se analizó los principales hallazgos para poder redactar conclusiones, recomendaciones y propuestas por el grupo investigador.

H. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para llevar a cabo el procesamiento de los datos obtenidos, se utilizó el paquete utilitario Excel, mediante un programa diseñado para la tabulación de datos.

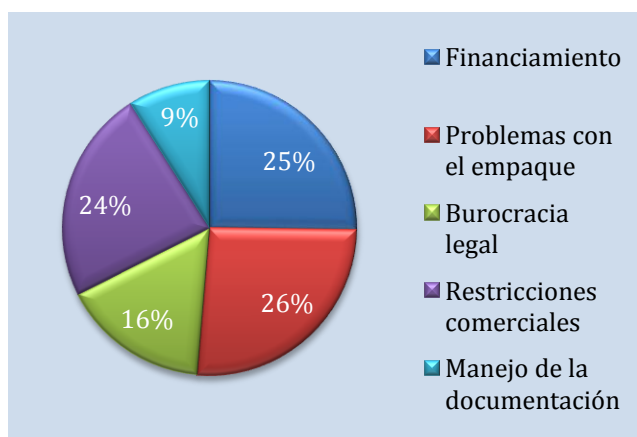
I. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se parte de los datos brindados por las empresas exportadoras, representados de manera ilustrativa para establecer comentarios.

5. NECESIDADES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS AL INGRESAR A UN MERCADO INTERNACIONAL

Dentro de la investigación de campo que abarcó diferentes aspectos, se logró identificar las principales necesidades que han enfrentado las empresas exportadoras al insertarse en mercados fuera de las fronteras nacionales; siendo en orden de votación: problemas con el empaque, financiamiento, restricciones comerciales, burocracia legal y manejo de la documentación, tal como se muestra en la gráfica N°6.

Gráfica N° 6: Necesidades más frecuentes en el proceso de exportación



Fuente: Pregunta No. 2 de la encuesta realizada a empresas exportadoras.

Dicho lo anterior, a continuación se describe las perspectivas de cada necesidad identificada:

5.1 PROBLEMAS EN EMPAQUE

Los países a nivel internacional establecen restricciones en cuando al empaque de los productos, uno de ellos es en cuanto al etiquetado. Es importante etiquetar los productos para que aduana internacional pueda identificar propiamente los materiales, el contenido del producto y el país de origen. También para ayudar al comprador internacional a identificar los productos que ha ordenado. Otro punto importante es que sirve para comunicar al consumidor final la historia de la técnica del producto materiales o productores. Además informa al comprador sobre el cuidado especial del producto.

El servicio de aduanas de otros países requiere que todos los productos sean identificados con una etiqueta del país de origen, misma que debe ir en un sitio llamativo que pueda ser visto cuando lo manipulen y que no tengan que deshacer el producto. Puede ser gravado, marcado, estampado, modelado, impreso o de cualquier forma similar directamente sobre el producto y de forma que permanezcan pegados sobre el producto hasta que lleguen al cliente final.

La Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El salvador, mediante la Guía Básica de Exportación, en el apartado de etiquetado hace mención que una de las principales adaptaciones que un producto requiere usualmente es la información en el empaque que va a estar disponible al consumidor final, la cual depende de las necesidades de información requeridas por el país al que se desea exportar. Muestra también el contenido que deben tener los productos, tal como se presenta en el esquema N° 4.

Esquema N° 4: Contenido del etiquetado en los productos

Nombre del producto	<ul style="list-style-type: none"> •Declaración de identidad, es uno de los rasgos principales de la etiqueta en el Panel de presentación principal.
Contenido Neto	<ul style="list-style-type: none"> •Se refiere sólo a la cantidad de alimento (incluyendo cualquier líquido o zumo comestible) contenida en un envase o recipiente.
Lista de Ingredientes	<ul style="list-style-type: none"> •Listando cada ingrediente por orden predominante de la sustancia.
Nombre y Dirección de la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> •Dirección de la empresa productora o el nombre del distribuidor o importador del producto.
Contenido Nutricional	<ul style="list-style-type: none"> •Requiere ciertos formatos permitidos y recomendados, además de reglas gráficas estrictas.
Fecha de Vencimiento	<ul style="list-style-type: none"> •Se recomienda presentar esa información pero no es obligatoria.
Código de Barras	<ul style="list-style-type: none"> •Puede obtenerse en GS1*, que se encuentra en La Cámara de Comercio de El Salvador.

Fuente: Guía Básica de Exportación, PROESA, 2011.

* Es el sistema de estándares más utilizado a nivel mundial relacionado al código de barras. Para más información visitar GS1 El Salvador: <http://www.gs1sv.org/>

5.1.1 EMBALAJE

La Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias, regula el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional (<http://www.fao.org/docrep/007/y4838s/y4838s00.htm>). En la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias No. 15 (por sus siglas NIMF 15) se describen las medidas para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas. Esta Norma aplica al embalaje de madera (incluida la madera de

estiba), que pueda representar una vía para las plagas de plantas, constituyendo una amenaza principal para los árboles vivos.

La implementación de la NIMF 15 está siendo impulsada por la Comunidad Europea y los países del NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México). También ha sido implementada por otros países como Canadá, Chile, Colombia y Australia. Es importante que el exportador verifique que el embalaje de madera utilizado para su exportación cumpla con estos requisitos, incluyendo a las tarimas para los pallets. PROESA El Salvador a través de su sitio web www.proesa.gob.sv, brinda un listado de empresas proveedoras que cuentan con tarimas certificadas bajo esta regulación⁶².

El Ministerio de Economía, mediante la unidad de Inteligencia Competitiva encontró que una de las causas más comunes por las cuales se rechazan productos salvadoreños en Estados Unidos es debido al mal etiquetado. En la página de la Food and Drug Administration, FDA, www.fda.gov se puede encontrar información completa respecto a los requerimientos establecidos para los alimentos, incluyendo el etiquetado. Para la Unión Europea está el sitio web Export Helpdesk http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_es.html en donde se encuentra información, requisitos y gravámenes, derechos de importación, regímenes preferenciales, estadísticas comerciales, enlaces, guías que orientan a las empresas para poder exportar a cualquier país perteneciente a la Unión Europea.

En la investigación de campo se encontró que una de las instituciones relacionadas al empaque, es el Centro para el Desarrollo del Empaque y Embalaje en Centroamérica y Panamá, ubicado en las instalaciones de la Facultad de Ingeniería y Arquitectura de la Universidad de El Salvador.

⁶² Guía Básica de Exportación, PROESA, 2011.

5.2 FINANCIAMIENTO

Obtener financiamiento en el país no es fácil para las empresas, actualmente existen muchas instituciones de capital que ofrecen productos financieros para cubrir las distintas necesidades en materia de exportación.

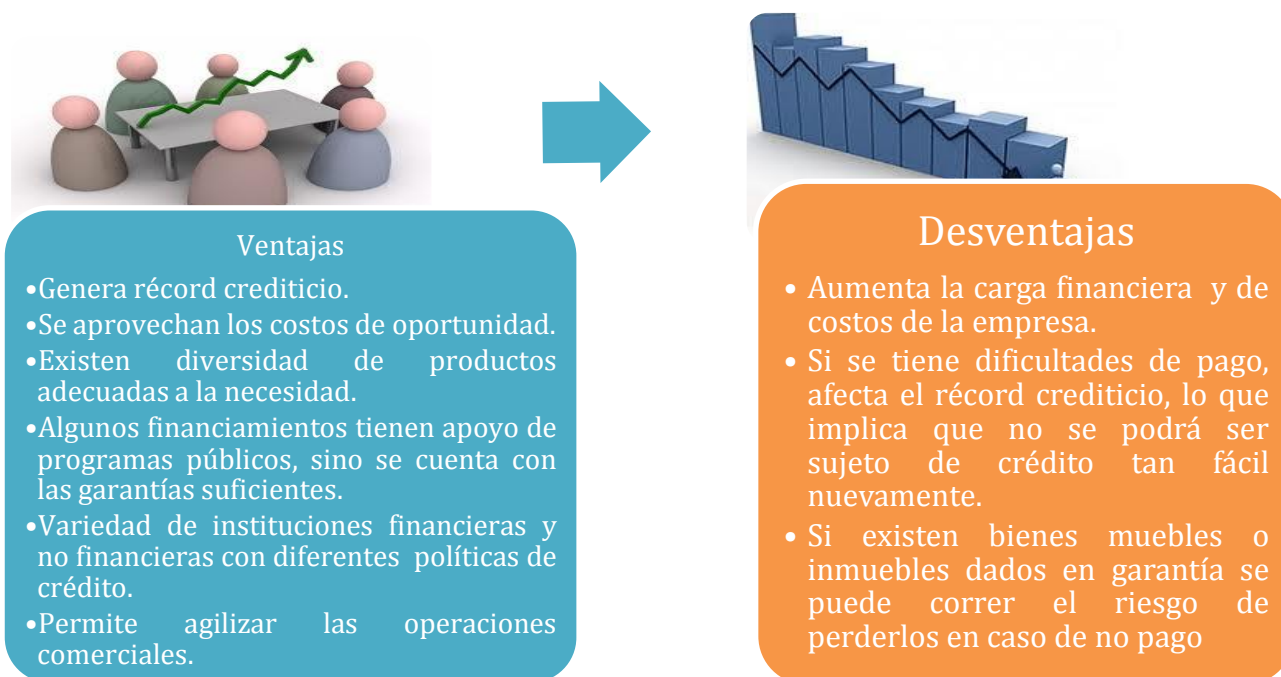
Esquema N° 5: Bancos privados, gubernamentales y cooperativas que ofrecen financiamiento a exportadores.



Fuente: Elaboración propia en base a la "Guía para acceder a financiamiento de exportación en las Instituciones Financieras de El Salvador, enero 2012, Seminario de Especialización Profesional, Universidad Dr. José Matías Delgado"

El acceso al financiamiento ofrece distintas ventajas y también desventajas para la empresa que lo adquiere. En el esquema N° 6, se presentan las principales ventajas y desventajas del financiamiento.

Esquema N°6: Ventajas y desventajas del financiamiento



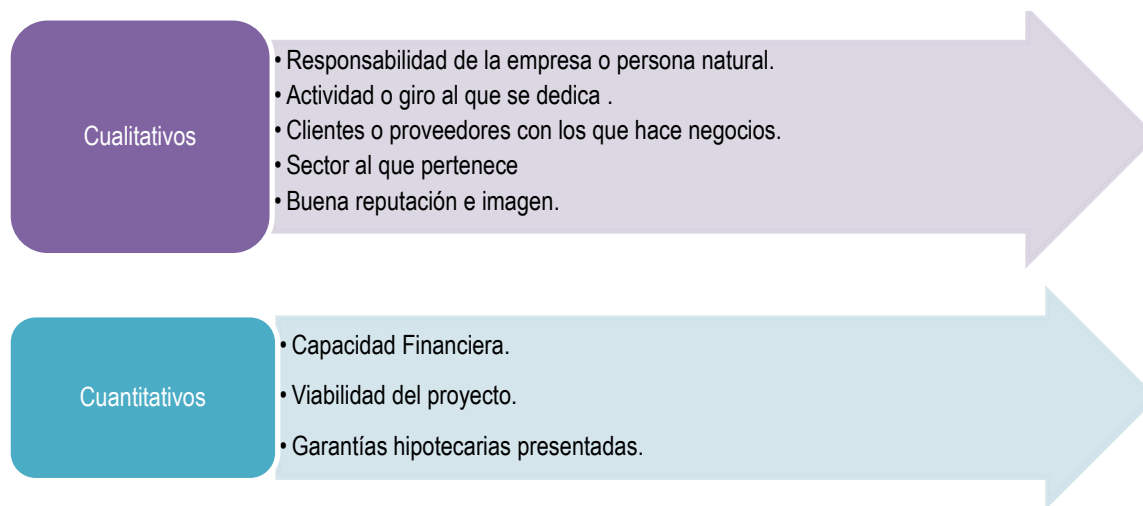
Fuente: Elaboración propia en base a la "Guía para acceder a financiamiento de exportación en las Instituciones Financieras de El Salvador, enero 2012, Seminario de Especialización Profesional, Universidad Dr. José Matías Delgado"

5.2.1 ACCESO AL FINANCIAMIENTO

En El Salvador los bancos comerciales ofrecen diferentes alternativas y financiamiento pero sujetas a las políticas de riesgo internas que posee cada una de ellas. Algunos bancos son más reservados y otros son más accesibles. Se da un proceso de evaluación para otorgar financiamiento tales como los Fondos de

Garantía de las Exportaciones (FIDEXPORT). Unos son de carácter cualitativos y otros cuantitativos, a continuación se detallan los más importantes:

Esquema N° 7: Aspectos cualitativos y cuantitativos utilizados por las instituciones financieras para aprobar financiamiento



Fuente: Elaboración propia en base a la "Guía para acceder a financiamiento de exportación en las Instituciones Financieras de El Salvador, enero 2012, Seminario de Especialización Profesional, Universidad Dr. José Matías Delgado"

En los aspectos cualitativos: se refiere a la responsabilidad en cuanto a sus obligaciones y al historial de pago, en la actividad y giro es porque pueden haber actividades más riesgosas que otras y eso influye en la aprobación, evalúan el sector al que pertenece porque pueden existir condiciones económicas que afecten el sector en un momento dado, mientras que la buena relación e imagen se refiere a si la empresa o persona natural ha estado expuesta públicamente con algún problema legal que dañe su imagen.

En los aspectos cuantitativos: análisis de la capacidad financiera, por medio de razones financieras de liquidez y apalancamiento, se evalúa el resultado de los estados financieros de los dos últimos años como mínimo. En la viabilidad del proyecto se evalúa si se cuenta con los recursos necesarios para hacer frente

al proyecto así como la probabilidad de aceptación en el mercado. En las garantías hipotecarias presentadas hacen la relación deuda garantía que tiene que ser de acuerdo a la política de riesgo de la institución bancaria o financieras, el rango actual es desde un 65% hasta un 90%.

La garantía para un financiamiento ya sea hipotecario y/o apoyo de algún programa del Estado u otro organismo, es un elemento subsidiario, que se considera como la segunda opción de pago, por lo que los bancos y demás instituciones financieras toman como prioridad los aspectos cualitativos y cuantitativos de la empresa para su normal recuperación⁶³.

5.3 RESTRICCIONES COMERCIALES

Las restricciones comerciales controlan e influyen sobre el comercio internacional, a continuación en el esquema N° 8 se muestran los tipos de restricciones comerciales.

Esquema N° 8: Restricciones comerciales internacionales



Fuente: Barreras al Comercio, Ministerio de Economía y Competitividad, Gobierno de España⁶⁴.

⁶³ Guía para acceder a financiamiento de exportación en las Instituciones Financieras de El Salvador, enero 2012, Seminario de Especialización Profesional, Universidad Dr. José Matías Delgado

⁶⁴ <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx>

En investigación secundaria se ha encontrado las siguientes restricciones comerciales establecidas por algunos países a los productos extranjeros:

- 🇪🇺 La Unión Europea exige la certificación EUREPGAP a frutas y vegetales que ingresen a este mercado para comprobar las buenas prácticas agrícolas y con el objeto de responder a la preocupación del consumidor europeo en materia de seguridad de los alimentos⁶⁵. Para la exportación de productos agrícolas y alimentos establecen medidas de cumplimiento de normas fitozoosanitarias, normas de origen, trazabilidad de las transacciones, normas de etiquetado, entre otros. El etiquetado de los productos es obligatorio y proviene directamente de dos derechos del consumidor: derecho a la seguridad y derecho a la información, debido a que una de las funciones más importantes del etiquetado es identificar el responsable del producto, que puede ser el fabricante, el distribuidor, el vendedor, el importador o incluso el marquista⁶⁶.
- 🇷🇺 Rusia, Reino Unido, Inglaterra, Portugal, Alemania Occidental, España y Holanda establecen los siguientes datos generales para la etiqueta: nombre genérico del producto, la identificación del responsable del producto, es decir, los datos del fabricante, distribuidor, vendedor, importador o marquista. Es un requisito necesario para saber a quién se puede reclamar⁶⁷.

Para las restricciones comerciales, instituciones como COEXPORT, el Ministerio de Economía, PROESA brindan información sobre las barreras y requisitos establecidos por determinados países para la comercialización de productos.

5.4 BUROCRACIA LEGAL

Según Augusto López Director de Indicadores Globales y Análisis del Banco Mundial, a lo largo de los años, los gobiernos han hecho importantes esfuerzos para mejorar el marco regulatorio para hacer

⁶⁵<http://www.eurepgap.org>

⁶⁶Centro de Trámites de Exportación (CENTREX)

⁶⁷CENTREX

negocios y reducir la distancia que les separa de las mejores prácticas globales. Mientras que las reformas que miden sólo retratan ciertos aspectos del clima y del entorno regulatorio de una economía, son cruciales para lograr resultados económicos importantes tales como el crecimiento rápido del empleo y la creación de nuevos negocios.

En el último informe de Doing Business⁶⁸ presentado el 26 de Octubre de 2012, se muestra que en el transcurso del último año 108 economías implementaron 201 reformas que facilitaron a los emprendedores locales hacer negocios. Europa Oriental y Asia Central registraron el mayor porcentaje de economías con reformas regulatorias— 88 por ciento de las economías de la región reformaron como mínimo en una de las áreas medidas por el Doing Business. El informe señala que las economías europeas con dificultades fiscales están trabajando para mejorar las regulaciones para hacer negocios con el fin de establecer bases sólidas para un crecimiento a largo plazo.

Singapur ocupa la cabeza de la clasificación en la facilidad de hacer negocios por séptimo año consecutivo. Entre las 10 mejores también se encuentran economías que cuentan con un marco regulatorio favorable para hacer negocios, tales como: Hong Kong (China), Nueva Zelanda, Estados Unidos, Dinamarca, Noruega, Reino Unido, República de Corea, Georgia, y Australia.

Polonia, Sri Lanka, Uzbekistán, Burundi, Costa Rica, Mongolia, Grecia, Serbia y Kazajistán se encuentran entre las economías que más progresaron en la facilidad de hacer negocios en el último año. Mientras que El salvador se encuentra en el puesto N° 113, después de estar en el puesto 71 en 2007, aunque destaca que el país avanzó al hacer reformas a la ley que regula el manejo de información crediticia, lo que le permitió que el país subiera algunos escalones.

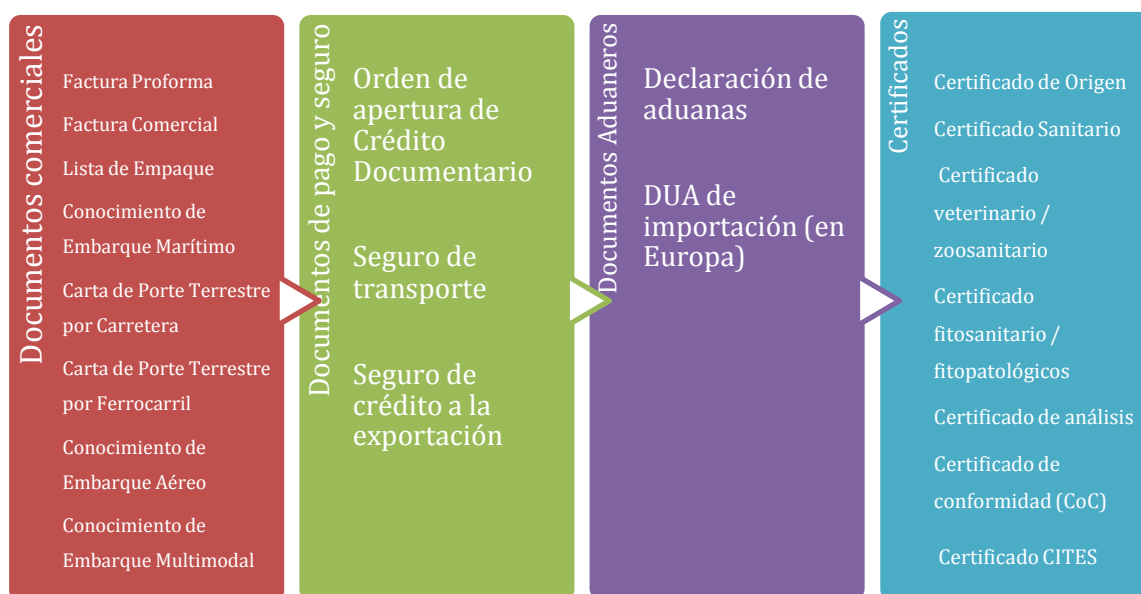
⁶⁸ Informe que analiza las regulaciones que se aplican a las empresas durante su ciclo de vida, incluyendo la creación y la operación, el comercio transfronterizo, el pago de impuestos y la protección de inversionistas. No mide la seguridad, la estabilidad macroeconómica, la corrupción, el nivel de especialización ni la solidez de los sistemas financieros. Para más información: www.doingbusiness.org

5.5 MANEJO DE LA DOCUMENTACIÓN

La documentación que se exige en las operaciones de comercio exterior puede ser amplia y puede complicar a un nuevo exportador, pero debe entenderse que son un conjunto de rutinas que se aprenden con relativa facilidad y que no pueden ser descuidadas. Pequeños fallos, errores u omisiones pueden retrasar el envío, implicar penalizaciones o impedir el pago.

La propia dinámica del comercio internacional (mayores distancias, diferentes normativas según países, entre otros) hace que la documentación exigida sea mayor que en los envíos nacionales. En el siguiente esquema se resume los documentos utilizados en exportación:

Esquema N° 9: Documentos para exportar



Fuente: Guía 20 pasos Camino de Exportación a Europa, Al-Invest⁶⁹

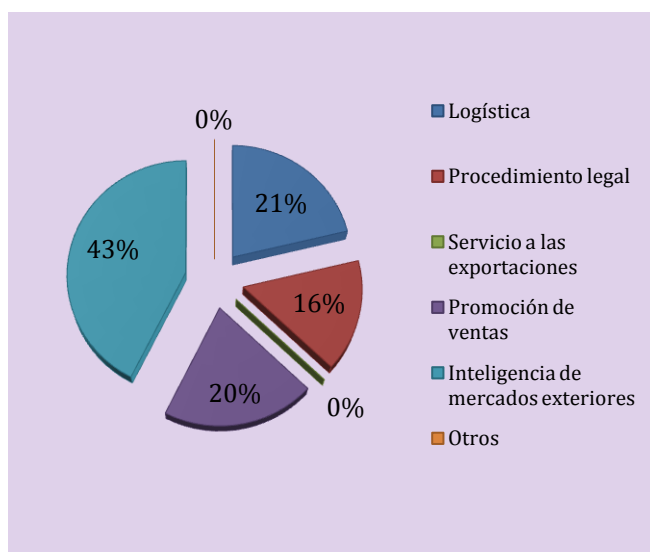
⁶⁹http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/images/stories/buttons/caminoaexportar_europa_alinvest.pdf

6. TEMAS EN LOS QUE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS NECESIDAD RECIBIR CAPACITACIÓN

Una de las preguntas importantes realizadas a las empresas exportadoras está relacionada a la necesidad de información que presentan actualmente y que pudiesen ser solventadas a través de capacitaciones. El tema mayormente seleccionado es el de la inteligencia de mercados exteriores, carecen de este tipo de información que les ayude a escoger de manera más objetiva el país al que deben ingresar según las oportunidades que éste les pueda brindar.

El segundo tema es en cuanto a la logística necesaria para ubicar los productos hasta el consumidor final sin contratiempos, presentan vacíos en dicho proceso que necesitan apoyo por parte de los entes involucrados en la promoción de exportaciones. También consideran la promoción de ventas como uno de los principales temas a ser tratados por las instituciones para que les pueda guiar en la inserción exitosa en mercados fuera de las fronteras nacionales.

Gráfica N° 7: Necesidades de capacitación



Fuente: Pregunta No. 6 de la encuesta realizada a exportadores

Existen diversas instituciones tanto del sector público como privadas que se dedican a solventar este tipo de necesidades a las empresas que acuden a ellas. Algunas de ellas son: COEXPORT, CDMYPEs, PROESA, MINEC, ASI. En las capacitaciones se abordan distintos temas seleccionados por la institución encargada de acuerdo a las necesidades de los exportadores.

7. OFERTA DE SERVICIOS

A continuación se muestra la evolución que han tenido los servicios que se dan a las empresas para que puedan exportar.

Esquema N° 10: Evolución de ofertas de servicios a exportadores



Fuente: Elaboración propia

En las décadas de los 80-90's se dio el fin de la economía agro exportadora debido a la migración y la reforma agraria, las remesas hizo que la estructura económica se modificara, superando en más del 100% a los productos primarios de exportación, se redujo la producción por la mala distribución de tierras como resultado de los acuerdos de paz. La economía ha cambiado de la producción a los servicios.

Existe una evolución en la oferta de servicios otorgados a las empresas, en la década de los 90's se contaban con menos opciones para acceder a programas, servicios y apoyos por parte de las instituciones tanto gubernamentales como privadas.

8. PRODUCTOS SIMILARES

- En octubre del 2010, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), publicó un documento donde se recopilan instituciones de apoyo a las exportaciones en Centroamérica y Panamá, denominado "Directorio Regional de Entidades que Brindan Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en su proceso de exportación". Este Directorio tiene el propósito de proporcionar información general, de orientar y facilitar el acceso a las fuentes primarias de información, de manera que el lector pueda documentarse por sí mismo y profundizar en los temas de su interés. Describe las instituciones más conocidas relacionadas a las exportaciones por cada país centroamericano y Panamá⁷⁰.

- La Universidad Monseñor Oscar Arnulfo Romero, ubicada en el departamento de Chalatenango, elaboró una base de datos en el programa Excel de las instituciones que apoyan al sector agropecuario. Dicha base de datos contiene el servicio de apoyo, su descripción, la dependencia, sus acciones principales, el contacto, los requisitos del servicio y el financiamiento ofrecido por cada institución identificada.

⁷⁰ <http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/images/stories/buttons/directorio-bid-cenpromype.pdf>

Tal como se ha detallado anteriormente, los productos similares no cuentan con información que ha sido solicitada por las empresas exportadoras mediante la encuesta, en parte porque uno de ellos está dirigido únicamente al sector agropecuario, y el otro no es una base de datos sino un documento que a manera general describe algunas instituciones que apoyan el comercio en El Salvador.

9. RELEVANCIA DE LAS FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES

Uno de los servicios que ofrecen distintas instituciones son las ferias comerciales, siendo un pilar importante para las empresas que desean ingresar a mercados nuevos. La Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, PROESA, presentó el 25 de enero de 2012 el Programa de Ferias y Misiones Comerciales para el presente año para que el sector empresarial pudiera conocerlo, en el cual se incluyen 11 actividades en 11 países distintos: 6 ferias comerciales y 5 misiones comerciales. Esta institución señala un creciente número de empresas participantes y también en los montos de exportaciones negociados. En el año 2011 hubo 138 empresas salvadoreñas que establecieron cerca de 1,180 contactos de negocio.

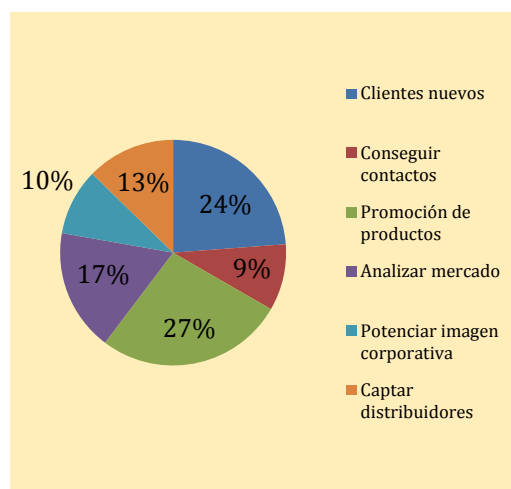
Las ferias internaciones y misiones comerciales son herramientas de promoción comercial muy útiles para establecer contactos entre exportadores y potenciales clientes. Brindan la oportunidad de presentar los productos y servicios de las empresas salvadoreñas en las principales vitrinas del mundo, además sirven para conocer de primera mano las tendencias a nivel mundial y las estrategias de los competidores que participan en el mercado.

La presencia de empresas salvadoreñas en ferias internaciones y misiones comerciales constituyen uno de los instrumentos más eficaces para fortalecer la promoción de las exportaciones⁷¹.

⁷¹PROESA

El resultado de las encuestas realizadas a las empresas exportadoras respecto a si ha asistido o no a ferias comerciales fuera del país, totalizaron 42 que no lo han hecho y 23 que sí han tenido presencia en alguna ocasión en este tipo de actividades para fomentar las exportaciones. De las empresas que sí han asistido el 27% manifiestan haber sido beneficiadas en promover sus productos, en segundo lugar colocan conseguir clientes nuevos con 24%, en tercer lugar analizar el mercado, todo lo anterior coincide con lo que PROESA ha identificado al realizar ferias internacionales.

Gráfica N° 8: Beneficios de las ferias internacionales



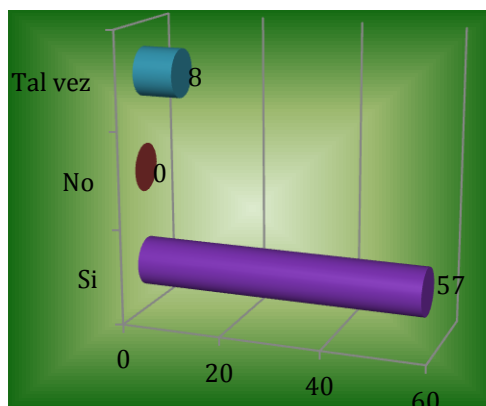
Fuente: Pregunta No 3 de la encuesta realizada a empresas exportadoras

10. DEMANDA POTENCIAL DEL DIRECTORIO DE INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES, SEMI-PRIVADAS, PRIVADAS E INTERNACIONALES CON PROGRAMAS Y SERVICIOS A EXPORTADORES

Durante el proceso de exportación al que se enfrentan las empresas salvadoreñas se presenta una serie de procesos y requisitos que deben cumplir para acceder al mercado seleccionado. Existen diversas instituciones tanto del sector público como privado que se encargan de orientar y capacitar a las personas que lo soliciten según sus necesidades específicas.

Del total de empresas encuestadas, la mayoría afirmaron que sí les interesa contar con información más detallada del apoyo que pueden llegar a recibir de instituciones dedicadas al apoyo del comercio exterior, tal como se muestra en la siguiente gráfica.

Gráfica N° 9: Utilización del Directorio



Fuente: Pregunta No. 16 de la encuesta realizada a exportadores

En relación a este tema las personas encuestadas manifestaron la importancia que puede generar este tipo de Directorio en las empresas, esto debido a la experiencia previa que han tenido al acudir a las instituciones, manifiestan diversos beneficios, entre ellos destacan el equipo humano capacitado, ingresar a nuevos mercados, una reducción en costos, entre otros, que se pueden observar en los resultados de la encuesta.

La opinión de las personas entrevistadas en las diversas instituciones fue favorable al elogiar dicha iniciativa.

11. ANÁLISIS DE LA MEZCLA DE MARKETING DEL DIRECTORIO

❖ Producto:

Existen productos similares que describen información general y no ampliada como la que necesita el sector exportador respecto a los programas y servicios ofrecidos, por ello se parte de esas versiones para crear información más completa, más diversa y actualizada.

Beneficio básico:

Información de diversas instituciones con servicios de capacitación, financiamiento, charlas informativas, asistencia técnica, contactos principales.

Producto básico:

Base de datos que contendrá la descripción de cada servicio/programa, institución encargada, requisitos y contacto.

Producto esperado:

Las empresas brindaron sugerencias respecto al contenido del Directorio, esperan que se indique las asesorías en materia de empaque, que se incluya los programas de la ASI, el apoyo a la industria del software, colocar precio por el servicio, presentarlo de acuerdo a los sectores beneficiados, poner fuentes de financiamiento, mostrar enlaces internacionales de instituciones de comercio, incorporar el tipo de apoyo que brinda la institución y el nombre de los técnicos, información actualizada, requisitos más importantes, que la información se actualice constantemente, que se haga público.

Diseño

-Físico: Descripción de cada institución, sus programas y demás información importante en forma de documento.

- Virtual: Base de datos






Nom bre de la Instit ución	Unidad Respo nsable	Nombre del Programa/ servicio	Naturalez a del programa/ servicio	Descripci ón del programa/ servicio	Requi sitos	Monto a financiar	Co sto	Hora rio de Aten ción	Respo nsable	Direc ción	Teléf ono	F ax	Corre o electr ónico	Pág ina We b
--	---------------------------	--	---	--	----------------	-------------------------	-----------	-----------------------------------	-----------------	---------------	--------------	---------	-------------------------------	-----------------------

Precio



El Directorio es elaborado sin fines comerciales, para que cualquier empresa o usuario tenga acceso al mismo sin costo alguno.

Plaza

Se cuenta con las siguientes opciones de instituciones que cumplen con requisitos de acceso al sector empresarial que exporta para que puedan darles a conocer el Directorio:

-  COEXPORT: Se ha escogido esta institución para que lleve a cabo la divulgación del Directorio o haga uso según sean las necesidades de las empresas que se avoquen a ella.
-  Universidad de El Salvador: El Directorio estará ubicado en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y en el aula virtual para que las personas interesadas puedan acceder a la información del mismo.
-  PROESA: Se puede divulgar a través de esta institución gubernamental debido a que tiene gran demanda por parte del sector exportador.
-  CDMYPE: Esta institución ofrece al empresario apoyo desde el inicio del plan para exportar, lo que permite que las empresas se pueden beneficiar al no contar con mucha experiencia y tener esta herramienta que lo guie en escoger la institución que le puede brindar los servicios que requiere.
-  MINEC: Muchas empresas acuden a esta institución por ser una de las más conocidas y es un canal adecuado para la resolución de las dudas de los exportadores.

Promoción

-  En los sitios web de las siguientes instituciones: COEXPORT, UES, MINEC, CDMYPE, PROESA.
-  Mini Revista con el contenido en forma de documento entregada en los encuentros con exportadores.

12. CONCLUSIONES

CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

- Las empresas tienen como principales necesidades aspectos técnicos como: el acceso al financiamiento, conocimiento en materia de empaque y en restricciones comerciales impuestas a los productos nacionales. También reconocen que prefieren resolver sus problemas internamente y si no lo logran recurrir a fuentes externas. Los nuevos cambios en las economías hace que los empresarios busquen diversificar sus mercados, por ello requieren de información en inteligencia de mercado, es decir nuevas oportunidades. Para suplir sus carencias las empresas analizan a la institución antes de seleccionarla de acuerdo al prestigio que la misma posea en el mercado nacional. Los empresarios si muestran una actitud favorable a la creación del Directorio, considerando que es una buena herramienta de acceso a información.
- Las empresas conocen mayormente a las instituciones de apoyo al comercio exterior que son de carácter gubernamental, debido a que son las que utilizan los medios tradicionales para promover sus servicios, porque son gratuitos. También destacan que la oferta actual necesita mejorar en aspectos de amplitud y canalización de la información. Temas como el crecimiento empresarial son fundamentales para los exportadores a la hora de ingresar a nuevos mercados, siendo importante brindarles las herramientas básicas de información respecto al país seleccionado. Para asistir a las distintas actividades ofrecidas por las instituciones, las empresas hacen uso de los boletines y medios accesibles como internet para mantenerse al día con ofertas de información de su interés. Cabe mencionar, que la rapidez de respuesta por parte de las instituciones al ofrecer sus servicios ha sido bien evaluada por parte de los empresarios.

- Según los datos estudiados, los empresarios se aventuran a ingresar a nuevos mercados sin acudir a alguna institución que les asesore, generándoles posteriormente tienen problemas con la aceptación de sus productos, siendo importante que acudan por apoyo antes de realizar sus exportaciones. Mientras que las empresas que han sido previsoras y se han capacitado y optado por apoyo reconocen los distintos beneficios obtenidos en distintas áreas de sus empresas. Las ferias comerciales a nivel internacional como parte del mecanismo de inserción en nuevos mercados no han sido muy consideradas por los empresarios encuestados.

CONCLUSIÓN GENERAL

- Las empresas tienen como principales necesidades el acceso al financiamiento, conocimiento en materia de empaque y en restricciones comerciales impuestas a los productos nacionales. A pesar de que las empresas resuelven primero internamente sus problemas en materia de exportación, mencionan la necesidad de contar con información en inteligencia de mercado y otros temas, con el propósito de lograr una inserción exitosa. Las instituciones más conocidas son las gubernamentales, pero también conocen otras pertenecientes al sector privado, mismas que son evaluadas positivamente en cuanto a la resolución de problemas presentados por empresarios exportadores. Como punto final, se confirma la importancia de la creación del Directorio de Asistencia Técnica, a través de respuestas favorables y de posible demanda del mismo por parte de los encuestados.

13. RECOMENDACIONES

- La realización de este directorio viene a beneficiar a muchas partes de la economía salvadoreña, incluyendo al mejoramiento de los procesos que deben enfrentar los exportadores, debido a que recibirán mejor asistencia e información sobre la oferta de servicios existentes, para ello, se recomienda estar actualizando las ofertas y servicios según vayan variando, de ser posible trimestralmente.

- Los exportadores hicieron una serie de recomendaciones basados en sus experiencias anteriores, mismas que serán tomadas en cuenta e incluidas en el Directorio, también se planea hacer uso de boletines para difundirlo por ser el medio utilizado para mantenerse informados. Todo ello ayudará a la optimización del tiempo, debido a que podrán avocarse a los lugares que mejor se adapten a sus necesidades particulares, al consultar la descripción detallada que tendrán de cada institución.

- Se visualiza el Directorio como una buena herramienta para el sector exportador porque reunirá información de utilidad para que puedan ingresar a nuevos mercados mejor preparados al acudir a las instituciones de apoyo en materia de exportación, por ello, se realizará con el propósito de darlo a conocer por el medio más adecuado y accesible para los empresarios.

De Apoyo

D
J
R
e
e
T
O
R
J
O



Ministerio de Economía



Ministerio de Salud



A las exportaciones salvadoreñas:

Programas y servicios

CAPITULO III

PROPUESTA DE UN DIRECTORIO DE PROGRAMAS DE APOYO Y SERVICIOS OFRECIDOS POR INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES, SEMI-PRIVADAS, PRIVADAS E INTERNACIONALES AL SECTOR EXPORTADOR DE EL SALVADOR

Con base a la información obtenida en la investigación de campo, se procede a elaborar el Directorio tomando en cuenta las sugerencias brindadas por los exportadores en cuanto al contenido del mismo.

Se incluye a diversas instituciones que están dedicadas a la promoción de las exportaciones, a través de diferentes tipos de servicios adecuados a la necesidad que se va presentando en las empresas y en los mercados internacionales.

Independientemente de la naturaleza de cada institución, el factor común en ellas es preparar a los empresarios para que puedan insertarse de manera exitosa en el mercado internacional que hayan escogido, para evitar exportaciones fallidas, también contribuyen al desarrollo interno del país.





Los esfuerzos de algunas instituciones están enfocados a un sector en específico, siendo esto un beneficio para las empresas porque les proveen información más especializada en su giro empresarial.

A continuación se muestra cada una de las instituciones identificadas a lo largo de la investigación, divididas en Gubernamentales, Semi-privadas, Privadas e Internacionales.

GENERALIDADES DEL DIRECTORIO

Características del Directorio

El Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas: ofertas de programas y servicios de instituciones está comprendido por cuatro grandes secciones que se describen a continuación:

-  Gubernamentales: Comprenden todos aquellos Ministerios, Vice ministerios, Direcciones. Unidades y Gerencias (en algunos casos).
-  Semi-privadas: Son las Instituciones que en parte obtienen diferentes recursos mediante un gobierno para mantener un fin social común hacia las personas interesadas en proporcionarles cierta clase de ayuda.
-  Privadas: Son aquellas instituciones económicas constituidas legalmente para la realización de beneficios a través de la prestación de servicios.
-  Internacionales: se refiere a las instituciones que se encuentran en el país pero que son extranjeras, mismas que ofrecen apoyo a las empresas de forma directa o indirecta, es decir, a través de otras instituciones gubernamentales, semi-privadas o privadas.

Una de las principales características del directorio es que está optimizado para las operaciones de lectura y búsqueda de información, el mismo no está diseñado con el objetivo de asignarle un valor monetario al producto al momento de darlo a conocer, para que todo empresario interesado pueda acceder al mismo de forma gratuita.

Para poner a disposición de los exportadores las ofertas y servicios contenidos en el Directorio, la distribución se realizará mediante la Institución semi-privada Corporación Salvadoreña de Exportadores (COEXPORT), por agrupar a distintos sectores de la industria salvadoreña.

Las formas para dar a conocer el Directorio será mediante las diversas actividades realizadas por COEXPORT, tales como: capacitaciones, encuentro con exportadores, asesorías, charlas informativas y seminarios. También por medio del sitio web de la institución, como se muestra a continuación:



The screenshot displays the COEXPORT website interface. At the top, the header includes the COEXPORT logo and the text 'CORPORACIÓN DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR EXPORTACIÓN DA MÁS OCUPACIÓN'. Below the header is a navigation menu with options: INICIO, PROGRAMAS, DOCUMENTOS, ARCHIVO, CALENDARIO DE EVENTOS, EFACIL, and CONSORCIOS DE PROMOCIÓN.

The main content area is divided into several sections:

- Documentos de interés al Exportador:** A green banner with a play button icon and the text '¡Haz clic aquí para acceder!'.
- Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas:** A section with a grid of icons and the text 'Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas'.
- Carta de Programas y Servicios:** A section with a grid of icons and the text 'Carta de Programas y Servicios'.
- COACHING DE EXPORTACIÓN:** A section with a grid of icons and the text 'COACHING DE EXPORTACIÓN'.
- ÚLTIMOS DOCUMENTOS:** A section with a grid of icons and the text 'ÚLTIMOS DOCUMENTOS'.
- ALIADOS ESTRATÉGICOS:** A section with a grid of icons and the text 'aliados estratégicos'.

The central focus is the **SECCIÓN ESPECIAL: FORMACIÓN DE CONSORCIOS DE PROMOCIÓN**, which features a large blue and yellow graphic with the COEXPORT logo. Below this section, there are two news items:

- Clausurado 1er. Diplomado Apícola de El Salvador:** A text-based article with a 'Leer más' button.
- ¡Felicitaciones a Chocolates Melher!**: A text-based article with a 'Leer más' button.

On the right side of the page, there are several smaller sections:

- EXPORTACIONES NO CRECERÁN:** A video player showing a person speaking.
- SUSCRIBIRSE AL BOLETÍN:** A form with fields for 'Nombre:' and 'Email:', and a 'Suscribirse' button.
- COEXPORT El Salvador coexport:** A social media feed showing tweets from coexport.

At the bottom of the page, there is a **BLOG** section with three articles:

- Producción de miel superaría 2,000 toneladas:** An article dated 'Viernes 12 de Octubre de 2012' with a 'Leer más...' button.
- EXPORTACIÓN DE MIEL LLEGA A MÁS PAÍSES EUROPEOS:** An article dated 'Martes 21 de Agosto de 2012' with a 'Leer más...' button.
- BM insta a reducir la dependencia del petróleo:** An article dated 'Lunes 13 de Agosto de 2012' with a 'Leer más...' button.

The footer of the page contains the text 'Copyright © 2012 - COEXPORT.'

Atributos

La información almacenada en el directorio está definida mediante un esquema que es fácilmente extensible y modificable, donde la información es de carácter homogénea en las siguientes partes:

Nombre del Programa o Servicio: Palabra o conjunto de palabras con las que se designa o titula al servicio o programa ofrecido por la institución responsable con cualidades para distinguirlos de otros.

Descripción: Detalle de la información del Programa o Servicio, donde se enmarca el objetivo de su creación, en algunos casos.

Naturaleza del programa o servicio: Se refiere al tipo de apoyo ofrecido por las instituciones, las cuales están clasificados de la siguiente forma:

Logística: incluye el empaque, disposición del transporte, tarifa del transporte.

Procedimiento legal: gestiones realizadas por las instituciones en nombre del exportador.

Promoción de ventas: publicidad, iniciativa de venta, información de marketing.

Inteligencia de mercados exteriores: ubicación de mercados, restricciones comerciales.

Asesoría: Consejos técnicos en temas específicos otorgados por una persona responsable.

Servicio a las exportaciones: apoyo para la conformación se consorcios, desarrollo de proveedores y elaboración de planes estratégicos.

Incentivo económico: Se refiere al apoyo económico brindado por instituciones gubernamentales para incentivar las exportaciones.

Investigación: estudios realizados a petición de las empresas en diversas temáticas.

Trámites: Hacer pasar un asunto por los pasos oportunos o necesarios para solucionarlo.

Información: Noticia o conjunto de noticias que se comunica o se conoce por los encargados de otorgarla.

Capacitaciones: actividad planificada con el propósito de preparar a los empresarios para que puedan exportar exitosamente.

Co-financiamiento: apoyo económico brindado por una institución en combinación con recursos propios de cada exportador.

Asistencia técnica: servicio prestado por una institución determinada por medio de profesionales especializados.

Diseño de productos: apoyo para mejorar la oferta exportable de productos nacionales.

Pruebas de Laboratorio: servicio a productos que requieran la utilización de laboratorios especializados.

Orientación a empresarios: guía proporcionada para apoyar las decisiones futuras.

Financiamiento: recursos monetarios otorgados para llevar una actividad relacionada con la exportación, en concepto de crédito a largo plazo.

Investigación: estudio que realiza una institución a petición de un exportador.

Procedimiento legal: incluye las gestiones realizadas por una institución ante organismos gubernamentales.

Apoyo indirecto: se refiere a los distintos programas o servicios ofrecidos por instituciones internacionales a través de otras instituciones que se encuentran en mayor contacto con los exportadores.

Requisitos: Disposiciones o requerimientos que deben cumplir los interesados para aplicar a la naturaleza del servicio.

Responsable(s): Persona(s) o institución responsable de brindar la información correspondiente respecto a la naturaleza del programa o servicio ofrecido

Contacto: Donde se describe; Ubicación del lugar específico donde se encuentra en físico o virtual la información deseada, Teléfono y/o PBX: De la institución o persona encargada de la otorgar información, Correo Electrónico y/o Dirección Web: Medios electrónicos para obtener información con la persona responsable de cada institución o programa ofertado.

Horario: Tiempo de atención de la institución encargada del programa ofertado

Costo: Valor monetario del programa o servicio, si lo tuviere.

Se describe cada institución, luego se muestra el listado en una base de datos digital, en el programa Excel y Access, en el cual se podrá consultar cada servicio u programa ofrecido por las mismas.

Como producto final se presentará a las instituciones identificadas a lo largo de la investigación, en un documento empastado para entregarlo a COEXPORT. Para ello, se crea un nombre, logotipo y diseño, tal como se describe a continuación.

 Nombre comercial del Directorio

Se establece un nombre que haga referencia al contenido que se encuentra en el Directorio.

 Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas: Programas y Servicios.

Logotipo



Diseño de portada



UTILIZACIÓN DEL DIRECTORIO

Para una mejor identificación de cada programa o servicio se establecen códigos de acuerdo a las secciones asignadas al Directorio.

<p>Códigos utilizados: se asignan cuatro dígitos numéricos para llevar un orden para cada programa/servicio.</p>	<p>Ejemplos de la utilización del Directorio en base a las necesidades expresadas por los exportadores, recolectadas a través del cuestionario en la investigación de campo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ GOB: se coloca estas siglas para referenciar que el programa/servicio pertenece a una institución gubernamental. ❖ SEPRI: se coloca estas siglas para hacer referencia que el programa/servicio pertenece a una institución semi-privada. ❖ PRI: se coloca estas siglas para referenciar que el programa/servicio pertenece a una institución privada. ❖ INT: se coloca estas siglas para hacer referencia que el programa/servicio pertenece a una institución internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ejemplo No 1: Necesidad identificada: Problemas de empaque Institución que ofrece servicio: Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA). Código del programa/servicio: GOB0027 Guía Básica de Exportación. ❖ Ejemplo No. 2: Necesidad Identificada: Financiamiento Institución que ofrece servicio: Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) Código del programa/servicio: GOB0081 Ampliación del parque industrial exportador. ❖ Ejemplo No. 3: Necesidad Identificada: Restricciones Comerciales Institución que ofrece servicio: Ministerio de Economía (MINEC) Código del programa/servicio: GOB0005 caja de herramientas para MIPYMES ❖ Ejemplo No. 4: Necesidad Identificada: Burocracia Legal Institución que ofrece servicio: Dirección General de Aduana (DGA) Código del programa/servicio: GOB0048 Guía aduanera.

ÍNDICE POR NECESIDAD

Índice elaborado para orientar al lector, al momento de iniciar la búsqueda de información relacionada con los Programas o Servicios ofrecidos por las instituciones de apoyo al sector exportador, clasificadas por el tipo de necesidad identificado a lo largo de la investigación.

Necesidad	Nombre del programa/servicio	Institución	Código	Página
Asesorías	Asesorías en materia de Reglas de Origen	Ministerio de Economía	GOB0001	101
	Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO)	Ministerio de Economía	GOB0007	107
	Herramientas para el Desarrollo de Sectores de Exportación	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0010	113
	Asesoría Empresarial	Centro de Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa	GOB0017	119
	Asesoría en el Uso de las Tecnologías de Información y Comunicación	Centro de Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa	GOB0018	122
	Vinculaciones	Centro de Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa	GOB0021	131
	Orientación y Agronegocios	Ministerio de Agricultura	GOB0029	142
	Asesorías, consultas y asistencia técnica	Ministerio de Hacienda	GOB0051	163
	Programa de Promoción de Innovación Tecnológica de la PYME, PROINNOVA.	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social	PRI0002	211
	Asesoría en general sobre requisitos, trámites y procesos para exportar a socios y no socios sin costo alguno.	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	PRI0007	215
	Brújula empresarial enfocado a empresas de no más de 10 empleados con el objetivo de definir su rumbo.	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	PRI0011	217
	Asesorías y vinculaciones con otros programas de apoyo.	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	PRI0013	218
	Asesoría para exportar.	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	INT0002	221
	Servicio a las Consorcios	Dirección de Encadenamientos	GOB0002	102

Exportaciones		Productivos/Ministerio de Economía		
	Desarrollo de proveedores	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	PRI0010	217
	Planes estratégicos	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	PRI0012	218
Información	Vinculaciones Financieras	Ministerio de Economía	GOB0003	103
	Caja de Herramientas para PYMES	Ministerio de Economía	GOB0005	104
	Apoyo para el análisis y la Inteligencia Económica	Ministerio de Economía	GOB0011	113
	Exportar Paso a Paso	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0026	138
	Guía Básica de Exportación	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0027	140
	Información Estadística Agropecuaria	Ministerio de Agricultura	GOB0028	142
	Información Integrada	Consejo Salvadoreño del Café	GOB0032	144
	Información del mercado del café	Consejo Salvadoreño del Café	GOB0033	144
	Información de precios	Consejo Salvadoreño del Café	GOB0034	145
	Información estadística	Consejo Salvadoreño del Café	GOB0035	145
	Reportes y estudios	Consejo Salvadoreño del Café	GOB0036	146
	Guía Aduanera	Dirección General de Aduanas	GOB0053	164
	Consulta Electrónica del Arancel	Dirección General de Aduanas	GOB0054	164
	Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CENTREX).	Banco Central de Reserva	GOB0057	169
	Actualización de datos del exportador.	Banco Central de Reserva	GOB0072	179
	Obtención de Guía de Trámites de Exportación.	Banco Central de Reserva	GOB0073	180
	Información de cada uno de los tratados comerciales vigentes.	Banco Central de Reserva	GOB0075	181
	Curso virtual Reglas de Origen –Programa Regional de USAID de Comercio para CAFTA-DR.	Banco Central de Reserva	GOB0076	181
	HelpDesk: Herramienta diseñada para ayudar a los exportadores a la Unión Europea.	Banco Central de Reserva	GOB0077	181
	Guía del Usuario sobre el Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad Europea.	Banco Central de Reserva	GOB0078	181
	Guía para la Exportación de Productos Agrícolas y Alimentos a la Unión Europea.	Banco Central de Reserva	GOB0079	181
	Herramientas de Análisis de Mercados del Centro de Comercio Internacional.	Banco Central de Reserva	GOB0080	182
	Procedimiento para la Autorización del Tránsito Internacional y Regional de Envíos y Mercancías	Banco Central de Reserva	GOB0081	182

	Agropecuarias.			
	Servicios Especializados.	Corporación de Exportadores de El Salvador	SEPRI0003	207
	Documentos con información para exportar.	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	INT0003	222
	Elaboración de Perfiles de Mercado.	Cámara Americana de Comercio El Salvador	INT0007	226
	Asistencia Gratuita	Cámara Americana de Comercio El Salvador	INT0008	227
	Información	Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de El Salvador	INT0010	229
	Solicitud de información	Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de El Salvador	INT0012	230
Capacitaciones	Charlas Informativas y Seminarios	Ministerio de Economía	GOB0004	104
	Cultura Exportadora de Innovación y Calidad	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0008	111
	Calidad y Productividad	Ministerio de Economía	GOB0009	112
	Herramientas para el Desarrollo de Sectores de Exportación	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0010	113
	Formulación e Implementación de Política Comercial y Negociaciones	Ministerio de Economía	GOB0012	114
	Capacitaciones	Centro de Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa	GOB0020	128
	Exportar Paso a Paso	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0026	138
	Capacitaciones	Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal	GOB0043	151
	Capacitación en Exportaciones.	Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP)	GOB0107	203
	Centro de capacitación en comercio internacional	Corporación de Exportadores de El Salvador	SEPRI0001	206
	Seminarios en temas de calidad	Asociación Salvadoreña de Industriales	PRI0003	212
	Capacitaciones (para socios y no socios).	Asociación Salvadoreña de Industriales	PRI0004	212
Incentivo Económico	Devolución del 6% del Valor FOB de las Exportaciones	Ministerio de Economía	GOB0006	106
	Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación	Ministerio de Economía	GOB0013	115
	Apoyo para ferias	Centro de Desarrollo Artesanal, Sonsonate	GOB0022	134
	Pago de Incentivo Fiscal a las Exportaciones, Devolución IVA a Exportadores	Ministerio de Hacienda	GOB0049	161
Co-Financiamiento	Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO)	Ministerio de Economía	GOB0007	107
	Apoyo para Ferias	Centro de Desarrollo Artesanal, Chalatenango	GOB0024	136

Asistencia Técnica		Apoyo para Ferias	Centro de Desarrollo Artesanal, Ilobasco	GOB0025	137
		Calidad y Productividad	Ministerio de Economía	GOB0009	112
		Asistencia Técnica	Centro de Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa	GOB0019	125
		Asistencia Técnica	Centro de Desarrollo Artesanal, Chalatenango	GOB0023	135
		Exportar Paso a Paso	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0026	138
		Asesorías, consultas y asistencia técnica	Ministerio de Hacienda	GOB0051	163
		Servicios Especializados.	Corporación de Exportadores de El Salvador	SEPRI0003	207
		Programa de Promoción de Innovación Tecnológica de la PYME, PROINNOVA.	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social	PRI0002	211
		Asistencia técnica.	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	INT0001	221
		Asistencia Gratuita	Cámara Americana de Comercio El Salvador	INT0008	227
Diseño de Productos		Calidad y Productividad	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0009	112
Promoción de Ventas		Herramientas para el Desarrollo de Sectores de Exportación	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0010	113
		Apoyo al Sector Artesanal para Ferias	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, San Miguel	GOB0015	117
		Apoyo para Participación en Ferias Artesanales	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, Ilobasco	GOB0016	118
		Apoyo para Ferias	Centro de Desarrollo Artesanal, Sonsonate	GOB0022	134
		Apoyo para Ferias	Centro de Desarrollo Artesanal, Chalatenango	GOB0024	136
		Apoyo para Ferias	Centro de Desarrollo Artesanal, Ilobasco	GOB0025	137
		Exportar Paso a Paso	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0026	138
		Promoción comercial	Corporación de Exportadores de El Salvador	SEPRI0002	207
		Programa de Apoyo y formación para la internacionalización de la pequeña y mediana empresa salvadoreña, AFIS.	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	PRI0008	216
		Enlaces comerciales	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador	PRI0009	216
		Organización de Misiones Comerciales y Visitas de Negocio	Cámara Americana de Comercio El Salvador	INT0006	225
		Elaboración de Perfiles de Mercado.	Cámara Americana de Comercio El Salvador	INT0007	226
		Promoción	Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de El Salvador	INT0009	228

Trámites	Certificado de Cuota de Elegibilidad.	Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera	GOB0014	116
	Inspección por kilogramo de peso de productos vegetales de exportación.	Dirección de Sanidad Animal y Vegetal/ Ministerio de Agricultura	GOB0030	142
	Emisión de permisos de exportación, certificados de origen y mandamientos correspondientes	Dirección de Sanidad Animal y Vegetal/ Ministerio de Agricultura	GOB0037	146
	Catación de Café a exportar	Consejo Salvadoreño del Café	GOB0038	146
	Emisión de permisos sin valor comercial cuando se envía muestras al extranjero.	Consejo Salvadoreño del Café	GOB0039	146
	Carnet Mayorista y Carnet de Exportador	Centro de desarrollo de la Pesca y Acuicultura	GOB0040	148
	Permisos de exportación	Centro de desarrollo de la Pesca y Acuicultura	GOB0041	148
	Registro Sanitario y/o Renovación de Alimentos y Bebidas Nacionales	Ministerio de Salud	GOB0044	151
	Extensión de Certificación de Libre Venta	Ministerio de Salud	GOB0045	154
	Inscripción en el Registro de Importadores (persona natural)	Ministerio de Hacienda	GOB0047	156
	Inscripción, Reposición o Modificación de Datos NIT y/o IVA de Unión de Personas, Sociedades de Hecho y demás Entidades sin Personalidad Jurídica	Ministerio de Hacienda	GOB0048	158
	Factura de Exportación	Ministerio de Hacienda	GOB0050	163
	Carné de Contribuyente de IVA	Ministerio de Hacienda	GOB0052	163
	Programa Aduanero de Cumplimiento Empresarial	Dirección General de Aduanas	GOB0055	165
	Clasificación Arancelaria de Mercancías	Dirección General de Aduanas	GOB0056	166
	Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones	Banco Central de Reserva	GOB0057	169
	Autorización de Declaración de Mercancías (DM) o Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA).	Banco Central de Reserva	GOB0058	171
	Estadísticas especiales	Banco Central de Reserva	GOB0059	172
	Transmisión y registro en el Sistema de la Dirección General de Aduanas en El Salvador.	Banco Central de Reserva	GOB0060	172
	Transmisión y registro en el Sistema de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) de Guatemala.	Banco Central de Reserva	GOB0061	173
	Control de Cuotas de Exportación.	Banco Central de Reserva	GOB0062	173
	Visado de Exportación de insumos agropecuarios (por factura).	Banco Central de Reserva	GOB0063	174
	Inspección y certificación de productos de origen vegetal frescos para exportación, por embarque.	Banco Central de Reserva	GOB0064	174
	Inspección y certificación de granos y madera para	Banco Central de Reserva	GOB0065	175

		exportación, por embarque (cuando requiera una declaración adicional en el certificado fitosanitario).			
		Certificación sanitaria por embarque, para exportación de productos frescos de origen animal.	Banco Central de Reserva	GOB0066	175
		Emisión de Certificados fitosanitarios y zoonosanitarios de exportación y reexportación por vía terrestre o aérea.	Banco Central de Reserva	GOB0067	176
		Emisión de Certificados fitosanitarios y zoonosanitarios de exportación y reexportación por vía marítima.	Banco Central de Reserva	GOB0068	176
		Certificado de exportación o reexportación de animales (mascotas), material biológico y reproductivo.	Banco Central de Reserva	GOB0069	177
		Autorización de Certificados de Origen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); CIEX-BCR, Tratado de Libre Comercio con Taiwán.	Banco Central de Reserva	GOB0070	177
		Solicitud de usuario SICEX.	Banco Central de Reserva	GOB0071	178
		Pago electrónico	Banco Central de Reserva	GOB0074	181
Inteligencia Mercados Exteriores	de	Información Comercial Estratégica de Mercado en Materia de Exportaciones	Ministerio de Relaciones Exteriores	GOB0046	155
Pruebas Laboratorio	de	Calidad y Productividad	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0009	112
		Laboratorios	Dirección General de Sanidad Animal y Vegetal/ Ministerio de Agricultura	GOB0031	143
		Laboratorios	Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal	GOB0042	149
		Laboratorio de Calidad Integral	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social	PRI0001	210
		Programa de Promoción de Innovación Tecnológica de la PYME, PROINNOVA.	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social	PRI0002	211
Orientación empresarios	a	Calidad y Productividad	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador	GOB0009	112
		Plan de Agricultura Familiar.	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	INT0004	223
Financiamiento		Cobranza de exportación.	Banco de Fomento Agropecuario	GOB0082	182
		Crédito	Banco de Fomento Agropecuario	GOB0083	182
		Crédito para fomento a la exportación.	Banco Hipotecario	GOB0084	184
		Cobranzas de Exportación.	Banco Hipotecario	GOB0085	185

	Ampliación del parque industrial exportador.	Banco de Desarrollo de El Salvador	GOB0086	186
	Formación de Capital Exportador.	Banco de Desarrollo de El Salvador	GOB0087	188
	PRE y Exportación	Banco de Desarrollo de El Salvador	GOB0088	189
	Pre y Exportación (línea de segundo piso).	Banco de Desarrollo de El Salvador	GOB0089	191
	Garantías para exportación.	Banco de Desarrollo de El Salvador	GOB0090	192
Logística	Compresión de Anillos (Ring Crush)	Centro para el Desarrollo de la Industria del Empaque y Embalaje en Centroamérica y Panamá (CDIECAP)	GOB0091	194
	Compresión de envases metálicos (latas delgadas)	CDIECAP	GOB0092	194
	Prueba de Explosión (Bursting Strength)	CDIECAP	GOB0093	195
	Prueba de Penetración (Puncture Strength)	CDIECAP	GOB0094	196
	Compresión en Muestras de Cartón Corrugado	CDIECAP	GOB0095	196
	Prueba de Resistencia a la Tensión (Tensile)	CDIECAP	GOB0096	197
	Resistencia al Rasgado (Tearing Strength)	CDIECAP	GOB0097	197
	Determinación del Gramaje	CDIECAP	GOB0098	198
	Tack (Test de Fuerza Inicial)	CDIECAP	GOB0099	199
	Capacidad de Sostenimiento (Holding Power)	CDIECAP	GOB0100	199
	Medición de Adhesividad (Peeling Test)	CDIECAP	GOB0101	200
	Resistencia al rasgado (Tearing Strength)	CDIECAP	GOB0102	200
	Vibración.	CDIECAP	GOB0103	201
	Compresión de Cajas.	CDIECAP	GOB0104	201
	Pruebas de Resistencia a la caída.	CDIECAP	GOB0105	202
	Determinación de Resonancia.	CDIECAP	GOB0106	203
	Servicios Especializados.	Corporación de Exportadores de El Salvador	SEPRI0003	207
	Organización de Misiones Comerciales y Visitas de Negocio	Cámara Americana de Comercio El Salvador	INT0006	225
	Logística	Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de El Salvador	INT0011	230
Investigación	Investigaciones sobre temas en específicos que sean solicitados	Asociación Salvadoreña de Industriales	PRI0005	213
Procedimiento Legal	Gestiones ante organismos gubernamentales.	Asociación Salvadoreña de Industriales	PRI0006	214
Apoyo Indirecto	Programa para el Desarrollo de las PYME	USAID El Salvador	INT0005	224
	Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA)	Agencia Alemana de Cooperación Internacional	INT0013	231

INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES

1. MINISTERIO DE ECONOMÍA DE EL SALVADOR

MINEC



Dependencias del MINEC que fomentan las actividades comerciales:

- 📁 Vice-ministerio de economía: Departamento de Información Comercial y Dirección de Política Comercial.
- 📁 Vice-ministerio de Comercio e Industria: Dirección de Comercio e Inversión, Oficina Nacional de Inversiones (ONI), Incentivos Fiscales y FONDEPRO.

Instituciones Autónomas relacionadas con el Órgano Ejecutivo a través del Ministerio de Economía: Comisión Nacional de Micro y Pequeña empresa (CONAMYPE) y el Centro de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE).

DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS COMERCIALES (DATCO)

GOB0001 Asesorías en materia de reglas de origen.

- 📁 Naturaleza del programa/servicio: Asesorías.
- 📁 Descripción: Brinda a las empresas asesoría en temas relacionados con las reglas de origen.
- 📁 Requisitos:
- 📁 Completar formato.
- 📁 Datos de contacto del solicitante.

- 📁 Indicación precisa de la consulta.
- 📅 Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- 💰 Costo: Gratuito.
- 👤 Responsable: Lic. Juan Carlos Rodríguez.

Contacto:

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C2 Centro de Gobierno
📧 Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv
☎ Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv

DIRECCIÓN DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS (DEP)

GOB0002 Consorcios

- 📅 Naturaleza de programa/servicio: Servicio a las exportaciones.
- 📄 Descripción: Es un programa que desarrolla la creación de consorcios con el fin de realizar. compras y/o ventas conjuntas para adquirir / vender productos y/o servicios de interés común al consorcio.
- 📄 Requisitos
- 📁 Empresa de una misma rama de actividad económica con necesidades similares de abastecimiento de materia prima o servicios de apoyo empresarial y que tengan potencialidad de exportar los productos que elaboran.
- 👤 Responsables: Melisa Domínguez y Mauricio Quinteros.
- 📅 Horario: 7:30 am a 3:30 pm.

❖ Costo: Gratuito.

Contacto:

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv

GOB0003 Vinculaciones financieras

- ❖ Naturaleza del servicio: Información.
- ❖ Descripción: Enlace de proyectos productivos a financiamiento, Ejemplo: FONDEPRO, BANDESAL, BANCA PRIVADA.
- ❖ Requisitos
 - 📁 Debe de presentar a la DEP proyectos como mínimo a nivel de estudio de prefactibilidad y cumplir con los establecidos por la institución financiera a la que se presente el proyecto.
- ❖ Responsables: Todo el personal de la Dirección de Encadenamientos Productivos.
- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto:

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv

DIRECCIÓN DE POLÍTICA COMERCIAL

GOB0004 Charlas Informativas y seminarios.

- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Capacitaciones.
- ▣ Descripción: Se brindan Charlas y seminarios sobre las relaciones comerciales Internacionales.
- ▣ Requisitos: Presentar solicitud por escrito junto con la agenda y temática a tratar.
- ▣ Responsables: Personal de la Dirección de Política Comercial.
- ▣ Lugar: En las instalaciones de las empresas o instituciones públicas que lo solicitan.
- ▣ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ▣ Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv

GOB0005 CAJA DE HERRAMIENTAS PARA MIPYMES



- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Información.
- ▣ Descripción:

Información sobre la Unión Europea (UE):

- ▣ Características del mercado europeo.

- 📁 Relaciones comerciales entre El Salvador y la UE.
- 📁 Acuerdo de Asociación Centroamérica-UE: antecedentes, resultados y texto del acuerdo.
- 📁 Oportunidades del Acuerdo de Asociación por sector: Agrícola y Agroindustria, Industria y Manufacturas, Servicios e Inversiones, Fichas por Producto con Potencial Exportador, Estudios de Mercado.
- 📁 Oportunidades para el Sector Tecnologías de Información (TI): Resultados del Acuerdo de Asociación, Análisis de la Industria en la UE, Características de los Mercados Europeos de Software y TI, Retos y Oportunidades de Acceso al Mercado, Cómo Insertarse en el Mercado Europeo de TI, Principales Ferias de la Industria de TI en Europa, Estudios de Mercado.
- 📁 Cómo Exportar Utilizando los Beneficios del Acuerdo.
- 📁 Requisitos de Acceso al Mercado Europeo y Guías para Exportar a la UE: Síntesis de los Procedimientos de Importación, Guía para la Exportación de Productos Agrícolas y Alimentos, Guía para Exportar a la UE, Guía 20 pasos- Camino para Exportar a la UE, ExportHelpDesk (consulta de requisitos por producto), Experiencias y Buenas Prácticas.
- 📁 Estadísticas Nacionales, Centroamericanas, Europeas, Internacionales.
- 📌 Requisitos: Ninguno.
- 📌 Responsables: Personal de la Dirección de Política Comercial.
- 📌 Horario: las 24 horas.
- 📌 Costo: Gratuito.

Contacto:

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv

DIRECCIÓN DE COMERCIO E INVERSIÓN

OFICINA NACIONAL DE INVERSIONES (ONI)

GOB0006 Devolución del 6% del valor FOB de las exportaciones.



Descripción:

Esta Dirección además de las funciones relacionadas con la inversión extranjera, también se encarga de atender a las empresas que soliciten los beneficios establecidos en la Ley de Reactivación de Exportaciones. Devolución del 6% del valor FOB de las exportaciones.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Incentivo económico.
- ❖ Requisitos:
 - 📁 Presentar la solicitud en el Ministerio de Economía, Departamento de Incentivos Fiscales, para ser registrado y evaluado como beneficiario de la devolución del 6%, emitiendo el respectivo Acuerdo Ejecutivo.
 - 📁 Presentar solicitud del 6% del valor FOB exportado, dentro de los 90 días calendario siguiente a la fecha de exportación, anexando la documentación respectiva. (Ver anexo N° 10). Original y fotocopia de los siguientes documentos: formato de solicitud, declaración de mercancías, factura de crédito fiscal o consumidor final, acuerdo de concesión beneficios (solamente por el primer trámite), copia y original de certificación cuando se trate de café orgánico o gourmet, copia y original del permiso de exportación de café (cuando se trate de este producto).
- ❖ Responsables: Departamento de devoluciones del 6%.
- ❖ Dirección: Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C-1, segunda planta, Plan Maestro, Centro de Gobierno, San Salvador.

- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1 Centro de Gobierno
Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv
Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv

UNIDAD DE APOYO A LA COORDINACIÓN DE LA ESTRATEGIA INTEGRAL DE FOMENTO A LA PRODUCCIÓN

ESproductivo, Estrategia de Fomento a la Producción

Fomento Productivo

GOB0007 Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO)



Descripción: Es un Fondo financiero destinado a otorgar cofinanciamiento no reembolsable a la MIPYME de hasta el 90% del costo total de un proyecto o una iniciativa puntual, a fin de fortalecerla en su competitividad y generar impacto económico.

El Fondo cuenta con seis líneas de apoyo:

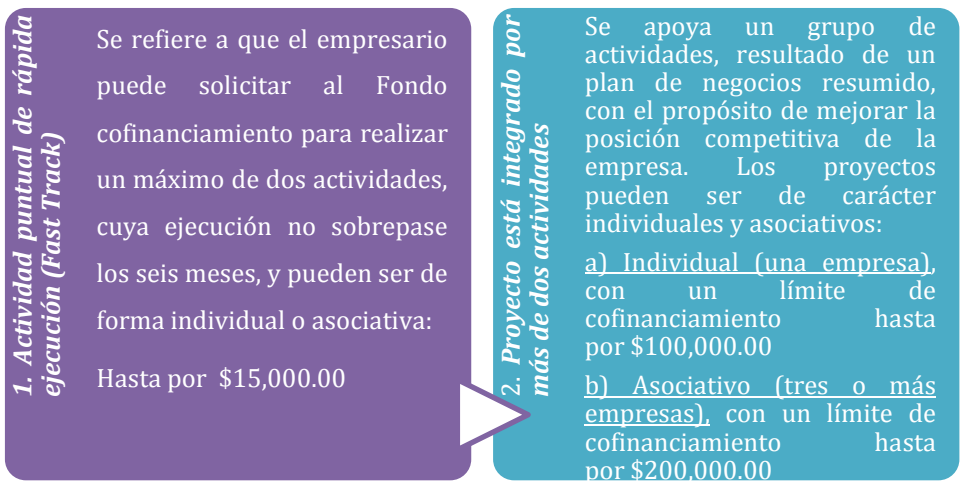
1. Calidad y Productividad: Instrumentos o servicios: Gestión de Calidad, Productividad.
2. Producción más Limpia: Eficiencia energética, medio ambiente.
3. Cadenas Productivas con Enfoque de Valor y la Asociatividad: innovación empresarial, transferencia tecnológica.
4. Innovación y Tecnología: Proyecto asociativo, desarrollo de proveedores.
5. Desarrollo de Mercados: lograr una diferenciación por las siguientes características:
 - a) Por ser un nuevo modelo de negocio.
 - b) Que sea un producto o servicio con alto potencial de crecimiento, innovador –por su diseño, proceso o tecnología aplicada- y/o
 - c) Que Posea una ventaja competitiva.
6. Emprendimiento Dinámico: Capital Semilla

❖ Naturaleza del servicio: Co-Financiamiento, asesoría

❖ Requisitos: para aplicar al Fondo;

1. Aplicar como persona natural o jurídica.
2. Ser una empresa salvadoreña.
3. Con ventas brutas anuales hasta por US\$7millones.
4. Dedicadas a la producción y comercialización de bienes/servicios salvadoreños.
5. Ubicadas en cualquier parte del territorio salvadoreño.
6. Operar de conformidad con lo establecido en el Código de Comercio.
7. Contar con información financiera actualizada, es decir, Estados Financieros auditados de los últimos dos años.

Esquema N° 11: Modalidades y montos vigentes para solicitar cofinanciamiento al FONDEPRO

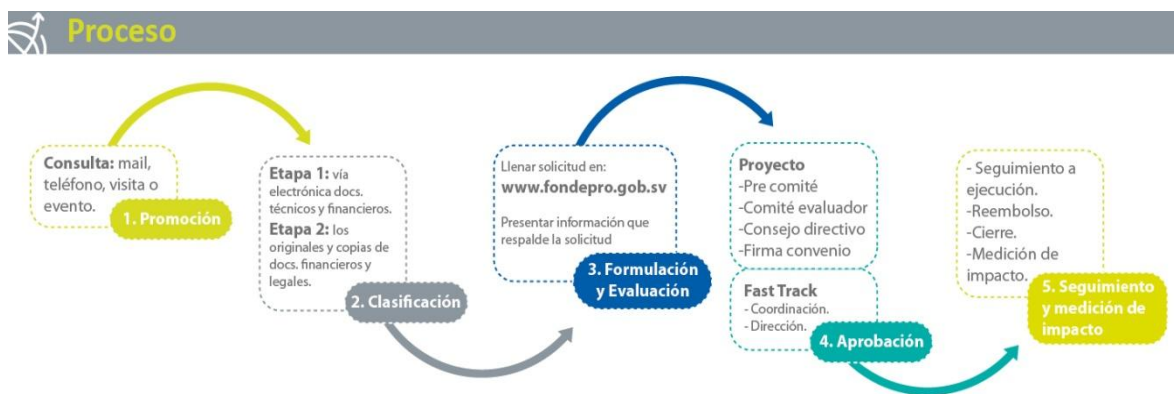


Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por PROESA.

El cofinanciamiento es de **60%** del valor de la iniciativa para empresas dentro del Área Metropolitana de San Salvador, **75%** para las empresas ubicadas fuera del AMSS y **90%** para proyectos de Emprendimiento Dinámico

❖ Proceso de aplicación para el fondo

Diagrama N° 1: Proceso de aplicación para el fondo FONDEPRO



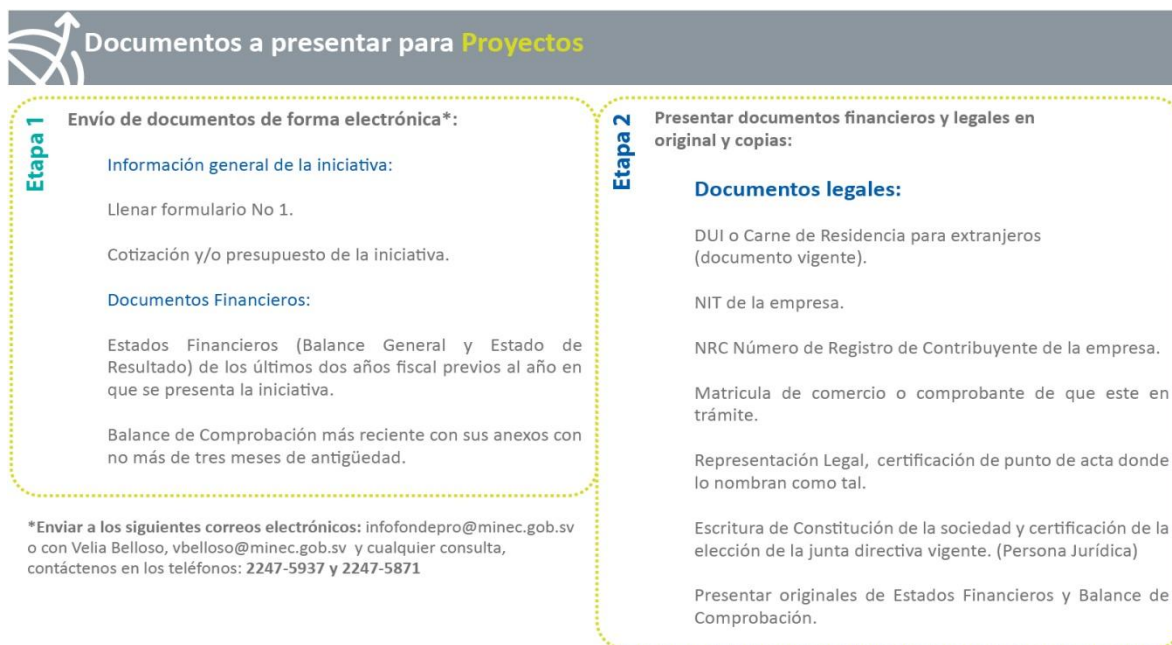
Fuente: Fondepro www.fondepro.gob.sv

Diagrama N° 2: Documentos para acceder al fondo



Fuente: Fondeprowww.fondepro.gob.sv. Ver anexo N°11: Formulario N° 1

Diagrama N° 3: Documentos requeridos para proyectos



Fuente: Fondeprowww.fondepro.gob.sv

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv fomentoesproductivo@gmail.com
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv











GOB0008 Cultura Exportadora de innovación y calidad.

- ❖ Descripción: Desarrollo de un conjunto de herramientas de difusión y enseñanza, tendientes a internalizar en la población la necesidad de asimilar y practicar acciones necesarias para aprovechar las bondades del mercado externo, utilizando sistemas de innovación y calidad.
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Capacitaciones.
- ❖ Responsables: PROESA.
- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.



Contacto:

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	consultaexportaciones@minec.gob.sv
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.minec.gob.sv

GOB0009 Calidad y Productividad.

-  Descripción: Se trata de un programa de apoyo cuyo propósito es mejorar la oferta exportable de las empresas en el cumplimiento de los requerimientos de calidad que demandan los mercados internacionales para contribuir al mejoramiento de la competitividad de las empresas en su acceso a los mercados internacionales.
-  Naturaleza del programa/servicio:
 -  Asistencia técnica.
 -  Capacitaciones.
 -  Diseño de productos.
 -  Pruebas de Laboratorio.
 -  Orientación a empresarios.
-  Responsables: PROESA.
-  Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
-  Costo: Gratuito.



Contacto: Dirección de Calidad y Tecnología

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	calidadyproductividad@minec.gob.sv
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.dcp.gob.sv

GOB0010 Herramientas para el Desarrollo de Sectores de Exportación

- ❖ Descripción: Consiste en un conjunto de instrumentos, que de manera integral apoyarán el proceso de internacionalización de nuevas empresas exportadoras y fortalecerá las capacidades de las que actualmente exportan, orientando sus esfuerzos hacia mercados con alto potencial.
- ❖ Naturaleza de programa/servicio: Asesoría, Capacitación, Promoción de Ventas.
- ❖ Responsables: PROESA.
- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	info@proesa.com.sv
 Teléfono:	2231-5600
Página web:	www.proesa.com.sv



Fortalecimiento Institucional

GOB0011 Apoyo para el análisis y la inteligencia económica

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Informativos.
- ❖ Descripción: Provee a los sectores público y privado, información estratégica para la toma de decisiones sobre el desempeño de la economía nacional e internacional, así como de las condiciones internas y externas que determinan la competitividad de los sectores productivos.
- ❖ Responsables: Unidad de Inteligencia Económica.

- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.



Contacto: Unidad de Inteligencia Económica

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	uieco@minec.gob.sv
 Teléfono:	2247-5851 2247-5850
Página web:	www.minec.gob.sv

GOB0012 Formulación e Implementación de Política Comercial y Negociaciones

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Capacitación relacionada con la negociación de acuerdos comerciales.
- ❖ Descripción: El programa fortalece los procesos de formulación e implementación de política comercial, incluyendo la participación de las MIPYMES en los procesos de formulación de la política comercial.
- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto: Raquel Martínez, POLICOM

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Correo electrónico:	
 Teléfono:	2247-5753
Página web:	www.minec.gob.sv

Instrumentos financieros y fiscales

GOB0013 Reintegro de los derechos arancelarios a la importación

- ▣ Naturaleza de programa/servicio: Incentivo económico.
- ▣ Descripción: Es un instrumento fiscal de apoyo al sector productivo, para fomentar las exportaciones no tradicionales, mediante la restitución parcial o total de los derechos arancelarios que gravaron la importación de insumos que se incorporen o consuman directamente en el proceso de producción de los bienes industriales y agroindustriales exportados fuera de los países centroamericanos.
- ▣ Requisitos:
 - 📁 Estar registrados como exportadores en el Centro de Trámites de Exportaciones del Banco Central de Reserva de El Salvador.
 - 📁 Presentar solicitud de calificación ante el Ministerio de Economía.
 - 📁 Documentación que le soliciten.
 - ▣ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
 - ▣ Costo: Gratuito.

Contacto: Jorge Camilo Trigueros, Comercio e Inversión

Dirección	Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe, Edificio C1-C2 Centro de Gobierno
 Teléfono:	2247-5806
Página web:	www.minec.gob.sv

2. CONSEJO SALVADOREÑO DE LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA DE EL SALVADOR (CONSAA)






Institución responsable de ordenar las relaciones entre los diversos actores que intervienen en la producción e industrialización de la caña de azúcar, del autoconsumo industrial y de la comercialización del azúcar y miel final, así como mantener una constante y permanente vigilancia sobre el ordenamiento de estas actividades.

GOB0014 Certificado de Cuota de Elegibilidad

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: trámite.
- ❖ Descripción: Tramitan ante la Embajada Americana el Certificado de Cuota de Elegibilidad, utilizado para exportar a mercados preferentes, como Estados Unidos. Lo hacen para los ingenios.
- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto: Carolina Trejo

Dirección	Avenida Masferrer Norte No 11, Colonia Escalón
 Correo electrónico:	consaa@consaa.gob.sv
 Fax:	2264-1378
 Teléfono:	2263-3768, 2263-3771
Página web:	www.consaa.gob.sv

3. COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (CONAMYPE)



Esta institución apoya a las MIPES a través de diversos servicios ofrecidos por los CONAMYPES ubicados en ciertos departamentos del país. También por medio del Centro de Desarrollo Artesanal denominado CEDART y el Centro de Desarrollo de Micros y Pequeñas Empresas (CDMYPES), ambos ubicados en algunos departamentos de El Salvador.

Se describen los servicios brindados a través de CONAMYPE, CDMYPES y CEDART, debido a su relación con la exportación, excluyendo CONAMYPE San Salvador por estar relacionados a la capacitación, asistencia técnica, asesorías en trámites empresariales y trámites de formalización enfocados únicamente para atender el mercado local, incluyendo únicamente los que brinda en la sede de San Miguel e Ilobasco por apoyar la exportación.

Servicios CONAMYPE

GOB0015 Apoyo al Sector Artesanal para ferias

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Promoción de ventas.
- ❖ Descripción: Se brinda apoyo a los micro y pequeños empresarios y empresarias del sector artesanal para que puedan participar en eventos de comercialización (ferias y ruedas de negocios) nacionales como internacionales, teniendo acceso a tres de éstas en el año. CONAMYPE financia un 80% para evento nacional con un monto máximo a financiar de \$640.00 y un 70% para evento internacional con un monto máximo a financiar de \$1,400.00.



Requisitos:

- ✉ Ser propietario de una micro o pequeña empresa.
- ✉ Contar con un establecimiento para el desarrollo de las actividades empresariales.
- ✉ Aportar desde un 20% ó desde un 30% del costo del servicio (esto depende del tipo de solicitud que realice).
- ✉ Que no haya recibido financiamiento para participar en tres ferias en el año en curso, dando prioridad a nuevas empresas.

Horario: 7:30 am a 4:30 pm.

Costo: Este servicio opera bajo la modalidad de co-financiamiento. El monto a co-financiar dependerá del tipo de evento y el lugar de realización (nacional o en el extranjero).

Contacto: Oscar Aguilar

Dirección	8ª. Calle Oriente y 2ª Avenida Norte Nº 210, Barrio La Cruz, Ciudad de San Miguel
 Correo electrónico:	oaquilar@conamype.gbo.sv
 Teléfono:	2121-1355
Página web:	http://www.conamype.gob.sv/

GOB0016 Apoyo para participación en Ferias Artesanales

- ✉ Descripción: acompañamiento y apoyo financiero a micro y pequeñas empresas artesanales, para que participen en ferias nacionales e internacionales.
- ✉ Naturaleza del programa/servicio: Promoción de Ventas.
- ✉ Requisitos:
 - ✉ Tener una micro o pequeña empresa del sector artesanal.

- ✉ Haber sido invitada o invitado por el organizador de una feria (presentar copia de invitación).
- ✉ Fotocopia de DUI Y NIT.
- 👤 Responsable: Alex Peña.
- 🕒 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- 💰 Costo: Gratuito.

Contacto:

Dirección	Oficina Regional de Cabañas. Av. Carlos Bonilla, Bo El Calvario No. 25, Ilobasco, Cabañas.
✉ Correo electrónico:	aramirez@conamype.gob.sv
☎ Teléfono:	2121-1398
Página web:	http://www.conamype.gob.sv/

4. CENTRO DE DESARROLLO DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA CDMYPE



GOB0017 Asesoría empresarial

Descripción: Brinda acompañamiento integral a la persona emprendedora o empresaria para ayudarle a resolver problemas en áreas de la empresa como: Administración, producción, mercadeo, finanzas, etc.

- 📌 Tipo de programa/servicio: Asesorías.
- 📌 Naturaleza del Programa/Servicio: Asesorías.
- 📌 Requisitos:
 - 📁 Estar ubicados dentro de uno de los municipios que cubre el CDMYPE.
 - 📁 Ser micro, pequeña y mediana empresa.
 - 📁 Llenar formulario.
- 📌 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- 📌 Costo: Gratuito.

Contactos:

📁 Adel Morazán

Ubicación: Kilómetro 165, Carretera a San Francisco Gotera, Caserío Los López, Cantón El Triunfo, Morazán.

Persona de contacto: Ivania Aguilera

Teléfonos: 2645-7005 y 2654-0582

Email: adel.morazan@cdmype.org.sv

📁 UFG San Salvador

Dirección: Universidad Francisco Gavidia. Avenida Roosevelt, frente al Edificio del IPSFA

Persona de contacto: Saúl González

Teléfonos: 2298-2237 y 2298-2772

Email: ufg@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Santa Ana

Dirección: *Bypass carretera a Metapán y carretera antigua a San Salvador. Santa Ana.*

Persona de contacto: Leticia Beatriz Díaz

Teléfono: 2484-0670

Email: unicaes.sa@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Cabañas

Dirección: Carretera a Ilobasco, Kilómetro 56, Cantón Agua Zarca, Ilobasco, Cabañas.

Persona de contacto: Rosa Aminta Rodas

Teléfono: 2378 1500 ext. 137

Email: unicaes.ilobasco@cdmype.org.sv

📁 Cayaguanca

Dirección: Final Calle Municipal, Barrio El Centro, San Ignacio, Chalatenango

Persona de contacto: Beatriz Villeda

Teléfono: 2352-9073 y 2352- 9111

Email: Cayaguanca@cdmype.org.sv

📁 Asocio FIECA/PROCOTES/ ALFALIT

Dirección: Avenida Emilio Avelar Casa No. 2, Bo. El Centro, Nejapa.

Persona de contacto: María Antonia de Marroquín

Teléfono: 2201-0653

Email: asocio@cdmype.org.sv

📁 FADEMYPE

Dirección: Calle Antigua a Zacatecoluca, Km 12. Barrio Las Mercedes #117. Santo Tomás.

Persona de contacto: Susana Guzmán

Teléfono: 2355-2909

Email: fademype@cdmype.org.sv

📁 Universidad Dr. José Matía Delgado

Dirección: Campus 1, Km 8 ½, Carretera a Santa Tecla, Edificio 2, primera planta

Persona de contacto: María Alicia Mancía

Teléfono: 2212-9481

Email: matias@cdmype.org.sv

Sitio Web: <http://cdmype.ujmd.edu.sv/>

 COMPAS La Unión

Dirección: Avenida General Cabañas y 5ª. Calle Poniente, barrio el centro, La Unión.

Persona de contacto: Luis René Zúñiga

Teléfono: 2605-2367

Email: compas@cdmype.org.sv





 USO Sonsonate

Ubicación del Centro: 29a. Calle Oriente y Av. Central final Col. 14 de Diciembre, Sonsonate.

Teléfono: 2455-3097

Email: uso@cdmype.org.sv

GOB0018 Asesoría en el uso de las tecnologías de información y comunicación.

-  Descripción: Los empresarios y empresarias reciben apoyo para aplicar la tecnología (informática, sistemas computacionales, dispositivos electrónicos, internet, telecomunicaciones, etc.) y con ello acceder a nuevos servicios y más información, mejorar sus competencias, abrirse a nuevos mercados, entre otros.
-  Naturaleza del programa/servicio: Asesorías.
-  Requisitos:
-  Estar ubicados dentro de uno de los municipios que cubre el CDMYPE.

📁 Ser micro, pequeña y mediana empresa.

📁 Llenar formulario.

🕒 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.

🕒 Costo: Gratuito.

Contactos:

📁 Adel Morazán

Ubicación: Kilómetro 165, Carretera a San Francisco Gotera, Caserío Los López, Cantón El Triunfo, Morazán.

Persona de contacto: Ivania Aguilera

Teléfonos: 2645-7005 y 2654-0582

Email: adel.morazan@cdmype.org.sv

📁 UFG San Salvador

Dirección: Universidad Francisco Gavidia. Avenida Roosevelt, frente al Edificio del IPSFA

Persona de contacto: Saúl González

Teléfonos: 2298-2237 y 2298-2772

Email: ufg@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Santa Ana

Dirección: *Bypass carretera a Metapán y carretera antigua a San Salvador. Santa Ana.*

Persona de contacto: Leticia Beatriz Díaz

Teléfono: 2484-0670

Email: unicaes.sa@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Cabañas

Dirección: Carretera a Ilobasco, Kilómetro 56, Cantón Agua Zarca, Ilobasco, Cabañas.

Persona de contacto: Rosa Aminta Rodas

Teléfono: 2378 1500 ext. 137

Email: unicaes.ilobasco@cdmype.org.sv

📁 Cayaguanca

Dirección: Final Calle Municipal, Barrio El Centro, San Ignacio, Chalatenango

Persona de contacto: Beatriz Villeda

Teléfono: 2352-9073 y 2352- 9111

Email: Cayaguanca@cdmype.org.sv

📁 Asocio FIECA/PROCOMES/ ALFALIT

Dirección: Avenida Emilio Avelar Casa No. 2, Bo. El Centro, Nejapa.

Persona de contacto: María Antonia de Marroquín

Teléfono: 2201-0653

Email: asocio@cdmype.org.sv

📁 FADEMYPE

Dirección: Calle Antigua a Zacatecoluca, Km 12. Barrio Las Mercedes #117. Santo Tomás.

Persona de contacto: Susana Guzmán

Teléfono: 2355-2909

Email: fademype@cdmype.org.sv

📁 Universidad Dr. José Matía Delgado

Dirección: Campus 1, Km 8 ½, Carretera a Santa Tecla, Edificio 2, primera planta

Persona de contacto: María Alicia Mancía

Teléfono: 2212-9481

Email: matias@cdmype.org.sv

Sitio Web: <http://cdmype.ujmd.edu.sv/>


📁 COMPAS La Unión

Dirección: Avenida General Cabañas y 5ª. Calle Poniente, barrio el centro, La Unión.

Persona de contacto: Luis René Zúñiga

Teléfono: 2605-2367

Email: compas@cdmype.org.sv









 USO Sonsonate

Ubicación del Centro: 29a. Calle Oriente y Av. Central final Col. 14 de Diciembre, Sonsonate.

Teléfono: 2455-3097

Email: uso@cdmype.org.sv

GOB0019 Asistencia Técnica

-  Descripción: se ofrecen servicios técnicos en temas de gestión empresarial o temas especializados, fortaleciendo aspectos como: diseños de procesos productivos, reformulación y diversificación de productos, imagen comercial, planes de mercadeo, diseño de estrategia de promoción o publicitaria u otros que requiera la empresa.
-  Naturaleza del programa/servicio: Asistencia técnica.
-  Requisitos:
 -  Estar ubicados dentro de uno de los municipios que cubre el CDMYPE.
 -  Ser micro, pequeña y mediana empresa.
 -  Llenar formulario.
-  Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
-  Costo: Gratuito.

Contactos:

✉ Adel Morazán

Ubicación: Kilómetro 165, Carretera a San Francisco Gotera, Caserío Los López, Cantón El Triunfo, Morazán.

Persona de contacto: Ivania Aguilera

Teléfonos: 2645-7005 y 2654-0582

Email: adel.morazan@cdmype.org.sv

✉ UFG San Salvador

Dirección: Universidad Francisco Gavidia. Avenida Roosevelt, frente al Edificio del IPSFA

Persona de contacto: Saúl González

Teléfonos: 2298-2237 y 2298-2772

Email: ufg@cdmype.org.sv

✉ UNICAES Santa Ana

Dirección: *Bypass carretera a Metapán y carretera antigua a San Salvador. Santa Ana.*

Persona de contacto: Leticia Beatriz Díaz

Teléfono: 2484-0670

Email: unicaes.sa@cdmype.org.sv

✉ UNICAES Cabañas

Dirección: Carretera a Ilobasco, Kilómetro 56, Cantón Agua Zarca, Ilobasco, Cabañas.

Persona de contacto: Rosa Aminta Rodas

Teléfono: 2378 1500 ext. 137

Email: unicaes.ilobasco@cdmype.org.sv

✉ Cayaguanca

Dirección: Final Calle Municipal, Barrio El Centro, San Ignacio, Chalatenango

Persona de contacto: Beatriz Villeda

Teléfono: 2352-9073 y 2352- 9111

Email: Cayaguanca@cdmype.org.sv

📁 Asocio FIECA/PROCOMES/ ALFALIT

Dirección: Avenida Emilio Avelar Casa No. 2, Bo. El Centro, Nejapa.

Persona de contacto: María Antonia de Marroquín

Teléfono: 2201-0653

Email: asocio@cdmype.org.sv

📁 FADEMYPE

Dirección: Calle Antigua a Zacatecoluca, Km 12. Barrio Las Mercedes #117. Santo Tomás.

Persona de contacto: Susana Guzmán

Teléfono: 2355-2909

Email: fademype@cdmype.org.sv

📁 Universidad Dr. José Matía Delgado

Dirección: Campus 1, Km 8 ½, Carretera a Santa Tecla, Edificio 2, primera planta

Persona de contacto: María Alicia Mancía

Teléfono: 2212-9481

Email: matias@cdmype.org.sv

Sitio Web: <http://cdmype.ujmd.edu.sv/>

📁 COMPAS La Unión

Dirección: Avenida General Cabañas y 5ª. Calle Poniente, barrio el centro, La Unión.

Persona de contacto: Luis René Zúñiga

Teléfono: 2605-2367

Email: compas@cdmype.org.sv

📁 USO Sonsonate

Ubicación del Centro: 29a. Calle Oriente y Av. Central final Col. 14 de Diciembre, Sonsonate.

Teléfono: 2455-3097

Email: uso@cdmype.org.sv

GOB0020 Capacitaciones

- ❖ Descripción: Se brinda información en diferentes áreas, de manera grupal para una o varias empresas en diversos temas como: características empresariales personales, planes de negocios, técnicas efectivas de ventas, servicio al cliente, etc.
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Capacitación.
- ❖ Requisitos:
 - 📁 Estar ubicados dentro de uno de los municipios que cubre el CDMYPE.
 - 📁 Ser micro, pequeña y mediana empresa.
 - 📁 Llenar formulario.
- ❖ Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contactos:

📁 Adel Morazán

Ubicación: Kilómetro 165, Carretera a San Francisco Gotera, Caserío Los López, Cantón El Triunfo, Morazán.

Persona de contacto: Ivania Aguilera

Teléfonos: 2645-7005 y 2654-0582

Email: adel.morazan@cdmype.org.sv

📁 UFG San Salvador

Dirección: Universidad Francisco Gavidia. Avenida Roosevelt, frente al Edificio del IPSFA

Persona de contacto: Saúl González

Teléfonos: 2298-2237 y 2298-2772

Email: ufg@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Santa Ana

Dirección: *Bypass carretera a Metapán y carretera antigua a San Salvador. Santa Ana.*

Persona de contacto: Leticia Beatriz Díaz

Teléfono: 2484-0670

Email: unicaes.sa@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Cabañas

Dirección: Carretera a Ilobasco, Kilómetro 56, Cantón Agua Zarca, Ilobasco, Cabañas.

Persona de contacto: Rosa Aminta Rodas

Teléfono: 2378 1500 ext. 137

Email: unicaes.ilobasco@cdmype.org.sv

📁 Cayaguanca

Dirección: Final Calle Municipal, Barrio El Centro, San Ignacio, Chalatenango

Persona de contacto: Beatriz Villeda

Teléfono: 2352-9073 y 2352- 9111

Email: Cayaguanca@cdmype.org.sv

📁 Asocio FIECA/PROCOMES/ ALFALIT

Dirección: Avenida Emilio Avelar Casa No. 2, Bo. El Centro, Nejapa.

Persona de contacto: María Antonia de Marroquín

Teléfono: 2201-0653

Email: asocio@cdmype.org.sv

📁 FADEMYPE

Dirección: Calle Antigua a Zacatecoluca, Km 12. Barrio Las Mercedes #117. Santo Tomás.

Persona de contacto: Susana Guzmán

Teléfono: 2355-2909

Email: fademype@cdmype.org.sv

📁 Universidad Dr. José Matía Delgado

Dirección: Campus 1, Km 8 ½, Carretera a Santa Tecla, Edificio 2, primera planta

Persona de contacto: María Alicia Mancía

Teléfono: 2212-9481

Email: matias@cdmype.org.sv

Sitio Web: <http://cdmype.ujmd.edu.sv/>

📁 COMPAS La Unión

Dirección: Avenida General Cabañas y 5ª. Calle Poniente, barrio el centro, La Unión.

Persona de contacto: Luis René Zúñiga

Teléfono: 2605-2367

Email: compas@cdmype.org.sv

📁 USO Sonsonate

Ubicación del Centro: 29a. Calle Oriente y Av. Central final Col. 14 de Diciembre, Sonsonate.

Teléfono: 2455-3097

Email: uso@cdmype.org.sv

GOB0021 Vinculaciones

- 📌 Descripción: Realizan un enlace con otros servicios brindados por la institución misma y otras organizaciones e instituciones.
- 📌 Naturaleza del programa/servicio: Asesoría.
- 📌 Requisitos:
 - 📁 Estar ubicados dentro de uno de los municipios que cubre el CDMYPE.
 - 📁 Ser micro, pequeña y mediana empresa.
 - 📁 Llenar formulario.
- 📌 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- 📌 Costo: Gratuito.

Contactos:

📁 Adel Morazán

Ubicación: Kilómetro 165, Carretera a San Francisco Gotera, Caserío Los López, Cantón El Triunfo, Morazán.

Persona de contacto: Ivania Aguilera

Teléfonos: 2645-7005 y 2654-0582

Email: adel.morazan@cdmype.org.sv

📁 UFG San Salvador

Dirección: Universidad Francisco Gavidia. Avenida Roosevelt, frente al Edificio del IPSFA

Persona de contacto: Saúl González

Teléfonos: 2298-2237 y 2298-2772

Email: ufg@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Santa Ana

Dirección: *Bypass carretera a Metapán y carretera antigua a San Salvador. Santa Ana.*

Persona de contacto: Leticia Beatriz Díaz

Teléfono: 2484-0670

Email: unicaes.sa@cdmype.org.sv

📁 UNICAES Cabañas

Dirección: Carretera a Ilobasco, Kilómetro 56, Cantón Agua Zarca, Ilobasco, Cabañas.

Persona de contacto: Rosa Aminta Rodas

Teléfono: 2378 1500 ext. 137

Email: unicaes.ilobasco@cdmype.org.sv

📁 Cayaguanca

Dirección: Final Calle Municipal, Barrio El Centro, San Ignacio, Chalatenango

Persona de contacto: Beatriz Villeda

Teléfono: 2352-9073 y 2352- 9111

Email: Cayaguanca@cdmype.org.sv

📁 Asocio FIECA/PROCOMES/ ALFALIT

Dirección: Avenida Emilio Avelar Casa No. 2, Bo. El Centro, Nejapa.

Persona de contacto: María Antonia de Marroquín

Teléfono: 2201-0653

Email: asocio@cdmype.org.sv

📁 FADEMYPE

Dirección: Calle Antigua a Zacatecoluca, Km 12. Barrio Las Mercedes #117. Santo Tomás.

Persona de contacto: Susana Guzmán

Teléfono: 2355-2909

Email: fademype@cdmype.org.sv

📁 Universidad Dr. José Matía Delgado

Dirección: Campus 1, Km 8 ½, Carretera a Santa Tecla, Edificio 2, primera planta

Persona de contacto: María Alicia Mancía

Teléfono: 2212-9481

Email: matias@cdmype.org.sv

Sitio Web: <http://cdmype.ujmd.edu.sv/>

📁 COMPAS La Unión

Dirección: Avenida General Cabañas y 5ª. Calle Poniente, barrio el centro, La Unión.

Persona de contacto: Luis René Zúñiga

Teléfono: 2605-2367

Email: compas@cdmype.org.sv

📁 USO Sonsonate

Ubicación del Centro: 29a. Calle Oriente y Av. Central final Col. 14 de Diciembre, Sonsonate.

Teléfono: 2455-3097

Email: uso@cdmype.org.sv

5. CENTRO DE DESARROLLO ARTESANAL (CEDART)



GOB0022 Apoyo para ferias

Descripción: apoyo a los micro y pequeños empresarios y empresarias del sector artesanal para que puedan participar en eventos de comercialización (ferias y ruedas de negocios) nacionales como internacionales, teniendo acceso a tres de éstas en el año.







CONAMYPE financia un 80% para evento nacional con un monto máximo a financiar de \$640.00 y un 70% para evento internacional con un monto máximo a financiar de \$1,400.00.

- ❖ Naturaleza de servicio: Incentivo Económico, Promoción de ventas.
- ❖ Requisitos:
 - 📁 Ser propietario de una micro o pequeña empresa con mínimo de 6 meses de estar operando.
 - 📁 Contar con un establecimiento para el desarrollo de las actividades empresariales.
 - 📁 Aportar desde un 20% ó desde un 30% del costo del servicio (esto depende del tipo de solicitud que realice).
 - 📁 Que no haya recibido financiamiento para participar en tres ferias en el año en curso, dando prioridad a nuevas empresas.
- ❖ Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- ❖ Costo: Este servicio opera bajo la modalidad de co-financiamiento. El monto a co-financiar dependerá del tipo de evento y el lugar de realización (nacional o en el extranjero).


Contacto: Melvin Santos

Dirección	CEDART Nahuizalco 3ª. Calle Pte No. 3. Barrio La Trinidad Frente al parque de Nahuizalco, Sonsonate.
 Correo electrónico:	msantos@conamype.gob.sv
Teléfono	2453-0618
Página web:	www.conamype.gob.sv










GOB0023 Asistencia Técnica

-  Descripción: Servicio técnico especializado que es requerido por las empresas, por ello se contratan consultores especializados en dicha temática. Ejemplos de asistencias técnicas que puede solicitar las empresas son: diseño de marca y slogan, diseños de productos artesanales, costeo de productos, creación de página web, diseño de joyería artesanal, entre otros.
-  Naturaleza del programa/servicio: Asistencia Técnica.
-  Requisitos:
-  Pueden solicitar a este servicio quienes tengan una micro o pequeña empresa.
-  Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
-  Costo: Este servicio es cofinanciado. El monto que el empresario o empresaria aporta, varía entre el 1% y 20% del costo total de la asistencia técnica. El resto es cubierto con fondos del Gobierno de El Salvador.


Contacto: Norma Rivas

Dirección	CEDART La Palma. Barrio San Antonio, Local anexo a Ludoteca Naves, La Palma, Chalatenango
 Correo electrónico:	nrivas@conamype.gob.sv
Teléfono	2305-8393
Página web:	www.conamype.gob.sv










GOB0024 Apoyo para ferias

-  Descripción: Brindar apoyo a los micro y pequeños empresarios y empresarias del sector artesanal para que puedan participar en eventos de comercialización (ferias y ruedas de negocios) nacionales como internacionales, teniendo acceso a tres de éstas en el año. CONAMYPE financia un 80% para evento nacional con un monto máximo a financiar de \$640.00 y un 70% para evento internacional con un monto máximo a financiar de \$1,400.00.
-  Naturaleza del programa/servicio: Promoción de venta, co-financiamiento.
-  Requisitos:
 -  Ser propietario de una micro o pequeña empresa con mínimo de 6 meses de estar operando
 -  Contar con un establecimiento para el desarrollo de las actividades empresariales.
 -  Aportar desde un 20% ó desde un 30% del costo del servicio (esto depende del tipo de solicitud que realice).
 -  Que no haya recibido financiamiento para participar en tres ferias en el año en curso, dando prioridad a nuevas empresas.
-  Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
-  Costo: Este servicio opera bajo la modalidad de co-financiamiento. El monto a co-financiar dependerá del tipo de evento y el lugar de realización (nacional o en el extranjero).



Contacto: Norma Rivas

Dirección	CEDART La Palma. Barrio San Antonio, Local anexo a Ludoteca Naves, La Palma, Chalatenango
 Correo electrónico:	nrivas@conamype.gob.sv
Teléfono	2305-8393
Página web:	www.conamype.gob.sv

GOB0025 Apoyo para ferias

-  Descripción: Brindar apoyo a los micro y pequeños empresarios y empresarias del sector artesanal para que puedan participar en eventos de comercialización (ferias y ruedas de negocios) nacionales como internacionales, teniendo acceso a tres de éstas en el año. CONAMYPE financia un 80% para evento nacional con un monto máximo a financiar de \$640.00 y un 70% para evento internacional con un monto máximo a financiar de \$1,400.00.
-  Naturaleza del programa/servicio: Promoción de Ventas, co-financiamiento.
-  Requisitos:
 -  Ser propietario de una micro o pequeña empresa con mínimo de 6 meses de estar operando.
 -  Contar con un establecimiento para el desarrollo de las actividades empresariales.
 -  Aportar desde un 20% ó desde un 30% del costo del servicio (esto depende del tipo de solicitud que realice).
 -  Que no haya recibido financiamiento para participar en tres ferias en el año en curso, dando prioridad a nuevas empresas.
-  Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
-  Costo: Este servicio opera bajo la modalidad de co-financiamiento. El monto a co-financiar dependerá del tipo de evento y el lugar de realización (nacional o en el extranjero).

Contacto: Victoria Escobar

Dirección	CEDART Ilobasco Av. Carlos Bonilla, Bo El Calvario No. 25 Ilobasco, Cabañas.
 Correo electrónico:	vescobar@conamype.gob.sv
 Teléfono:	2332-2116
Página web:	www.conamype.gob.sv

6. AGENCIA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DE EL SALVADOR (PROESA)



GOB0026 Exportar paso a paso



Descripción: Es un programa innovador y práctico que ha sido diseñado con el propósito de apoyar en las iniciativas de internacionalización. Consta de varias fases y está diseñado para apoyar de manera integral a las empresas en el proceso de exportación.

Las fases del programa son las siguientes:

- Diagnóstico de la empresa.
 - Módulos de Formación con orientación práctica para desarrollar proyectos exportadores hacia los mercados previamente seleccionados.
 - Acompañamiento al exportador por parte de un especialista de PROESA para apoyar con asesoría en comercio exterior de acuerdo a cada proyecto y al mercado seleccionado.
 - Visita al mercado con mayor potencial para la empresa.
- ◆ Naturaleza del servicio: Información, capacitación, asistencia técnica y promoción de ventas en mercados internacionales.

◆ Requisitos:

Nuevos Exportadores

- Ser una empresa formalmente inscrita sin importar si es persona natural o jurídica.

- Si es productor de bienes, contar con un mínimo de tres años de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$100,000.00.
- Si es prestador de servicios, contar con un mínimo de un año de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$75,000.00.
- Interés en exportar a los mercados seleccionados.
- Contar con potencial exportador de acuerdo a la herramienta de diagnóstico o entrevista personalizada realizada por PROESA.

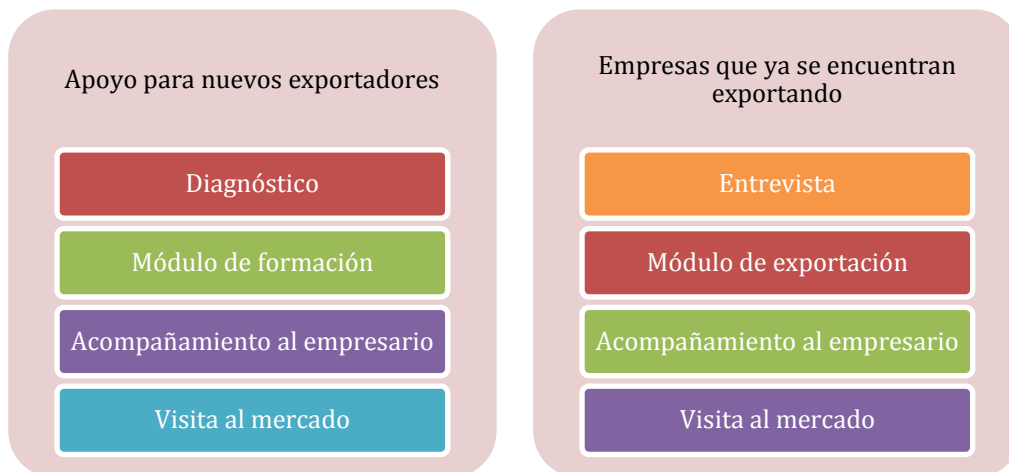
Nota: Si la empresa cumple con este perfil, puede formar parte del programa Exportar paso a Paso.

Empresas que ya se encuentren exportando

- Ser una empresa formalmente inscrita sin importar si es persona natural o jurídica.
- Si es productor de bienes contar con un mínimo de cinco años de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$100,000.00.
- Contar con experiencia exportadora de al menos dos años continuos.
- Interés en exportar a los mercados seleccionados.




Nota: Si la empresa cumple con este perfil, puede formar parte del programa Exportar paso a Paso.

Diagrama N° 4: "Más sobre los apoyos que brinda el programa Exportar Paso a Paso"



Fuente: Elaboración propia en base a información de PROESA El Salvador.

Contacto

Dirección	Edificio D'Corá, Boulevard Orden de Malta, Urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán
 Correo electrónico:	exportaciones@proesa.gob.sv
 Fax:	2246-6497
 Teléfono:	2246-6400
Página web:	www.proesa.gob.sv




GOB0027 Guía Básica de Exportación

Naturaleza del programa/servicio: Información.

Descripción: contiene información respecto al análisis del mercado, factores propios del producto, etiquetado, embalaje, precios de exportación, modalidades de exportación, logística de exportación, instituciones de apoyo, elementos básicos para exportar y factores propios de la empresa.

Requisitos: Ninguno

Contacto

Dirección	Edificio D'Corá, Boulevard Orden de Malta, Urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán
 Correo electrónico:	exportaciones@proesa.gob.sv
 Fax:	2246-6497
 Teléfono:	2246-6400
Página web:	www.proesa.gob.sv

7. MINISTERIO DE AGRICULTURA (MAG)



GOB0028 Información estadística agropecuaria, brindada por la Dirección General de Economía Agropecuaria, División de Estadísticas Agropecuarias.

- ▣ Naturaleza del Programa/servicio: Información

GOB0029 Orientación y agronegocios

- ▣ Descripción: apoyo a la conformación de cluster⁷² y la articulación de cadenas alimentarias. Apoyo en la orientación de agronegocios.
- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Asesorías
- ▣ Brindado por la Dirección General de Agronegocios.

GOB0030 Inspección por kilogramo de peso de productos vegetales de exportación.



- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Trámite
- ▣ Brindado por la Dirección General de Sanidad Animal y Vegetal. Dirección: Calle Antigua al Matazano, Soyapango. Teléfono: 2202-0838.

⁷²Conjunto de empresas, agentes u organizaciones que inciden en la elaboración de un producto o en la presentación de un servicio y que están geográficamente cercas.

GOB0031 Laboratorio de Aves, Laboratorio de Brucelosis, Laboratorio de Rabia, Laboratorio de Hematología, Laboratorio de Antígenos, Laboratorio de Fármacos Veterinarios, Laboratorio de Mielles y Azúcares, Laboratorio de Bromatología. Brindado por la Dirección General de Sanidad Animal y Vegetal.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Pruebas en laboratorios.
- ❖ Requisitos: para laboratorio;
- 📁 Llenar solicitud y realizar el pago correspondiente.
- ❖ Costo: para laboratorio; Depende del análisis a solicitar, desde \$1.31 a \$26.69

Contacto:

Dirección	Final 1ª Avenida Norte, 13 Calle Poniente y Avenida Manuel Gallardo Santa Tecla, La Libertad
 Correo electrónico:	info@mag.gob.sv
 Teléfono:	2210-17000
Página Web	www.mag.gob.v

8. CONSEJO SALVADOREÑO DEL CAFÉ (CSC)



Ente rector de la caficultura en El salvador, encargada de formular y dirigir la política nacional cafetalera, lograr la sostenibilidad del sector y que el café de El salvador sea competitivo a nivel mundial.

GOB0032 Información Integrada: Información efectiva del entorno cafetalero nacional y mundial.

- ❖ Descripción: Dar a conocer a los usuarios información integrada sobre café, salud, comercialización, información de interés, contactos comerciales, etc.
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Información.
- ❖ Requisitos:
- 📁 Solicitar la información al Departamento. Únicamente por correo electrónico.
- 📁 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- ❖ Costo: Ninguno.

GOB0033 Información del mercado del café.

- ❖ Descripción: Dar a conocer al usuario los últimos sucesos e información relevante relacionada a factores técnicos, fundamentales o climáticos que afecten al mercado cafetero.
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Información.

Requisitos:

- 📁 Solicitar la información al Departamento responsable y especificar la forma en que se desea recibir el servicio. Los trámites se pueden realizar por medio teléfono, Correo electrónico o entrevistas personales.
- 📌 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- 📌 Costo: Ninguno.

GOB0034 Información de precios.

- 📌 Descripción: Dar a conocer al usuario la cotización del café en los mercados internacionales.
- 📌 Tipo de programa/servicio: Información.
- Requisitos:
- 📁 Solicitar la información al Departamento y especificar la forma en que se desea recibir el servicio. Trámite realizado por teléfono, Correo electrónico o entrevistas personales.
- 📌 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- 📌 Costo: Ninguno.

GOB0035 Información estadística

- 📌 Descripción: Mantener informado al usuario con estadísticas actualizadas del mercado del café a nivel nacional e internacional.
- 📌 Tipo de programa/servicio: Información.
- Requisitos:
- 📁 Solicitar la información al departamento y especificar la forma en que se desea recibir el servicio. Trámite por medio de: Teléfono, Correo electrónico y entrevistas personales.
- 📌 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- 📌 Costo: Ninguno.

GOB0036 Reportes y estudios.

- 🔹 Descripción: Dar a conocer al usuario los últimos estudios y reportes de la caficultura nacional e internacional.
- 🔹 Tipo de programa/servicio: Información.
- 🔹 Requisitos:
- 📁 Llenar solicitud y enviarla al Departamento responsable.
- 🔹 Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
- 🔹 Costo: Ninguno.

GOB0037 Emisión de Permisos de Exportación, Certificados de Origen y mandamientos correspondientes.

- 🔹 Naturaleza del programa/servicio: Trámite

GOB0038 Catación de cafés a exportar (cuando sea necesario).

- 🔹 Naturaleza del programa/servicio: Trámite






GOB0039 Emisión de permisos sin valor comercial cuando se envían muestras al extranjero.

- 🔹 Naturaleza del programas/servicios: Trámite.
- 🔹 Requisitos:
- 📁 El único requisito para los servicios anteriores es ser exportador.




Para ser exportador debe cumplir con los requisitos que se piden en el formulario correspondiente. Una vez la persona o empresa que desee ser exportador cumpla con todos los documentos y requisitos se cancelan US\$25.00, que es el costo del carnet. Este tiene una vigencia de 2 años.

Para obtener la certificación de los cafés a exportar; es decir un resultado del departamento de Control de Calidad como es el caso de los cafés Gourmet se cancela un total de \$40.00 por los servicios de catación

y certificación. En el caso de las Resacas Lavadas o Pepenas y Verdes la catación no tiene ningún costo.

-  Horario: 7:30 am a 4:30 pm.
-  Costo: Dependerá del servicio Catación alrededor de \$40.
-  Paola Salazar, Jefe del Departamento al 2267-6617.
-  Adela de Salas, 2267-6632.
-  Cecilia Guifarro, 2267-6611.

Contacto:

Dirección	1ª Avenida Norte y 13 Calle Poniente Santa Tecla, La Libertad
 Correo electrónico:	csc@consejocafe.org.sv
 Fax:	2267 6650
 Teléfono:	2267 6600
Página Web	http://www.consejocafe.org

9. CENTRO DE DESARROLLO DE LA PESCA Y ACUICULTURA (CENDEPESCA)



GOB0040 Carnet Mayorista y Carnet Exportador, según Ley General de Ordenación y Promoción de Pesca y Acuicultura y su Reglamento.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite

GOB0041 Permisos de exportación cuando son 50 kilogramos o menos, si es una cantidad mayor solicitarlo en el BCR.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite

- ❖ Requisitos:

- NIT de la empresa
- Nombre del representante legal
- NIT Persona natural o jurídica
- Cumplir con los estándares del país destino

- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm

- ❖ Costo: Precio del Carnet para exportadores: \$64 aproximadamente

Carnet Mayorista: \$33 aproximadamente

Duración: 1 año

Precio de permiso de exportación: \$6.04

Atención: Enviar solicitud por medio de correo electrónico o personalmente.

❖ Contacto: Licda. Rosa Trigueros

Dirección	13a Calle Ote., final 1a Av. Nte y Ave Manuel Gallardo, Santa Tecla, Depto de La Libertad
Correo electrónico:	info@mag.gob.sv
Teléfono	2241-1700

10. CENTRO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA Y FORESTAL (CENTA)



GOB0042 Laboratorios:

Cuadro N° 9: Laboratorio Biotecnología CENTA:

Servicio	Cultivo In Vitro del Loroco	Cultivo In Vitro del Plátano	CARACTERIZACION MOLECULAR	MOROLOGICA	Y
Costo del servicio	\$0.65 c/u	\$0.65 c/u	\$2,500		
Contacto	sesolorzano@centa.gob.sv				
Pasos a seguir	1- El solicitante debe comunicarse al laboratorio. 2- El laboratorio coordina una visita al cultivo para realizar colecta del material vegetativo. 3- El laboratorio ingresa la muestra y entrega un formulario para realizar el pago del servicio en colecturía. 4- Se iniciará el proceso de micropropagación o caracterización. Entrega de resultados: para micropropagación 8 meses, para caracterización 10 meses.				
Beneficio	Garantía genética y fitosanitaria		Protección de obtenciones vegetales		
Objetivo	Producción de plántulas con Garantía de pureza genética y fitosanitaria.		Para determinar la identidad, uniformidad y estabilidad del material vegetativo con la finalidad de un registro de obtenciones vegetales o propiedad intelectual o fines de exportación.		

Fuente: CENTA

Parasitología Vegetal

Diagrama N° 5: Servicios en las siguientes áreas: Parasitología Vegetal CENTA.



Fuente: CENTA.

Pasos a seguir: Llenar formulario (Ver anexo N°), Cancelar por el análisis en caso de ser particulares, usuarios de extensión o investigación presentar justificación para ser exonerados de pago, reclamar el resultado en un promedio de 4 a 8 días presentando la contraseña otorgada.

Costo: Desde \$1.14 hasta \$240, según el servicio solicitado.

Cuadro N° 10: Servicios Varios: Laboratorio CENTA



Nombre del Servicio	Especificación del servicio de análisis	Precio
Química Agrícola:	Aguas para riego Bromatológico en alimento humano y animal	Desde \$2.4 a \$6.45
	Fertilizantes formulados, abonos orgánicos y materias primas	Desde \$10.51 a \$14.85
	Foliares	Desde \$2.40 a \$14.85
	Otros análisis	Desde \$2.29 a \$7.43
Suelos	Análisis de suelos	Desde \$3.60 a \$25
Tecnología de alimento	1- Parámetros de Calidad del Grano de Sorgo para Elaboración de Alimento y Harina	Desde \$2.29 a \$22
	2- Buenas Prácticas de Manufactura de Alimentos	\$436.22
	3- Control en Calidad de Frutas y Hortalizas Frescas Mínimamente Procesadas	\$371.51
	4- Deshidratación de Alimentos	\$492.48
	5- Oferta de Capacitaciones del Laboratorio	\$461.12
	6- Solicitud de Análisis de Laboratorio y Desarrollo de Productos	Varía

Fuente: CENTA.

GOB0043 Capacitaciones

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Capacitación.
- ❖ Descripción: Estos eventos están dirigidos a profesionales, asociaciones, gremios y familias de productores y productoras, así como también para estudiantes interesados en la temática, los cuales son impartidos por especialistas en las ciencias agropecuarias.
- ❖ Costo: Variable.

Contacto

Dirección	KM 33 ½ Carretera a Santa Ana, Ciudad Arce
 Correo electrónico:	biotecnologiacent@hotmai.com
 Teléfono	2302-0273, Ext 207
Página Web	www.centa.gob.sv

11. MINISTERIO DE SALUD



GOB0044 Registro sanitario y/o renovación de alimentos y bebidas nacionales.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Requisitos para iniciar trámites

1. Solicitud para Registro y/o Renovación de Alimentos y Bebidas Nacionales
2. Fotocopias de NIT de la Empresa y del NIT del Representante Legal de la Empresa

3. Lista de ingredientes original y copia
4. Etiqueta
5. Licencia de Funcionamiento de la Fábrica vigente
6. Muestra del producto a registrar.

Información requerida para el Registro Sanitario y/o renovación de Alimentos y Bebidas Nacionales.

1. Solicitud para Registro y/o Renovación de Alimentos y Bebidas Nacionales. Presentar el Formulario de Solicitud para Registro Sanitario y/o Renovación de Alimentos y Bebidas Nacionales completamente lleno.
2. Fotocopias de NIT de la Empresa y del NIT del Representante Legal de la Empresa. Presentar únicamente para verificación de datos, fotocopias de: NIT de la Empresa y NIT del Representante Legal.
3. Lista de ingredientes del producto. Debe presentarse debidamente firmado por el responsable de la formulación del producto en orden decreciente, según la declaración de ingredientes en etiqueta. Se debe presentar original y copia de lista de ingredientes, la original se incorporará en el expediente y la copia se utilizará para la remisión de muestras a laboratorio.
4. Etiqueta: Debe presentar etiqueta para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Norma Salvadoreña Obligatoria: Norma General para el Etiquetado de los Alimentos Pre-envasados NSO 67.10.01:03, la cual puede ser adquirida en el CONACYT, teléfono 2226-2800 ó info@conacyt.gob.sv. En aquellos casos que la etiqueta original no se encuentre en idioma castellano, debe de anexarse etiqueta complementaria, la cual debe incluir: nombre del producto, listado de ingredientes, nombre del fabricante y distribuidor, número de registro sanitario y fecha de vencimiento, en caso necesario instrucciones de uso. Cuando el producto se comercialice en varias presentaciones deberá presentar una etiqueta por cada presentación.

5. Licencia de funcionamiento: debe presentar copia de licencia de instalación y funcionamiento del establecimiento donde elabora el o los productos, la cual debe estar extendida por la Unidad de Salud más cercana al establecimiento; a cada expediente debe anexar copia del permiso antes relacionado y presentar el original para efectos de cotejar con la copia.

6. Muestra de productos.

6.1. Debe presentar muestras debidamente etiquetadas de cada producto de la siguiente

Manera:

6.1.1. Tres muestras de alimentos sólidos como mínimo de 200 gramos cada una.

6.1.2. Tres muestras de alimentos líquidos como mínimo de 200 mililitros cada una.

6.2. Para el caso de:

6.2.1 Agua envasada: Se debe considerar el procedimiento para toma de muestras de agua envasada para Registro Sanitario y/o revalidación.

❖ Costo: \$30 + gastos de laboratorio.

Documentos a presentar para reconocimiento de registro de productos lácteos.

1. Certificado de libre venta en original, de registro sanitario vigente.

2. Fotocopias certificadas ante Notario Salvadoreño, o apostilladas, según sea el caso, de:

a) Testimonio de escritura de sociedad propietaria del producto y del registro sanitario.

b) Certificación de Junta Directiva de elección del representante legal de la sociedad.

- c) Poder conferido a favor del importador, en donde se establezca si éste sustituye a otro o si deba entenderse que ambos producen los mismos efectos y derechos.
- d) Certificación de la planta por parte del MAG de El Salvador.
- e) NIT del importador.
- f) DUI del importador.
- g) Permiso de funcionamiento vigente de la bodega en donde se almacenará el producto, conferido por el Director de la Unidad de Salud del área geográfica correspondiente.
- h) Viñeta del producto.

GOB0045 Extensión de Certificación Libre Venta.

- 📌 Descripción: Documento oficial para fines de exportación a todos los productos que hayan obtenido el respectivo registro sanitario.
- 📌 Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- 📌 Requisitos
- 📁 Tener registro sanitario del producto.
- 📁 Que el producto se nacional.
- 📌 Costo: \$10.
- 📌 Contacto:

Dirección	Calle Arce N° 827 San Salvador
Teléfono	2205-1679
Fax	2205-1664
Correo Electrónico	aurbina@salud.gob.sv
Página Web	www.salud.gob.sv

12. MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES




La Cancillería maneja las relaciones internacionales en coordinación con el Ministerio de Turismo (MITUR) y la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROESA). Es el representante de los empresarios en cuanto a promover los productos en el exterior.

GOB0046 Información Comercial estratégica de mercado en materia de exportaciones.

- ❖ Descripción: Identifica nichos de mercado para productos salvadoreños
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Inteligencia de mercados exteriores: ubicación de mercados.
- ❖ Requisitos: ninguno.
- ❖ Horario: 7:30 am a 3:30 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección	Calle El Pedregal, Blvd. Cancillería. Ciudad Merliot, Antiguo Cuscatlán.
 PBX	2231-1000, 2231-1309
Página Web	www.rree.gob.sv

13. MINISTERIO DE HACIENDA



GOB0047 Inscripción en el registro de importadores (persona natural)

- ❖ Descripción: NIT de importador.
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: trámite.
- ❖ Requisitos

Si comparece personalmente el Contribuyente, Representante Legal o Apoderado, no necesita presentar el Formulario F-210 ya que le será elaborado en formulario automatizado por el empleado que le atiende.

Si es contribuyente de IVA

1. Original y fotocopia simple de DUI o Pasaporte/Carnet de Residencia si es extranjero, del Contribuyente.
2. Original y fotocopia simple de DUI o Pasaporte/Carnet de Residencia si es extranjero, de Representante Legal y/o Apoderado, si aplica.
3. Presentar comprobante de pago NIT (Inscripción \$ 1.25, Reposición \$ 3.74).

Si no es contribuyente IVA

1. Original y fotocopia simple de DUI, Pasaporte/Carnet de Residencia si es extranjero.
2. Original y fotocopia simple de DUI o Pasaporte/Carnet de Residencia si es extranjero, de Representante Legal y/o Apoderado, si aplica.

3. Fotocopia de Factura de compra que contenga el detalle y valor de los bienes a importar, emitida a nombre del solicitante del NIT de importador. Si el valor de los bienes a importar supera los US\$ 2,286.00 deberá inscribirse previamente como contribuyente de IVA, cumpliendo los requisitos establecidos para dicho trámite.
4. En caso de Menaje de Casa, presentar Carta de Porte o Lista de Empaque o detalle que la empresa de mudanzas efectúe de los bienes que trasladará.
5. Importación de vehículos, presentar título de propiedad, factura de compra, Bill of Lading (B.L.), manifiesto de carga o carta de porte.
6. Presentar comprobante de pago de Inscripción NIT, \$1.25 y \$ 3.74 Reposición.
7. Si no comparece personalmente el Contribuyente, Representante Legal o su Apoderado, debe firmar el formulario F-210 y anexar autorización autenticada donde se indique el número de folio, si aplica, del formulario F-210, nombre y número de DUI, Pasaporte/Carnet de Residencia (Extranjeros), de la persona que realizará el trámite y la gestión específica a realizar en el Ministerio de Hacienda, presentando original y fotocopia de DUI, o Pasaporte/Carnet de Residencia (extranjeros), de la persona autorizada, y demás documentos especificados en los numerales anteriores. Solicitar modelo de autorización o descárguelo del Portal del Ministerio de Hacienda.
8. Original y fotocopia de Poder: General Administrativo, General con cláusula especial, General Judicial y Administrativo, General Judicial y Administrativo con cláusula especial; Poder Especial, Poder específico para actuar ante la Administración Tributaria, que contengan facultades para realizar trámites en representación del poderdante ante el Gobierno, el Estado, la Administración Tributaria o cualquier Institución u Oficina Pública.- Ver Circular N° 03/2011 de fecha 6 de diciembre de 2011 y demás requisitos especificados en numerales anteriores.

Nota:

- ✉ Durante el proceso de verificación puede ser requerida documentación e información adicional según el caso.
- ✉ Todos los documentos solicitados deben estar vigentes y legibles, inclusive las fotocopias.
- ✉ Si no presenta documentos originales puede presentar en su defecto fotocopias certificadas, con excepción de documentos de identificación (DUI, Pasaporte/Carnet de Residencia) del contribuyente si se presenta personalmente.



📅 Horario de atención: Lunes a Viernes de 7:30 a. m. a 12:00 m. y de 12:40 p. m. a 3:30 p. m.

📅 Costo: Inscripción \$ 1.25

Reposición \$ 3.74

📅 Responsable: Sección Registro de Contribuyentes y Maquinaria Exenta.

Contacto

Dirección	Boulevard de los Héroes No. 1231, Edificio Ministerio de Hacienda, Nivel 2, Ala Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	info@mh.gob.sv
 PBX	2244-3000/ 2237-3008
Página Web	www.mh.gob.sv

GOB0048 Inscripción, Reposición o Modificación de datos NIT y/o IVA de Unión de Personas, Sociedades de Hecho y demás Entidades sin Personalidad Jurídica.

- ▣ Naturaleza del programa o servicio: trámite.
- ▣ Descripción: Registro de NIT importador.
- ▣ Requisitos:

Si comparece personalmente el Representante Legal o Apoderado, no necesita presentar el Formulario [F-210](#) porque le será elaborado en formulario automatizado por el empleado que le atiende.

Inscripción, Reposición o Modificación de datos NIT y/o IVA

1. Original y fotocopia de Acuerdo Unión de Personas celebrado en Escritura Pública (UDP), la cual debe contener:
 - ▣ Naturaleza de hecho y anteponer a su denominación la expresión “UDP”.
 - ▣ Nombre de su Representante, asociados, partícipes o integrantes, monto de aportes o participaciones.
 - ▣ El plazo puede ser acorde con la operación específica o particular que se realizará.
2. Sociedades de hecho y demás entidades sin personalidad jurídica, deberán presentar en original y fotocopia el Acta o Escritura de Constitución de dicha Entidad.
3. Presentar datos de NIT y nombres de asociados, partícipes o integrantes o fotocopia simple y legible de NIT de éstos; o consignarlo en casilla correspondiente del [F-210](#) en caso de trámite por medio de persona autorizada. (Sólo en trámite de inscripción o en caso de cambio de asociados).
4. Original y fotocopia simple de DUI, Pasaporte/Carnet de Residencia salvadoreño (Extranjeros), de Representante, así como credencial o documento que compruebe su calidad de Representante, y NIT en fotocopia simple.
5. Original y fotocopia simple de DUI, Pasaporte/Carnet de Residencia salvadoreño (Extranjeros), de Apoderado, así como original y fotocopia de Poder: General Administrativo, General con cláusula

especial, General Judicial y Administrativo, General Judicial y Administrativo con cláusula especial; Poder Especial, Poder específico para actuar ante la Administración Tributaria, que contengan facultades para realizar trámites en representación del poderdante ante el Gobierno, el Estado, la Administración Tributaria o cualquier Institución u Oficina Pública.- Ver Circular N° 03/2011 de fecha 6 de diciembre de 2011 y NIT en fotocopia simple.

6. En caso que no comparezca el Representante o Apoderado, firmar el formulario [F-210](#) y anexar autorización autenticada donde se indique el número de folio, si aplica, del formulario antes referido, nombre y número de DUI de la persona que realizará el trámite y la gestión específica a realizar en el Ministerio de Hacienda, presentando original y fotocopia de DUI, o Pasaporte/Carnet de Residencia (extranjeros), de la persona autorizada para efectuar el trámite y documentos especificados en numerales anteriores en lo aplicable. Solicitar modelo de autorización o descargarlo del Portal del Ministerio de Hacienda.
7. Si realiza cambio efectivo de dirección para recibir notificaciones (cierre de operaciones del lugar señalado para recibir notificaciones, abandono del inmueble, traslado físico a local diferente, entre otros), incorporar escrito que exprese las razones del cambio y las pruebas que demuestren el mismo. Art. 90, inciso 7° Código Tributario.
8. Presentar comprobante de pago de NIT \$ 1.25 Inscripción, o \$ 3.74 Reposición.

📌 Horario de Atención: 7:30am a 3:30 pm

📌 Costo: Inscripción \$ 1.25

Reposición \$ 3.74

Ubicación

- 📁 Sección Registro de Contribuyentes y Maquinaria Exenta, Centro de Servicios al Contribuyente, Diagonal Centroamérica y Avenida Alvarado No. 4, Ex Bolerama Jardín San Salvador.
- 📁 Centros Express: Centro de Gobierno, 13 Calle Poniente y 3ª. Av. Norte N° 207, S.S.
- 📁 Soyapango, Urbanización Industrial San Pablo, Calle L-1, N° 15.
- 📁 Santa Ana, Carretera salida a Metapán Km. 67 contiguo Centro Penal de Apanteos.
- 📁 San Miguel 6ª. Av. Norte, entre Calle Sirama y 2ª. Calle Oriente.
- 📁 Mini centros Express del Contribuyente en todo el país.

GOB0049 Pago de Incentivo Fiscal a las Exportaciones, Devolución IVA a Exportadores.

- 📁 Naturaleza del programa/servicio: Incentivo.
- 📁 Descripción: devolución otorgada con el propósito de incentivar las exportaciones.
- 📁 Requisitos:

Presentar al Departamento de Tesorería Institucional: para el caso de resoluciones de IVA, incentivo fiscal del 6%, pago indebido de IVA y Renta:

- 📁 Resolución original (copia para exportador).
- 📁 DUI de representante legal, apoderado o autorizado.
- 📁 Fotocopia de credencial de representante legal o poder del apoderado (Presentar original para confrontarla).

- ✉ En el caso de persona autorizada por el representante legal, la autorización tiene que ser autenticada por notario dirigida al Departamento de Tesorería Institucional de la Dirección Financiera del Ministerio de Hacienda.

Consideración:

Debe expresarse claramente en el poder o autorización, que la persona apoderada o autorizada puede retirar cheques, asimismo, deberá detallarse en estos documentos el número de DUI y NIT del representante legal o del apoderado y del autorizado a recibir el cheque.

- 🕒 Horario de atención: Lunes a Viernes de 7:30 a. m. a 12:00 m. y de 12:40 p. m. a 3:30 p. m.

- 💰 Costo: ninguno

- 👤 Responsable(s):

- ✉ Evelyn Roxana Menjivar de Posada, Pagadora Auxiliar de Transferencias y Obligaciones Generales del Estado. Correo electrónico: roxana.menjivar@mh.gob.sv

- ✉ Douglas Enrique Figueroa Oliva, Coordinador Técnico. correo electrónico: douglas.figueroa@mh.gob.sv

- ✉ Rosa María Lazo de Sánchez, Jefe Departamento de Tesorería Institucional. Correo electrónico: rosamaria.lazo@mh.gob.sv

GOB0050 Factura de exportación

- ❖ Descripción: completar el formulario 940-941 y posteriormente solicitar la factura.
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite



GOB0051 Asesorías, consultas y asistencia técnica.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Asesoría, Asistencia Técnica

GOB0052 Carné de contribuyente de IVA.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite

Contacto

Dirección	Boulevard de los Héroes No. 1231, Edificio Ministerio de Hacienda, Nivel 2, Ala Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	info@mh.gob.sv
 Teléfono director	2244-3090/ 2237-3091
Fax	2244-6415
Página Web	www.mh.gob.sv

14. DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (DGA)

GOB0053 Guía aduanera



Descripción: incluye procedimientos aduaneros, requisitos, actores que intervienen, referencias legales y normativas y tiempo promedio en que se ejecuta cada proyecto.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Información
- ❖ Requisitos: Ninguno
- ❖ Horario de atención: 08:00 am a 5:00 pm.
- ❖ Costo: Gratuito

Contacto

Dirección	KM 11.5 Carretera Panamericana, San Bartolo, Ilopango.
Correo electrónico:	usuario.dga@mh.gob.sv
Página Web	www.aduana.gob.sv

GOB0054 Consulta electrónica del Arancel

- ❖ Descripción: disposición de información en cuanto a nomenclatura arancelaria, es decir, datos generales, derechos e impuestos, y disposiciones asociadas a tratados comerciales, permisos exigibles y restricciones.
- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Información.
- ❖ Requisitos: Ninguno.

- ❖ Horario de atención: 08:00 am a 5:00 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección	KM 11.5 Carretera Panamericana, San Bartolo, Ilopango.
Correo electrónico:	usuario.dga@mh.gob.sv
Página Web	www.aduana.gob.sv

GOB0055 Programa Aduanero de Cumplimiento Empresarial PACE



Descripción: consiste en prestar un servicio dedicado al cliente, brindando una atención personalizada, enfocado en la excelencia en la atención y servicio a los usuarios del programa, destinado a proveer despachos expeditos para Sociedades cumplidoras con la normativa aduanera y tributaria que muestren trazabilidad de su control interno y contable, asimismo contribuirá en la agilización y facilitación del comercio nacional e internacional. Se les brinda un resultado de selectividad automático (canal verde) cercano al 100%.



- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Requisitos
 - Ser una empresa formal.
 - Tener buenos estándares de cumplimiento de las leyes, regulaciones, requisitos tributarios declaración y pago correcto de impuestos, transparentes en sus controles contables, bajo riesgo de contrabando y corrupción.
 - Hasta un 2% en multas por incumplimiento a la Normativa Aduanera en las importaciones efectuadas durante los años 2007 y 2008.

- ✚ Contar con un Apoderado Especial Aduanero caso contrario deberá contar con un contrato de prestación de servicio con los Agentes de Aduanas.
- ✚ Contar con un Encargado o Responsable, Departamento, Área o Gerencia de Importaciones que impulse el cumplimiento aduanero.
- ✚ Solvencia del Ministerio de Hacienda, Alcaldía, ISSS y AFP.

Nota: se otorgan los beneficios del programa posterior a un análisis y evaluación de records.

- 📌 Horario de atención: 08:00 am a 5:00 pm
- 📌 Costo: Gratuito

Contacto:

Dirección	KM 11.5 Carretera Panamericana, San Bartolo, Ilopango.
 Correo electrónico:	pace@mh.gob.sv
 Teléfono:	2244-5282
Página Web	www.aduana.gob.sv



GOB0056 Clasificación Arancelaria de Mercancías

- 📌 Naturaleza del programa/servicio: Trámite
- 📌 Requisitos:

El interesado deberá presentar por cada caso, una solicitud en el formulario de "Solicitud de Clasificación Arancelaria", detallando principalmente los datos siguientes:

- ✉ Descripción con detalle de todas las características de la mercancía, tales son: nombre comercial, materia constitutiva uso, función, etc.
 - ✉ Agregar muestra para su estudio y/o análisis, de acuerdo al tipo de artículo o producto de que se trate, considerando que reúna las características que presentará al momento de su despacho en aduanas. Si la mercancía es de difícil manejo, especificar el lugar donde se pueda realizar el reconocimiento físico correspondiente.
 - ✉ Si la consulta requiere de análisis de laboratorio, se podrán utilizar los servicios del Departamento de Laboratorio de la D.G.A., o en su defecto presentar dictámenes emitidos por cualquier laboratorio particular que hubiera sido debidamente certificado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
 - ✉ La muestra que necesita aduanálisis, deberá cumplir los requisitos sobre su presentación, de conformidad con el "Instructivo para envío de muestras para determinar su naturaleza merceológica" debiéndose cancelar los derechos por la prestación del servicio de laboratorio, el cual asciende a \$6.46 (IVA incluido) por cada muestra analizada.
 - ✉ Acompañar según corresponda: literatura técnica, certificado de análisis, hoja de seguridad, catálogo y demás documentación relacionada, misma que deberá estar en idioma español. Excepcionalmente, al no contar con literatura técnica, hacer una descripción minuciosa sobre la materia constitutiva, el uso o función de la mercancía y de ser posible anexar fotografía.
 - ✉ Sugerir la clasificación arancelaria, para el producto presentado, detallando la base legal y el criterio razonado del porqué se propone dicho inciso arancelario.
-
- 🔹 Horario de atención: 7:30 am a 3:30 pm.
 - 🔹 Costo: Gratuito, sólo en los casos que sea necesario realizar análisis de laboratorio se cancelarán \$6.46, IVA incluido por cada muestra.
 - 🔹 Responsable: Ing. Guillermo Meza.

Contacto

Dirección	KM 11.5 Carretera Panamericana, San Bartolo, Ilopango. Primer nivel del edificio de la Dirección General de Aduanas.
 Correo electrónico:	usuario.dga@mh.gob.sv
Fax	2244-5183
 Teléfono:	2244-5182
Página Web	www.aduana.gob.sv

15. BANCO CENTRAL DE RESERVA



Dentro del Banco Central de Reserva funciona el Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX- El Salvador), lugar donde se encuentran las siguientes instituciones del estado: MINSAL, MARN, MN, MAG, DNN. Autoriza transacciones de exportación mediante un trámite único e integrado de cuatro instituciones vinculadas con el comercio exterior.

Facilita el cruce del transporte y de los bienes exportados en las aduana de salidas de El Salvador y en los puntos de entrada de destino de Nicaragua, Honduras y Guatemala.

GOB0057 Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX-El Salvador)



Descripción: para obtener los servicios del CIEX se debe registrar como 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 presentar la documentación solicitada.

- 📁 Naturaleza del programa/servicio: Trámite, Información.
- 📁 Requisitos:
- 📁 Llenar solicitud de inscripción. Una vez autorizado CIEX remite por correo electrónico el usuario y clave de acceso para que autorice desde Internet las exportaciones a través del Sistema de Comercio Exterior (SICEX) www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com.

- 📁 Documentación necesaria para inscribirse como exportador:

Si es empresa:

Original y fotocopia de:

- 📁 Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como importador
- 📁 Carné de Contribuyente del IVA.
- 📁 Escritura de Constitución de la empresa.
- 📁 Punto de Acta y/o Poder vigente de la representación legal de la empresa (si de acuerdo a la Escritura de Constitución esta vencida u otros).

- ✉ Para el caso de Cooperativas, no aplica la Escritura de Constitución; sin embargo, debe presentar la constitución de la Cooperativa inscrita en el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), y su publicación en el Diario Oficial.
- ✉ Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del Representante Legal y de las personas que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.
- ✉ Carné y Resolución de la Dirección General de Pesca y Acuicultura (CENDEPESCA), si exporta productos pesqueros.
- ✉ Diario oficial de la autorización del Ministerio de Economía, para empresas en Zona Franca, Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.
- ✉ Resolución emitida por el Departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas, donde se autoriza como Despachante de Aduanas a la persona que firmará las Declaraciones de Mercancías y actuar ante las diferentes Aduanas del país
- ✉ Registro de exportadores en el CIEX

Si es persona natural:

Original y fotocopia de:

- ✉ Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como importador.
- ✉ Carné de Contribuyente del IVA (si aplica).
- ✉ Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del exportador y de las personas que autorizarán las exportaciones en nombre del exportador.
- ✉ Carné y Resolución de la Dirección General de Pesca y Acuicultura (CENDEPESCA), si exporta productos pesqueros.
- ✉ Diario oficial de la autorización del Ministerio de Economía, para personas en Zonas Francas, Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.

- ✉ Resolución emitida por el Departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas, donde se autoriza como Despachante de Aduanas a la persona que firmará las Declaraciones de Mercancías y actuar ante las diferentes Aduanas del país.
- ✉ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ✉ Costo: Gratuito

Contacto

- ✉ Dirección: Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
- ✉ Página web: www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
- ✉ Correo electrónico: ciexportaciones@bcr.gob.sv
- ✉ Teléfonos: 2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131.

GOB0058 Autorización de Declaración de Mercancías (DM) o Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA).

- ✉ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ✉ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ✉ Costo: \$6.00 + IVA por cada operación.

Contacto


- ✉ Dirección: Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
- ✉ Página web: www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
- ✉ Correo electrónico: ciexportaciones@bcr.gob.sv

- ☛ Teléfonos: 2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131.

GOB0059 Estadísticas especiales.

- ☛ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ☛ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ☛ Costo: \$1.00 + IVA por página.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0060 Transmisión y registro en el Sistema de la Dirección General de Aduanas en El Salvador.

- ☛ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ☛ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ☛ Costo: Gratuito.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0061 Transmisión y registro en el Sistema de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) de Guatemala.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0062 Control de Cuotas de Exportación.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0063 Visado de Exportación de insumos agropecuarios (por factura).

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: \$6.00 + IVA por cada operación.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0064 Inspección y certificación de productos de origen vegetal frescos para exportación, por embarque.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: \$45.00 + IVA por cada operación.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0065 Inspección y certificación de granos y madera para exportación, por embarque (cuando requiera una declaración adicional en el certificado fitosanitario).

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: \$45.00 + IVA por cada operación.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0066 Certificación sanitaria por embarque, para exportación de productos frescos de origen animal (huevos de gallina para consumo humano) y animales vivos (huevos fértiles y pollitos y pollitas de un día o más de nacidos).

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: \$25.00 + IVA por cada operación.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0067 Emisión de Certificados fitosanitarios y zoonosanitarios de exportación y reexportación por vía terrestre o aérea, por cada 10,000 kgs. o fracción.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: \$5.71 + IVA por cada 10,000 kgs. o fracción.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Página Web	
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0068 Emisión de Certificados fitosanitarios y zoonosanitarios de exportación y reexportación por vía marítima, por cada 40,000 kgs. o fracción.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: \$5.71 + IVA por cada 40,000 kgs. o fracción.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0069 Certificado de exportación o reexportación de animales (mascotas), material biológico y reproductivo.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: \$15.00 + IVA por cada operación.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0070 Autorización de Certificados de Origen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); CIEX-BCR, Tratado de Libre Comercio con Taiwán.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Horario de atención: 9:00-12:30 y 1:15-4:00 pm.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX)

GOB0071 Nombre del programa/servicio: Solicitud de usuario SICEX

- ▶ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ▶ Descripción: se encargan de centralizar, agilizar y simplificar los trámites de exportación de las instituciones involucradas en la actividad exportadora.
- ▶ Requisitos:
 - ▶ Estar registrado en CIEX- El Salvador como exportador.
 - ▶ Contar con una clave de acceso al sistema SICEX.
 - ▶ Pagar por anticipado los Derechos de Autorización de documentos de CIEX y MAG, en los Bancos Agrícola, Citibank, HSBC Salvadoreño y América Central, (previamente con usuario de Banca Electrónica) mediante un abono en la Cuenta Individual del exportador para descontar de ésta el pago correspondiente a cada operación autorizada. (Costos detallados anteriormente en CIEX-El Salvador).
 - ▶ Contar con el equipo que cumpla los requerimientos mínimos para autorizar operaciones:
 1. Características computadora:
 - a. Procesador de 800 Mhz ó superior
 - b. Memoria RAM de 256 MB
 - c. Espacio disponible en disco duro de 500 MB.
 2. Software
 - a. Navegador de Internet: Internet Explorer 6.0, 7.0 Ó 8.0
 - b. Adobe Reader <http://www.adobe.com/es/products/acrobat/readstep2.html> (para descargar el software)
 3. Conexión a Internet

a. Enlace vía modem de 56Kbps, enlace dedicado de 64kbps, u otro tipo de conexión.

4. Impresor

a. Laser ó Injek

5. Habilidades del personal.

a. Capacitado en el uso de Internet

b. Capacitado en el uso de SICEX

GOB0072 Actualización de datos del exportador

📌 Naturaleza del programa/servicio: Información.

📌 Requisitos:

📁 Ficha de Inscripción de Exportador debidamente llena.

📁 Carta del Representante Legal notificando la actualización de datos del exportador, en la que informa la inclusión de las firmas autorizadas, cambio de razón social (Debe presentar original y copia de la Escritura de Modificación de razón social de la empresa, NIT de importador, Carné de Contribuyente de IVA), de domicilio etc.


📁 Original y fotocopia de Punto de Acta o Poder vigente de la representación legal de la empresa; para los casos en que la representación legal está vencida u otros.

📁 Original y fotocopia de Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.

📌 Horario de atención: 24 horas.

📌 Costo: Gratuito.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0073 Obtención de Guía de Trámites de Exportación

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Información.
- ❖ Descripción: Información a través de una guía de trámites, descripción de los requisitos por producto, descripción de productos que requieren autorización de otras instituciones, Certificados de Origen por país, proceso de autorización de Documentos de Exportación, documentos de exportación que emite CIEX El Salvador, Directorio de Instituciones de Apoyo a Exportadores.
- ❖ Requisitos: Ninguno.
- ❖ Precio: Gratuito.
- ❖ Horario de atención: 24 horas.
- ❖ Costo: Gratuito.


Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

GOB0074 Pago electrónico

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Trámite.
- ❖ Descripción: Es la modalidad del pago de los servicios de autorización de documentos de exportación del CIEX y del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), que se realiza mediante banca electrónica.
- ❖ Horario de atención: 24 horas.
- ❖ Costo: Varía según el servicio solicitado.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
 Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

Otros servicios

GOB0075 Información de cada uno de los tratados comerciales vigentes.

GOB0076 Curso Virtual Reglas de Origen - Programa Regional de USAID de Comercio Para CAFTA - DR.

GOB0077 HelpDesk: Herramienta diseñada para ayudar a los exportadores a la Unión Europea.

GOB0078 Guía del Usuario sobre el Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad Europea

GOB0079 Guía para la Exportación de Productos Agrícolas y Alimentos a la Unión Europea.

GOB0080 Herramientas de Análisis de Mercados del Centro de Comercio Internacional.

GOB0081 Procedimiento para la Autorización del Tránsito Internacional y Regional de Envíos y Mercancías Agropecuarias.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Información.
- ❖ Horario de atención: 24 horas.
- ❖ Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección	Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte, apartado postal 106, San Salvador.
Correo electrónico:	ciexportaciones@bcr.gob.sv
Página Web	www.centrex.gob.sv y www.centrexonline.com
Teléfonos	2281-8085, 2281-8538, 2281-8467, 2281-8287, 2281-8131

16. BANCO DE FOMENTO AGROPECUARIO (BFA)



GOB0082 Cobranza de exportación

GOB0083 Crédito

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Financiamiento.

📌 Requisitos:

Contar con un proyecto productivo, que a su vez sea técnicamente factible y económicamente rentable; adicionalmente contar con una adecuada calificación en el Sistema Financiero, y otorgar una garantía de acuerdo al tipo de inversión, destino y plazo solicitado.

La documentación exigida está relacionada a identificar a la persona, a su proyecto y la garantía que respaldará la inversión y en términos genéricos consiste en:



- 📁 Documentos de identidad , DUI y NIT.
- 📁 Escritura de Constitución de la Sociedad, su Junta Directiva y Nomina de Accionistas (Cuando se trate de personas jurídicas).
- 📁 Solvencias fiscales en los casos que aplique.
- 📁 Demostrar la tenencia del inmueble donde desarrolla el proyecto.
- 📁 Información financiera actualizada.
- 📁 Documentar la necesidad de financiamiento.
- 📁 Garantía que ofrece para respaldar préstamo.

Otras condiciones: Existen proyectos que por su naturaleza requieren permisos específicos, extendidos por las autoridades Municipales, entidades relacionadas con la protección del Medio Ambiente y otras aplicables a las Leyes del País en materia crediticia.

- 📌 Monto a financiar: depende del monto de la inversión (en términos genéricos hasta el 80% de las necesidades de inversión), de su capacidad de pago y de la rentabilidad de su proyecto; todo ello sin sobrepasar los límites máximos autorizados para el BFA.
- 📌 Plazo: De acuerdo a las condiciones establecidas en la línea de crédito, por parte del proveedor de fondos; así como también por la generación de ingresos, deducida del flujo de efectivo y por la capacidad de pago de su proyecto.

- ❖ Garantías a presentar: Las garantías admisibles son acordes al tipo de inversión, la magnitud del proyecto, los fondos utilizados en el crédito y por el plazo solicitado; siendo éstas Hipotecarias, prendarias, fianzas, fondos de garantía o una combinación de las anteriores.

Contacto: Lilian Romero: Lilian.Romero@bfa.gob.sv

Dirección	Agencia San Salvador: 15ª Calle Poniente, Edificio Centro Profesional, Centro de Gobierno, S.S.
 Correo electrónico:	Webmaster@bfa.gob.sv
 Teléfono:	Tel. 2222-0177 y 2222-0099
Página Web	http://www.bfa.gob.sv/

17. BANCO HIPOTECARIO





GOB0084 Crédito para fomento a la exportación.

- ❖ Naturaleza de programa/servicio: Financiamiento.
- ❖ Descripción: provee de recursos financieros a empresas o personas que exporten bienes y/o servicios producidos en el país.
- ❖ Requisitos

- Factura Pro forma, contrato de compraventa, documentos de embarque u otro documento que compruebe la exportación.



Contacto

Dirección	Colonia Escalón, pasaje Senda Florida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	servicio.cliente@hipotecario.com.sv
 Teléfono:	2250-7000
Página Web	www.bancohipotecario.com.sv

GOB0085 Cobranzas de Exportación

- Naturaleza de programa/servicio: Financiamiento.
- Requisitos para adelantos sobre Pre-Exportación:
 - Contrato en firme con los exportadores en el exterior.
 - Ser sujeto de crédito en el sistema financiero.
- Requisitos para adelanto sobre cobranza de Exportación:
 - Factura Comercial;
 - Conocimiento de Embarque (B/L sí es vía marítima, Carta de Porte sí es vía terrestre, guía aérea);
 - Certificado de Origen;
 - Certificado Fito Sanitario;
 - Otros documentos dependiendo del producto a exportar o importar (Serán requeridos por la Gerencia Internacional);
 - Ser sujeto de crédito en el sistema financiero.

Contacto

Dirección	Colonia Escalón, pasaje Senda Florida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	servicio.cliente@hipotecario.com.sv
 Teléfono:	2250-7000
Página Web	www.bancohipotecario.com.sv

18. BANCO DE DESARROLLO DE EL SALVADOR (BANDESAL)



Antes era conocido como Banco Multisectorial de Inversiones BMI.

Líneas de Financiamiento de primer piso

GOB0086 Ampliación del parque industrial exportador.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Financiamiento.
- ❖ Descripción: Propicia la complementariedad entre las empresas salvadoreñas e incentiva su transformación productiva, con el objetivo de ampliar la base exportadora y proyectar a El Salvador como un país exportador que genera empleo para todos los sectores, mediante el establecimiento, ampliación y mejoramiento de plantas de producción, que permita evaluar la competitividad a nivel internacional.

Requisitos Generales⁷³

- Solicitud de crédito.
- Propuesta de crédito.
- Estados financieros de los últimos dos ejercicios fiscales, que comprenden: Balance General, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo, con sus notas y Dictamen del Auditor Externo (Se exceptúan los usuarios que no estén obligados a llevar contabilidad formal, según lo establecido en la ley.
- Flujo de caja proyectado (3 años).
- Balance de comprobación más reciente.
- Información financiera del codeudor, cuando corresponda.
- Cuando el deudor es persona jurídica, lista de accionistas o equivalentes.
- Estados financieros actualizados de los fiadores solidarios, cuando corresponda
- Fotocopia de declaraciones de impuesto de IVA y/o Pago a Cuenta de los últimos 3 meses.
- Fotografía de escritura de propiedad del inmueble ofrecido en garantía.
- Certificación extractada del inmueble ofrecido en garantía.

Personas naturales:

- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante.
- Fotocopia de DUI y NIT de los codeudores (si hubiere).

Personas Jurídicas

- Fotocopia de NIT de la sociedad.
- Fotocopia de DUI y NIT del Representante Legal o del apoderado.

⁷³Varía según la empresa, se piden requisitos adicionales.

Contacto en Oficina Administrativa:

Dirección	WorldTrade Center II, Calle El Mirador, Col. Escalón, San Salvador.
Página Web	www.bandesal.gob.sv
Centro de llamadas	2267-0100
PBX	2267-0000

GOB0087 Formación de Capital Exportador.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: financiamiento.
- ❖ Descripción: provee recursos para la adquisición de activo fijo para potenciar la competitividad y el desarrollo de las empresas salvadoreñas exportadoras. Asimismo, impulsa la diversificación de las exportaciones tanto en los destinos fuera de la región centroamericana como en los productos de exportación no tradicionales, tales como productos gourmet, exóticos u orgánicos.
- ❖ Requisitos Generales⁷⁴
 - Solicitud de crédito.
 - Propuesta de crédito.
 - Estados financieros de los últimos dos ejercicios fiscales, que comprenden: Balance General, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo, con sus notas y Dictamen del Auditor Externo (Se exceptúan los usuarios que no estén obligados a llevar contabilidad formal, según lo establecido en la ley.
 - Flujo de caja proyectado (3 años).

⁷⁴Varía según la empresa, se piden requisitos adicionales.

- Balance de comprobación más reciente.
- Información financiera del codeudor, cuando corresponda.
- Cuando el deudor es persona jurídica, lista de accionistas o equivalentes.
- Estados financieros actualizados de los fiadores solidarios, cuando corresponda
- Fotocopia de declaraciones de impuesto de IVA y/o Pago a Cuenta de los últimos 3 meses.
- Fotografía de escritura de propiedad del inmueble ofrecido en garantía.
- Certificación extractada del inmueble ofrecido en garantía.

Personas naturales:

- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante.
- Fotocopia de DUI y NIT de los codeudores (si hubiere).

Personas Jurídicas

- Fotocopia de NIT de la sociedad.
- Fotocopia de DUI y NIT del Representante Legal o del apoderado.

Contacto:

Dirección	WorldTrade Center II, Calle El Mirador, Col. Escalón, San Salvador.
Página Web	www.bandesal.gob.sv
Centro de llamadas PBX	2267-0100
	2267-0000

GOB0088 PRE y Exportación

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Financiamiento
- ❖ Descripción: Provee recursos para financiar el capital de trabajo con el fin de fortalecer a las empresas salvadoreñas que deseen exportar bienes y/o servicios.

Requisitos Generales⁷⁵

- Solicitud de crédito.
- Propuesta de crédito.
- Estados financieros de los últimos dos ejercicios fiscales, que comprenden: Balance General, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo, con sus notas y Dictamen del Auditor Externo (Se exceptúan los usuarios que no estén obligados a llevar contabilidad formal, según lo establecido en la ley.
- Flujo de caja proyectado (3 años).
- Balance de comprobación más reciente.
- Información financiera del codeudor, cuando corresponda.
- Cuando el deudor es persona jurídica, lista de accionistas o equivalentes.
- Estados financieros actualizados de los fiadores solidarios, cuando corresponda
- Fotocopia de declaraciones de impuesto de IVA y/o Pago a Cuenta de los últimos 3 meses.
- Fotografía de escritura de propiedad del inmueble ofrecido en garantía.
- Certificación extractada del inmueble ofrecido en garantía.

Personas naturales:

- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante.
- Fotocopia de DUI y NIT de los codeudores (si hubiere).

Personas Jurídicas

- Fotocopia de NIT de la sociedad.
- Fotocopia de DUI y NIT del Representante Legal o del apoderado.

⁷⁵Varía según la empresa, se piden requisitos adicionales.

Contacto:

Dirección	World Trade Center II, Calle El Mirador, Col. Escalón, San Salvador.
Página Web	www.bandesal.gob.sv
Centro de llamadas	2267-0100
PBX	2267-0000

Líneas de financiamiento de segundo piso

GOB0089 Pre y Exportación

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: financiamiento.
- ❖ Descripción: Apoya el fortalecimiento de las empresas que exporten bienes y/o servicios salvadoreños.

Contacto:

Dirección	World Trade Center II, Calle El Mirador, Col. Escalón, San Salvador.
Página Web	www.bandesal.gob.sv
Centro de llamadas	2267-0100
PBX	2267-0000

GOB0090 Garantías para exportación.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Financiamiento.
- ❖ Descripción: propicia el financiamiento de capital de trabajo para exportación a través del otorgamiento de garantías a las empresas salvadoreñas con el objetivo de ampliar la base exportadora y proyectar a El Salvador como un país exportador que genera empleo para todos los sectores y que permita elevar la competitividad a nivel internacional.
- ❖ Requisitos Generales⁷⁶
 - Solicitud de crédito.
 - Propuesta de crédito.
 - Estados financieros de los últimos dos ejercicios fiscales, que comprenden: Balance General, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo, con sus notas y Dictamen del Auditor Externo (Se exceptúan los usuarios que no estén obligados a llevar contabilidad formal, según lo establecido en la ley.
 - Flujo de caja proyectado (3 años).
 - Balance de comprobación más reciente.
 - Información financiera del codeudor, cuando corresponda.
 - Cuando el deudor es persona jurídica, lista de accionistas o equivalentes.
 - Estados financieros actualizados de los fiadores solidarios, cuando corresponda
 - Fotocopia de declaraciones de impuesto de IVA y/o Pago a Cuenta de los últimos 3 meses.
 - Fotografía de escritura de propiedad del inmueble ofrecido en garantía.
 - Certificación extractada del inmueble ofrecido en garantía.

Personas naturales:

- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante.

⁷⁶Varía según la empresa, se piden requisitos adicionales.

- Fotocopia de DUI y NIT de los codeudores (si hubiere).

Personas Jurídicas

- Fotocopia de NIT de la sociedad.
- Fotocopia de DUI y NIT del Representante Legal o del apoderado.

Contacto:

Dirección	World Trade Center II, Calle El Mirador, Col. Escalón, San Salvador.
Página Web	www.bandesal.gob.sv
Centro de llamadas PBX	2267-0100
	2267-0000

19. CENTRO PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL EMPAQUE Y EMBALAJE EN CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ (CDIECAP)

CDIECAP



Servicios de laboratorio que se encarga de verificar la calidad de diversos productos utilizados como materiales de empaque y embalaje. Presta servicios externos de pruebas y ensayos en las áreas de papel, cartón (simple y multilaminar), cintas adhesivas y embalaje (cajas de cartón y algunos tipos de contenedores).

Nombre del programa/servicio: Papel y Cartón

GOB0091 Compresión de Anillos (Ring Crush)

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Logística: empaque.
- ❖ Descripción: Elemento principal para determinar la resistencia de compresión dinámica de un contenedor.
- ❖ Requisitos: Ninguno.
- ❖ Precio: \$14.29.

Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

- ❖ Dirección: Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
- ❖ Teléfono: 2130-5234
- ❖ Página web: <http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm>
- ❖ Correo electrónico: cdiecap@ing1.ues.edu.sv

GOB0092 Compresión de envases metálicos (latas delgadas)

- ❖ Tipo de programa/servicio: Logística: empaque.
- ❖ Precio: \$14.29.

Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
	2267-0000

GOB0093 Prueba de Explosión (BurstingStrenght)

- ❖ Tipo de programa/servicio: Logística: empaque.
- ❖ Descripción: Utilizado como una medida de la resistencia a la ruptura del papel a causa de la aplicación de una fuerza localizada perpendicular a éste.
- ❖ Precio: \$14.29.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
	2267-0000
PBX	

GOB0094 Prueba de Penetración (PunctureStrenght)

- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Descripción: La prueba evalúa algunos factores de fabricación y propiedades de los materiales.
- ❖ Precio: \$14.14.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0095 Compresión en Muestras de Cartón Corrugado

- ❖ Tipo de programa/servicio: Logística: empaque.
- ❖ Descripción: EdgeCrush: Evalúa la resistencia del cartón corrugado en dirección vertical.
- ❖ Precio: \$17.14.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0096 Prueba de Resistencia a la Tensión (Tensile)

- ❖ Tipo de programa/servicio: Logística: empaque.
- ❖ Descripción: Mide la resistencia a la deformación del material al aplicar un esfuerzo tensile (de estiramiento), es un indicativo del tipo de fibra usado y del procedimiento específico de fabricación de un papel en particular.
- ❖ Precio: \$17.14.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0097 Resistencia al Rasgado (Tearing Strength)


- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.

- ❖ Descripción: Este método de prueba permite determinar la fuerza requerida para provocar el rasgado en liners, hojas de papel y plásticos.
- ❖ Precio: \$17.29.
- ❖ Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0098 Determinación del Gramaje

- ❖ Tipo de programa/servicio: Logística: empaque.
- ❖ Descripción: Es el peso del material por unidad de área. Factor importante para definir el precio del papel.
- ❖ Precio: \$17.29.
- ❖ Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

Nombre del programa/servicio: Pruebas para Cintas Adhesivas

GOB0099 Tack (Test de Fuerza Inicial)

- ❖ Tipo de programa/servicio: Logística: empaque.
- ❖ Descripción: Relacionada con la capacidad que tiene la cinta para adherirse a una superficie sin la aplicación de una fuerza.
- ❖ Precio: \$22.86.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0100 Capacidad de Sostenimiento (Holding Power)

- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Descripción: Refleja la resistencia que tiene el adhesivo de la cinta para deformarse internamente.
- ❖ Precio: \$14.29.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0101 Medición de Adhesividad (Peeling Test)

- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Descripción: El objetivo de esta prueba es determinar la fuerza necesaria para despegar una cinta originalmente adherida a una superficie.
- ❖ Precio: \$17.14.

Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0102 Resistencia al rasgado (Tearing Strength)


- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Precio: \$14.29.

Nombre del programa/servicio: Pruebas en el área de Embalaje

GOB0103 Vibración.

- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Descripción: Determina el daño que sufren los productos al someterlos a simulaciones de transporte terrestre, aéreo y marítimo.
- ❖ Precio: \$57.14.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0104 Compresión de Cajas.

- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Descripción: Mide una de las propiedades usadas para evaluar la capacidad de contenedores de embarque para resistir exitosamente fuerzas de compresión a las que están sujetas durante su almacenaje y distribución.
- ❖ Precio: \$22.86.


Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0105 Pruebas de Resistencia a la caída.

- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Descripción: Evalúa la capacidad de un contenedor a resistir golpes repentinos resultado de una caída libre. Puede ser usado para comparar el funcionamiento de diferentes diseños de empaque.
- ❖ Precio: \$17.14.

Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
 Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

GOB0106 Determinación de Resonancia.

- ❖ Tipo de programa/servicio: logística: empaque.
- ❖ Descripción: Determina la fragilidad del producto.
- ❖ Precio: \$68.57.

Contacto: Ing. Ana Beatriz Lima de Saldaña, Ing. Haydee Munguía de Pérez, Ing. Miguel Francisco Arévalo Martínez.

Dirección	Universidad de El Salvador, Facultad de Ingeniería y Arquitectura: Final 25 Avenida Sur, San Salvador.
Correo electrónico:	cdiecap@ing1.ues.edu.sv
Página Web	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
Teléfono	2130-5234
PBX	2267-0000

Nota: Si la prueba requiere acondicionamiento se cobrará un cargo extra de \$11.43 por prueba realizada.

20. INSTITUTO SALVADOREÑO DE FORMACIÓN PROFESIONAL (INSAFORP)



GOB0107 Capacitación en Exportaciones

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: capacitación.
- ❖ Requisitos

Los diferentes programas y capacitaciones son incluyentes, en cuánto a género, niveles de

escolaridad, edad, para que todos los trabajadores tengan las mismas posibilidades de capacitarse, sin embargo cada uno de los programas tienen sus propios requisitos de participación.

- ▣ **Horario:** Las capacitaciones se imparten de acuerdo a los requerimientos de las empresas, en forma modular, con horarios flexibles y opciones amplias de cursos y centros de capacitación.

- ▣ **Costo**

El financiamiento del INSAFORP al costo de la capacitación de los participantes puede ser del 100% o parcial con financiamiento compartido con las empresas, de acuerdo a cada programa de capacitación.

- ▣ **Responsable:** Gerencia de Formación Continua

Contacto

Dirección Dirección: Parque Industrial Santa Elena, Final Calle Siemens, Edificio INSAFORP, Antiguo Cuscatlán, La Libertad.

Página Web	www.insaforp.org.sv
Teléfonos	2244-1764 / 2244-1611 / 2244-1684 / 2244-1704
PBX	2267-0000

INSTITUCIONES SEMI-PRIVADAS


21. CORPORACIÓN DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR (COEXPORT)



SEPRI0001 Centro de capacitación en comercio internacional

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Capacitación.
- ❖ Descripción: la capacitación es continua por medio de diversos diplomados, seminarios, cursos, talleres, foros y conferencias. Incluye capacitación en línea y presencial, esquema de aprender haciendo, modalidad IN HOUSE, diplomados especiales, alianzas con universidades y entidades de capacitación, foros y conferencias, programas modulares del ABC exportador.
- ❖ Costo: Varía dependiendo de si es socio o no.

Contacto:

Dirección	Oficina Central: Avenida La Capilla N° 359 A, Colonia San Benito, San Salvador.
 Correo electrónico:	coexport@coexport.com.sv
 Teléfono:	2243 31592
PBX	22120200
Página web:	www.coexport.com.sv

SEPRI0002 Nombre del programa/servicio: Promoción comercial

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Promoción de ventas.
- ❖ Descripción: incluye ferias internacionales, misiones comerciales en el exterior, misiones a la inversa, catálogo de exportadores, reportajes internacionales, feria virtual de productos exportables y prospección de mercados.
- ❖ Costo: Varía dependiendo de si es socio o no.

Contacto:

Dirección	Oficina Central: Avenida La Capilla N° 359 A, Colonia San Benito, San Salvador.
 Correo electrónico:	coexport@coexport.com.sv
 Teléfono:	2243 31592
PBX	22120200
Página web:	www.coexport.com.sv

SEPRI0003 Servicios Especializados.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Asistencia técnica, logística, Información.
- ❖ Descripción: incluye Asistencia Técnica en Productividad, finanzas, competitividad, proceso exportador; aduana, comercialización, Requerimientos técnicos para exportar a mercados internacionales, Desarrollo empresarial, Apoyo para gestiones de financiamiento, Resolución de problemas en el proceso exportador, Legislación, Formación de consorcios, Logística y transporte.
- ❖ Costo: Varía dependiendo de si es socio o no.

Contacto:

Dirección	Oficina Central: Avenida La Capilla N° 359 A, Colonia San Benito, San Salvador.
 Correo electrónico:	coexport@coexport.com.sv
 Teléfono:	2243 31592
PBX	22120200
Página web:	www.coexport.com.sv

INSTITUCIONES PRIVADAS


22. FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (FUSADES)



PRI0001 Laboratorio de Calidad Integral

- ❖ Naturaleza del programa/proyecto: Pruebas en Laboratorios.
- ❖ Descripción: únicamente para empresas del sector alimentos. Entre los servicios se encuentra: análisis fisicoquímicos, análisis microbiológicos para alimentos y bebidas y medio ambiente.
- ❖ Requisitos: Ninguno.
- ❖ Precio: varía según el servicio utilizado.


Contacto

Dirección	Boulevard y Urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán.
 Teléfono:	2248-5600
Página web:	www.fusades.org

PRI0002 Programa de Promoción de Innovación Tecnológica de la PYME, PROINNOVA.

- ❖ Tipo de programa/servicio: Asistencia Técnica, Pruebas de Laboratorio, Asesorías.
- ❖ Descripción: El programa brinda asistencia técnica especializada para proyectos de pequeña y mediana empresa del sector alimentos, que buscan desarrollar innovación o mejora tecnológica, con el fin de ampliar su capacidad exportadora y competir en otros mercados. Esta asesoría se concretiza en las áreas siguientes:
 - 📁 Generación de nuevas líneas de negocios.
 - 📁 Aceleración tecnológica.
 - 📁 Servicios de laboratorio.
 - 📁 Servicios de asesoría en propiedad intelectual.

Contacto

Dirección	Boulevard y Urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán.
 Teléfono:	2248-5600
Página web:	www.fusades.org

23. ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES (ASI)



PRI0003 Seminarios en temas de calidad

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Capacitación.
- ❖ Costo: varía dependiendo de si es socio o no, del número de personas, entre otros.

Contactos específicos:

- ❖ Lic. Rodolfo Herrera, Inteligencia Industrial.
- ❖ Lic. José Marroquín, Gerencia de Bienestar Laboral. Correo electrónico: bienestarlaboral@asi.com.sv.
- ❖ Ing. Juan Vega, Eficiencia Energética. Correo electrónico: energia@asi.com.sv.
- ❖ Lic. Rodrigo Méndez, Área de Gerencia de Negocios. Correo electrónico: negocios@asi.com.sv.

Contacto de la institución:

Dirección	Calle Roma y Liverpool, Colonia Roma, San Salvador.
Correo electrónico	info@asi.com.sv
 Teléfono:	2267-9281
Página web:	www.industriaelsalvador.com

PRI0004 Capacitaciones (para socios y no socios).

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Capacitación.
- ❖ Costo: varía.

Contactos específicos:

- ▣ Lic. Rodolfo Herrera, Inteligencia Industrial.
- ▣ Lic. José Marroquín, Gerencia de Bienestar Laboral. Correo electrónico: bienestarlaboral@asi.com.sv.
- ▣ Ing. Juan Vega, Eficiencia Energética. Correo electrónico: energia@asi.com.sv.
- ▣ Lic. Rodrigo Méndez, Área de Gerencia de Negocios. Correo electrónico: negocios@asi.com.sv.

Contacto de la institución:

Dirección	Calle Roma y Liverpool, Colonia Roma, San Salvador.
Correo electrónico	info@asi.com.sv
 Teléfono:	2267-9281
Página web:	www.industriaelsalvador.com

PRI0005 Investigaciones sobre temas en específicos que sean solicitados

- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Investigación.
- ▣ Requisitos:
 - ▣ Ser socio. Pertenecer a la gremial.
 - ▣ Llenar el formulario de solicitud de ingreso de asociados⁷⁷ (ver anexo N° 8).
- ▣ Costo: varía según cada proyecto solicitado.

Contactos específicos:

- ▣ Lic. Rodolfo Herrera, Inteligencia Industrial.

⁷⁷El formulario se presenta a la Junta Directiva de ASI en donde se toma la decisión de aceptar o no a la empresa.

- ❖ Lic. José Marroquín, Gerencia de Bienestar Laboral. Correo electrónico: bienestarlaboral@asi.com.sv.
- ❖ Ing. Juan Vega, Eficiencia Energética. Correo electrónico: energia@asi.com.sv
- ❖ Lic. Rodrigo Méndez, Área de Gerencia de Negocios. Correo electrónico: negocios@asi.com.sv.

Contacto de la institución:

Dirección	Calle Roma y Liverpool, Colonia Roma, San Salvador.
Correo electrónico	info@asi.com.sv
 Teléfono:	2267-9281
Página web:	www.industriaelsalvador.com

PRI0006 Gestiones ante organismos gubernamentales.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Procedimiento legal.
- ❖ Requisitos:
 - 📁 Se socio. Pertenecer a la gremial.
 - 📁 Llenar el formulario de solicitud de ingreso de asociados (ver anexo N° 8).
- ❖ Costo: gratuito.

Contactos específicos:

- ❖ Lic. Rodolfo Herrera, Inteligencia Industrial.
- ❖ Lic. José Marroquín, Gerencia de Bienestar Laboral. Correo electrónico: bienestarlaboral@asi.com.sv.
- ❖ Ing. Juan Vega, Eficiencia Energética. Correo electrónico: energia@asi.com.sv.
- ❖ Lic. Rodrigo Méndez, Área de Gerencia de Negocios. Correo electrónico: negocios@asi.com.sv.

Contacto de la institución:

Dirección	Calle Roma y Liverpool, Colonia Roma, San Salvador.
Correo electrónico	info@asi.com.sv
 Teléfono:	2267-9281
Página web:	www.industriaelsalvador.com


24. CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR (CAMARASAL)



PRI0007 Asesoría en general sobre requisitos, trámites y procesos para exportar a socios y no socios sin costo alguno.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Asesorías
- ❖ Descripción: No realizan seguimiento.
- ❖ Requisitos: Ninguno.

Contacto: Yasmín Martínez. Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Dirección	9ª Avenida Norte y 5ª Calle Poniente N° 333.
Correo electrónico	atencionsocio@camarasal.com
 Teléfono:	2231-3044
Página web:	www.camarasal.com

PRI0008 Programa de Apoyo y formación para la internacionalización de la pequeña y mediana empresa salvadoreña, AFIS.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Promoción de ventas.
- ❖ Descripción: Programa diseñado especialmente para las medianas empresas, que buscan desarrollar su capacidad exportadora para conquistar nuevos mercados a nivel internacional.
- ❖ Requisitos: ser socios.

Contacto: Yasmín Martínez. Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Dirección 9ª Avenida Norte y 5ª Calle Poniente N° 333.

Correo electrónico	atencionsocio@camarasal.com
 Teléfono:	2231-3044
Página web:	www.camarasal.com

PRI0009 Enlaces comerciales

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: promoción de ventas.
- ❖ Requisitos: ser socios.

Contacto: Yasmín Martínez. Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Dirección 9ª Avenida Norte y 5ª Calle Poniente N° 333.

Correo electrónico	atencionsocio@camarasal.com
 Teléfono:	2231-3044
Página web:	www.camarasal.com

PRI0010 Desarrollo de proveedores

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Servicio a las exportaciones.
- ❖ Requisitos: ser socios.

Contacto: Yasmín Martínez. Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Dirección 9ª Avenida Norte y 5ª Calle Poniente N° 333.

Correo electrónico	atencionsocio@camarasal.com
 Teléfono:	2231-3044
Página web:	www.camarasal.com

PRI0011 Brújula empresarial enfocado a empresas de no más de 10 empleados con el objetivo de definir su rumbo.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Asesoría.
- ❖ Requisitos: ser socios.

Contacto: Yasmín Martínez. Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Dirección 9ª Avenida Norte y 5ª Calle Poniente N° 333.

Correo electrónico	atencionsocio@camarasal.com
 Teléfono:	2231-3044
Página web:	www.camarasal.com

PRI0012 Planes estratégicos

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Servicio a las exportaciones.
- ❖ Requisitos: ser socios.

Contacto: Yasmín Martínez. Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Dirección 9ª Avenida Norte y 5ª Calle Poniente N° 333.

Correo electrónico	atencionsocio@camarasal.com
 Teléfono:	2231-3044
Página web:	www.camarasal.com

PRI0013 Asesorías y vinculaciones con otros programas de apoyo.

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Asesorías.
- ❖ Requisitos: ser socios.








Contacto: Yasmín Martínez. Correo electrónico: ymartinez@camarasal.com

Dirección 9ª Avenida Norte y 5ª Calle Poniente N° 333.



Correo electrónico	atencionsocio@camarasal.com
 Teléfono:	2231-3044
Página web:	www.camarasal.com

Requisitos para ser socios:

Para empresa

-  Tener como mínimo un año de operaciones.
-  Completar la solicitud de ingreso.
-  Tres referencias de empresas socias de la CCIES.
-  Cancelar cuota de Inscripción por valor de \$30 más IVA.
-  Copia de la Escritura de Constitución de la empresa.
-  Copia del último Balance General al 31 de diciembre debidamente auditado, inscrito en el Registro de Comercio.
-  Copia de DUI y NIT de la empresa y DUI y NIT del representante legal.

Para personas naturales

-  Sustituir la copia de escritura de constitución por copia de DUI y NIT y Registro de IVA.
-  Copia del último Balance General, firmado por contador.

Precio de la cuota

La cuota se paga de manera trimestral, semestral o anual, de acuerdo a la conveniencia de la empresa y se calcula de acuerdo al capital social de la empresa. En el caso de asociaciones y gremiales se calcula de acuerdo a la cantidad de miembros que la conforman.

Las empresas pagan una cuota de acuerdo al capital social. Trabajan con PROESA, MINEC (FONDEPRO), CIEX a promover sus servicios. Una vez por semana o cada 15 días se reúne el comité para ver qué temas o presentaciones se pueden dar relacionado con la exportación, con el propósito de ayudar más a todas las pymes.

Instituciones Internacionales


25. INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (IICA)



INT0001 Asistencia técnica.

- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Asistencias técnica.
- ▣ Requisitos: Ninguno.
- ▣ Precio: Gratuito.


Contacto

Dirección	Ave. Manuel Gallardo y Final 1a. Ave. Norte (Av. Hermano Julio Gaitán), Santa Tecla, El Salvador
Correo electrónico	iica.sv@iica.int
 Teléfono:	2241-1500
Fax	2241-1566
Página web:	http://www.iica.org.sv




INT0002 Asesoría para exportar.

- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Asesorías.
- ▣ Requisitos: Ninguno.
- ▣ Precio: Gratuito.


Contacto

Dirección	Ave. Manuel Gallardo y Final 1a. Ave. Norte (Av. Hermano Julio Gaitán), Santa Tecla, El Salvador
Correo electrónico	iica.sv@iica.int
 Teléfono:	2241-1500
Fax	2241-1566
Página web:	http://www.iica.org.sv








INT0003 Documentos con información para exportar.

-  Naturaleza del programa/servicio: Información.
-  Requisitos: Ninguno.
-  Precio: Gratuito.


Contacto

Dirección	Ave. Manuel Gallardo y Final 1a. Ave. Norte (Av. Hermano Julio Gaitán), Santa Tecla, El Salvador
Correo electrónico	iica.sv@iica.int
 Teléfono:	2241-1500
Fax	2241-1566
Página web:	http://www.iica.org.sv

INT0004 Plan de Agricultura Familiar.

-  Naturaleza del programa/servicio: Orientación a empresarios.
-  Descripción: es un programa orienta productores para que puedan acceder a mercados internacionales. Se enfocan primero en brindar herramientas para que puedan atender al mercado local y luego en exportar.
-  Requisitos
 -  Pertenecer a un grupo de productores.
 -  Estar inscritos en el Plan de Agricultura Familiar.
 -  Ser productores de: frutas, hortalizas, miel, lácteos, granos básicos, acuícola, tilapia, camarón y cacao.
-  Precio: Gratis

Contacto

Dirección	Ave. Manuel Gallardo y Final 1a. Ave. Norte (Av. Hermano Julio Gaitán), Santa Tecla, El Salvador
Correo electrónico	iica.sv@iica.int
 Teléfono:	2241-1500
	2241-1566
Fax	
Página web:	http://www.iica.org.sv

26. USAID EL SALVADOR





INT0005 Programa para el Desarrollo de las PYME

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Apoyo indirecto
- ❖ Descripción: Este Programa de USAID está dirigido a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (PYME) de El Salvador a tener mayor acceso a servicios de desarrollo empresarial de calidad, incrementar su productividad y competitividad, así como ampliar sus operaciones en mercados locales y de exportación. Una expansión sostenible de los negocios contribuirá al crecimiento de la economía salvadoreña y a una paulatina creación de empleos y oportunidades.

El Programa proporciona asistencia técnica, capacitación y fortalecimiento institucional a instituciones gubernamentales y organizaciones del sector privado encargadas del fomento del comercio y de brindar servicios de desarrollo empresarial a las micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador.

Es una institución de apoyo indirecto, debido a que para ejecutar el programa lo hace a través de CDMYPE. También cuenta con apoyo del Ministerio de Economía, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Fondo de Desarrollo Productivo.

Contacto: Carlos Arce: carce@usaid.gob.sv Tel. 2501-3427.

Dirección	Boulevard del Hipódromo, pasaje 1, casa N° 120, Colonia San Benito.
 Correo electrónico:	info@pdpyme.com
 Teléfono:	2243-9460

27. CÁMARA AMERICANA DE COMERCIO EL SALVADOR (AMCHAM)



INT0006 Organización de Misiones Comerciales y Visitas de Negocio

- ❖ Naturaleza del programa/negocio: Promoción de ventas, logística.
- ❖ Descripción: Este servicio brinda las herramientas necesarias para tener una misión comercial exitosa. Al organizar una visita de negocios a Estados Unidos, se encargan de la logística, coordinación de citas de negocios con las empresas que el solicitante esté interesado.
- ❖ Requisitos: ser socios.

Contacto

Dirección Edificio World Trade Center, Torre II,
Nivel 3, Local 308.
89 Avenida Norte, Colonia Escalón, San
Salvador.

Correo electrónico	amchamsal@amchamsal.com
 PBX	2263-9494
Fax	2263-9393
Página web:	www.amchamsal.com/?lang=es

INT0007 Elaboración de Perfiles de Mercado.






- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Información, promoción de ventas.
- ❖ Descripción: Información con estadísticas, tendencias de la Industria, progresos de Mercado, puntajes de la Industria, crecimiento de la Industria, principales productos y servicios y su receptividad. Si se desea un perfil de mercado o una investigación específica de una industria en particular en Estados Unidos, proveen un listado de empresas consultoras de la Cámara Americana de Comercio o ayudan a establecer contacto en Estados Unidos.
- ❖ Requisitos: ser socios.

Contacto

Dirección Edificio World Trade Center, Torre II, Nivel 3, Local
308. 89 Avenida Norte, Colonia Escalón, San
Salvador.

Correo electrónico	amchamsal@amchamsal.com
 PBX	2263-9494
Fax	2263-9393
Página web:	www.amchamsal.com/?lang=es

INT0008 Asistencia Gratuita

-  Naturaleza del programa/servicio: Información, asistencia técnica.
-  Descripción: Ayudan a identificar nuevos proveedores de materias primas, equipos, productos, adquirir nuevas líneas de distribución, facilitar la comunicación con empresas americanas, programar citas de negocios con empresarios estadounidenses, brindar información de ferias y misiones comerciales en los Estados Unidos.
-  Requisitos:
 -  Ser socios
 -  Registrarse en: www.buyusa.gov/amchamelsalvador/

Contacto

Dirección Edificio World Trade Center, Torre II,
Nivel 3, Local 308.
89 Avenida Norte, Colonia Escalón, San
Salvador.

Correo electrónico	amchamsal@amchamsal.com
 PBX	2263-9494
Fax	2263-9393
Página web:	www.amchamsal.com/?lang=es

Afiliación

Completar la hoja de afiliación, puede descargarse en sitio web: <http://www.amchamsal.com/?lang=es> y enviarla al correo membresia@amchamsal.com o vía fax al número (503) 2263 9393.

Cuadro N° 11: Clasificación de membresía AmCham El Salvador.

Tipo de Socio	Pago Anual	Pago Semestral	Pago Trimestral	Inscripción
Activo	\$1100.00	\$600.00	\$315.00	\$115.00
Socio A	\$1100.00	\$600.00	\$315.00	\$115.00
Socio B	\$480.00	\$265.00	X	\$115.00
Individual	\$340.00	X	X	\$57.00

28. CÁMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR (CAMACOES)



INT0009 Promoción

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Promoción de ventas.
- ❖ Descripción: se incluye la organización de misiones comerciales de y hacia España, organizar visitas individuales de negocios, encuentros empresariales, reuniones de trabajo con los asociados, promoción del negocio del asociado, mailing comercial, exposiciones de Catálogos, exposiciones y ferias, gestión sobre representantes o agentes comerciales, presentaciones de producto y otros que propongan los socios.
- ❖ Requisitos: Ser socios.
- ❖ Costo: variable.

Contacto:

Dirección Boulevard del Hipódromo 111 Edificio
Gran Plaza 5° piso, local # 503.
Colonia San Benito.

 Correo electrónico:	info@camacoes.com.sv
 Página web:	www.camacoes.com.sv
 Teléfono:	2275-4444

INT0010 Información

- ▣ Naturaleza del programa/servicio: Información.
- ▣ Descripción: incluye el Acceso a la información general sobre España y El Salvador a través de la “Cámara Virtual”, Ofertas y demandas de empresas españolas, catálogos sectoriales de la industria española, Catálogos y calendario de ferias en España, Difusión de las oportunidades de negocio en España, Estadísticas de importación y exportación, Legislación salvadoreña, Base de datos sobre el mercado local (Importadores, Distribuidores, Base de datos de empresas españolas, entre otros. Informes Comerciales de Empresas españolas.
- ▣ Requisitos: Ser socios.
- ▣ Costo: variable.

Contacto:

Dirección Boulevard del Hipódromo 111 Edificio
Gran Plaza 5° piso, local # 503.
Colonia San Benito.



 Correo electrónico:	info@camacoes.com.sv
 Página web:	www.camacoes.com.sv
 Teléfono:	2275-4444

INT0011 Logística

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: Logística.
- ❖ Descripción: se incluye: compra y envío de pliegos de licitaciones, reservaciones en hoteles y similares participación en Ferias, colaboran, si el asociado lo requiere, en los eventos que organizan, traslado a los asociados de los beneficios que obtiene la Cámara, precios especiales a asociados en las actividades en los que la Cámara interviene, conciliaciones comerciales, arbitraje, eventos Culturales, sociales, etc.
- ❖ Requisitos: Ser socios
- ❖ Costo: variable.

Contacto:

Dirección Boulevard del Hipódromo 111 Edificio
Gran Plaza 5° piso, local # 503.
Colonia San Benito.

 Correo electrónico:	info@camacoes.com.sv
Página web:	www.camacoes.com.sv
 Teléfono:	2275-4444

INT0012 Solicitud de información

- ❖ Naturaleza del programa/servicio: información.
- ❖ Descripción: brindan atención a las empresas a través de su página web sobre información empresarial.

Requisitos:

Llenar formulario con los datos requeridos, a través de la página web:

<http://weblink.cecra.com.ar/consultas/?CodCam=5030&PL=B>

Costo: Gratuito.

Contacto

Dirección Boulevard del Hipódromo 111 Edificio
Gran Plaza 5° piso, local # 503.
Colonia San Benito.

 Correo electrónico:	info@camacoes.com.sv
 Página web:	www.camacoes.com.sv
 Teléfono:	2275-4444

29. AGENCIA ALEMANA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL (GIZ)



INT0013 Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA)

Naturaleza del programa/servicio: Apoyo indirecto


- ❖ Descripción: Es un programa que trabaja en apoyar el mejoramiento de las condiciones marco políticas e institucionales para el fomento de la competencia comercial, innovadora y tecnológica de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) de Centroamérica. Apoyo a través de instituciones como el Ministerio de Economía, COEXPORT, CENTROMYPE, entre otras. Brindan información sobre la Unión Europea, sobre productos y marketing.

Contacto:

Dirección Boulevard Orden de Malta, Edificio
GIZ, Urbanización Santa Elena,
Antiguo Cuscatlán.

 Correo electrónico:	giz-el-salvador@giz.de
Página web:	http://www.giz.de
 Teléfono:	2121-5000

Cuadro N° 12: FORMATO DE LA BASE DE DATOS DEL DIRECTORIO

Logotipo	Nombre de la Institución	Unidad Responsable	Naturaleza de servicio	Nombre del programa/servicio	Descripción del programa/servicios	Requisitos	Monto a financiar/co-financiar	Costo del programa	Horario de atención	Responsable	Dirección	Teléfono	Fax	Correo electrónico	Página web
	AGENCIA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DE EL SALVADOR (PROESA)	-----	Promoción de productos Asistencia técnica Asesorías	Exportar Paso a Paso	Exportar Paso a Paso es un programa que consta de varias fases y está diseñado para apoyar de manera integral a las empresas en el proceso de exportación. Además se cuenta con: diagnóstico, entrevistas, modulo de exportación y modulo de formación visitas al mercado y acompañamiento al empresario	<p>Nuevos Exportadores: Ser una empresa formalmente inscrita sin importar si es persona natural o jurídica.</p> <p>Si es productor de bienes, contar con un mínimo de tres años de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$100,000.00.</p> <p>Si es prestador de servicios, contar con un mínimo de un año de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$75,000.00.</p> <p>Interés en exportar a los mercados seleccionados.</p> <p>Contar con potencial exportador de acuerdo a la herramienta de diagnóstico o entrevista personalizada realizada por PROESA.</p> <p>Empresas que ya se encuentren exportando</p> <p>Ser una empresa formalmente inscrita sin importar si es persona natural o jurídica.</p> <p>Si es productor de bienes contar con un mínimo de cinco años de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$100,000.00.</p> <p>Contar con experiencia exportadora de al menos dos años continuos.</p> <p>Interés en exportar a los mercados seleccionados.</p>	-----	Gratis		-----	Edificio D'Corra, Boulevard Orden de Malta, Urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán	2246-6400	2246-6497	exportaciones@proesa.gov.sv	www.proesa.gov.sv

MARCO CONCEPTUAL

- ✚ **Aduana:** organismo estatal donde se tramitan las operaciones de importación y exportación en un país, a fin de verificar tales operaciones en lo correspondiente a procedencia entre lo documentado y los bienes operados, llevar tales registros a efectos estadísticos, actuar de ente recaudador de tarifas aduaneras, que serían los derechos que se aplican a la importación de bienes y servicios.
- ✚ **Arancel externo común (AEC):** arancel acordado por los miembros de un bloque comercial preferencial. La implementación de un AEC señala la transición de un área de libre comercio a una unión aduanera.
- ✚ **Aranceles:** reglas, tablas de tasas (aranceles) y regulaciones de países específicos que afectan a los bienes importados.
- ✚ **Área de Libre Comercio:** bloque comercial preferencial cuyos miembros firmaron un contrato de libre comercio que implica la reducción o eliminación de aranceles y cuotas.
- ✚ **Asistencia técnica:** Persona o conjunto de personas que prestan ayuda o cuidados especializados en un tema determinado con fines lucrativos o no.
- ✚ **Balanza comercial:** refleja los movimientos de importaciones y exportaciones de bienes con otros países. El saldo es favorable o positivo cuando las exportaciones superan a las importaciones, mientras que el saldo es negativo o desfavorable cuando las importaciones superan a las exportaciones.
- ✚ **Barreras no arancelarias:** cualquier restricción además de los impuestos que limita o impide el flujo de bienes a través de las fronteras; varía desde campañas de “compra local” hasta obstáculos burocráticos que dificultan a las empresas tener acceso a algunos mercados nacionales y regulaciones específicos.
- ✚ **Catar:** Prueba de un alimento o una bebida para examinar su sabor. Catadura, degustación. Porción de alguna cosa que se prueba o examina.

- ✚ **Comisionistas:** Persona que trabaja de intermediario comercial, especialmente en un negocio de compraventa de pisos, coches, etc., a cambio de una comisión por cada venta.
- ✚ **Consignar:** Expresar algo por escrito para dejar constancia formal o legal, destinar o anotar una cantidad de dinero en un presupuesto para un determinado fin. Depositar algo a nombre de una persona. Enviar una mercancía a su destinatario. Destinar un lugar para colocar algo en él.
- ✚ **Coyuntura:** Combinación de elementos y circunstancias que caracterizan una situación.
- ✚ **Dato operativo:** todo elemento de información que necesita una organización para su funcionamiento.
- ✚ **Datos primarios:** en investigación de mercados, datos colectados a través de investigaciones relacionadas con determinados problemas, decisión o tema bajo estudio.
- ✚ **Datos secundarios:** datos existentes en archivos personales, fuentes publicadas y base de datos.
- ✚ **Desgravación:** método tributario para reducir la carga impositiva en determinado tipo de actividades. Es indirectamente un subsidio a la actividad gravada. Se utiliza para alentar en forma específica ciertas actividades o bien para desarrollar zonas geográficas.
- ✚ **Dumping:** es la venta de un producto importado a un precio más bajo que el que se cobra normalmente en un mercado doméstico o país de origen.
- ✚ **Exportación:** vender o comercializar bienes y servicios a compradores ubicados fuera del país de origen.
- ✚ **Exportador:** aquel que en su nombre exporta mercadería, ya sea que la lleve consigo o que un tercero lleve la que el hubiere expedido.
- ✚ **Factoring:** Quien actúa de otra persona, un agente. Toda persona o empresa que acepte las cuentas por cobrar como garantía de préstamos a corto plazo.
- ✚ **Feria comercial:** reunión de representantes de empresas, organizada alrededor de un producto, un grupo de productos o una industria, en la que el personal empresarial conoce a clientes potenciales y recaba inteligencia sobre los competidores.

- ✉ **Investigación:** proceso riguroso, sistemático, que precisa de un método, y éste a su vez requiere de procedimientos.
- ✉ **Know How:** El conocimiento procedimental, también conocida como conocimiento imprescindible, es el conocimiento ejercido en la realización de alguna tarea.
- ✉ **Metodología:** el método es el procedimiento para tratar un conjunto de problemas según su naturaleza, cada problema para su resolución requiere de un conjunto de métodos, técnicas y procedimientos muy particulares.
- ✉ **Muestra:** es un subgrupo de la población. Se utiliza por economía de tiempo y recursos. Implica definir la unidad de análisis. Requiere delimitar la población para generalizar resultados y establecer parámetros.
- ✉ **Observación cualitativa:** no es mera contemplación (sentarse a ver el mundo y tomar notas); implica adentrarnos en profundidad en situaciones sociales y mantener un papel activo y reflexión permanente.
- ✉ **Recolección de datos:** ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- 📁 Marketing Internacional
Warren J. Keegan, Mark C. Green. Quinta Edición
- 📁 Marketing Internacional
Ilkka A. Ronkainen
- 📁 Investigación De Mercado
Autor: Hair Bush Ortinau, Segunda edición.
- 📁 Política Comercial y Evolución del Sector Exportador durante los Noventa en El Salvador.
FUSADES 2002.
- 📁 Diccionario de Derecho Comercial
Valleta, Laura, 2002.
- 📁 Metodología de la Investigación
Roberto Hernández Sampieri, Carlos Hernández Sampieri, Roberto. México, McGraw Hill, 2006.
- 📁 Metodología de la Investigación: El proceso y sus técnicas
Frida Ortíz. México Limusa 2005
- 📁 Investigación de Mercado
México, McGraw Hill, 1994.
- 📁 Estadística para Administración y Economía
Anderson Sweeney Williams, Séptima Edición

Guías

- 📁 Guía básica para la redacción de trabajos de investigación
Lic. Roberto Carlos Jovel Jovel

- 📁 Guía para acceder a financiamiento de exportación en las Instituciones Financieras de El Salvador, enero 2012, Seminario de Especialización Profesional, Universidad Dr. José Matías Delgado.
- 📁 Guía Básica de Exportación, PROESA, 2011.

Trabajos de Graduación

- 📁 Factores que inciden en el fomento de las exportaciones en El Salvador, Dinora Margarita Cubías, Facultad de Ciencias Económicas, noviembre 1990.

Informes

- 📁 Informe de Comercio Internacional, Tercer Trimestre 2011. Ministerio de Economía de El Salvador
- 📁 Centroamérica, Reporte del Desempeño Económico 2005-2010, SIECA.
- 📁 Estrategia Integral a las Exportaciones, 5 objetivos para internacionalizar las empresas e incrementar la competitividad de El Salvador, 2010-2024, MINEC
- 📁 Instituciones de Apoyo a las Exportaciones en Centroamérica y Panamá del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2010.
- 📁 Barreras al comercio, Ministerio de Economía y Competitividad, Gobierno de España

Periódicos

- 📁 El Diario de Hoy

Sitios Web

- 📁 Banco Central de Reserva: www.bcr.com.sv
- 📁 Corporación de Exportadores de El Salvador: www.coexport.com.sv
- 📁 Comercio Mundial Tímido en 2012. www.elnuevodiario.com.ni

- 📁 Perfil del Mercado Común Centroamericano: www.agronet.gov.co
- 📁 www.elsalvadortrade.com.sv
- 📁 <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx>
- 📁 http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/images/stories/buttons/caminoaexportar_europa_alinvest.pdf

Otras

- 📁 Empresas encuestadas (Ver anexo N° 4).
- 📁 Instituciones gubernamentales y privadas de apoyo a exportadores (Ver anexo N° 5).

ANEXOS

ANEXOS

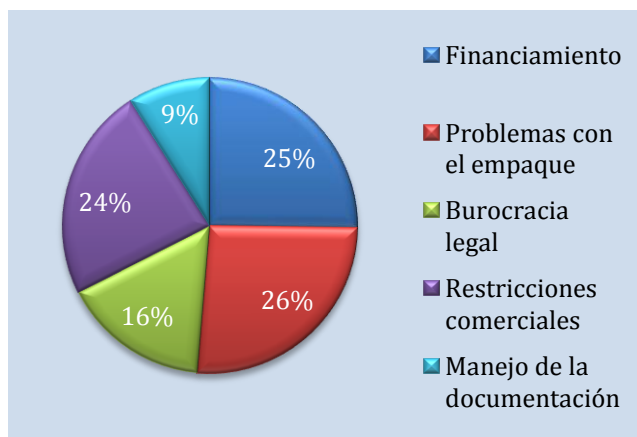
Anexo N° 1: TABULACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Resultados de encuesta realizada a empresas exportadoras

- 1- ¿Cómo inició su proceso de exportación? Desarrollando nuevas líneas de productos, pequeñas exportaciones, con productos de calidad internacional, para aprovechar el modelo de sustitución de importaciones, visión de la empresa, conocimiento y experiencia, gestiones a país de interés, con nuevos diseño de software, exportando a precios competitivos, por medio de ferias, buscando alianzas aprovechando la integración económica Centroamericana, por medio de una fusión, por clientes interesados, por cercanía de países, para aprovechar tratado de libre comercio, con una investigación de mercado.

- 2- ¿Cómo empresario exportador cuáles fueron las necesidades más frecuentes que tuvo que afrontar al querer iniciar el proceso de internacionalización de su(s) producto(s)?

Opciones	Respuestas
Financiamiento	28
Problemas con el empaque	29
Burocracia legal	18
Restricciones comerciales	26
Manejo de la documentación	10
Otros:	0
Total	111

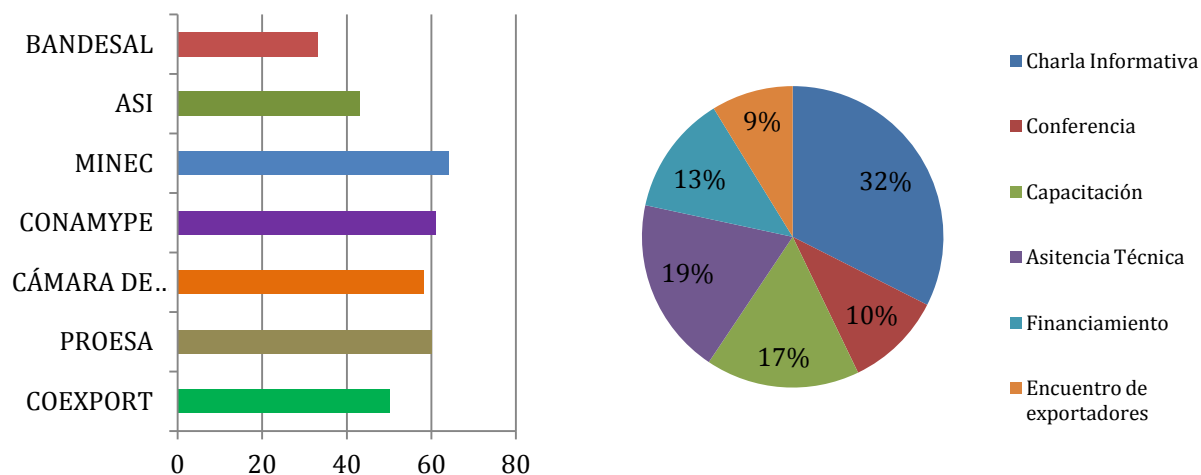


Análisis: Del total de empresarios exportadores encuestados, el 26% ha tenido problemas con el empaque de sus productos en los mercados extranjeros, en segundo lugar se encuentra el acceso al financiamiento en El Salvador con 25%, seguido por las restricciones comerciales impuestas por los países a los que exportan con 24%.

Interpretación: Las necesidades básicas encontradas en esta pregunta son aquellas de carácter técnico respecto a temas de información asociados a la exportación, siendo referidas porque aún no se ha logrado suplir la demanda de información que los empresarios poseen para que tengan un proceso de exportación exitoso.

3- De las siguientes opciones indique cuáles instituciones conoce, y cuáles servicios ha utilizado:

		Servicios					
Institución Programa	Si conoce	Charla informativa	Conferencia	Capacitación	Asistencia Técnica	Financiamiento	Encuentro de exportadores
COEXPORT	50	28	30	37	10	0	36
PROESA	60	22	9	20	50	10	5
Cámara de Comercio	58	27	2	2	0	0	0
CONAMYPE	61	22	4	10	17	0	0
MINEC	64	29	4	2	3	35	2
ASI	43	19	2	10	13	0	0
BANDESAL	33	12	0	0	0	18	0
Total		159	51	81	93	63	43
Otras	CENTREX, CENTROPYME; FUSADES, CDMYPES, CBI, USAID-AID						

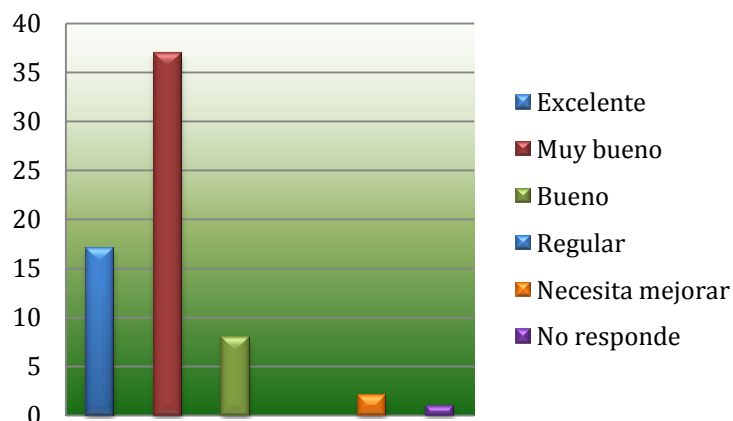


Análisis: La institución más conocida por las empresas encuestadas es el Ministerio de Economía, seguida por CONAMYPE y PROESA, todas gubernamentales. De la variedad de servicios ofrecidos los más solicitados han sido las charlas informativas con un 32%, en segundo lugar se ubica la asistencia técnica, en tercer lugar la capacitación, financiamiento en cuarto lugar con 13%, Conferencias y encuentro de exportadores con 10% y 9% respectivamente.

Interpretación: los resultados de la pregunta N°3 respecto a si conoce o no a las instituciones mencionadas realizada a los empresarios exportadores, corresponde en su mayoría a entidades gubernamentales, todo esto por el plan de comunicación y de promoción que cada una de ellas ha utilizado, lo cual representa un beneficio para los exportadores en términos económicos porque las mayoría de los servicios que ofrecen son gratuitos y pueden optar a un tipo financiamiento.

4- De las instituciones que usted conoce que brindan apoyo a exportadores, ¿Cómo califica su desempeño?

Opciones	Respuestas
Excelente	17
Muy bueno	37
Bueno	8
Regular	0
Necesita mejorar	2
No responde	1
Total	65

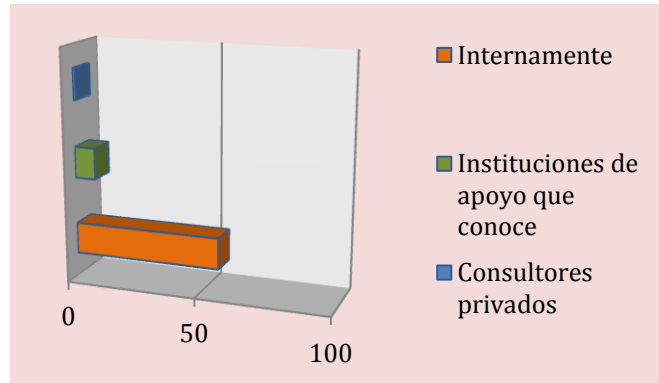


Análisis: La calificación más alta otorgada a las instituciones es de muy bueno, seguido por excelente, en tercer lugar se ubica bueno, mientras que dos empresas consideran que deben mejorar y únicamente un encuestado no respondió a dicha pregunta al no haber acudido en ninguna ocasión a alguna institución relacionada con el comercio exterior.

Interpretación: Según lo observado más de la mitad de los empresarios consideran que aún el servicio otorgado no obtiene la calificación máxima y que necesitan mejorar, dentro de los rangos razonables la oferta de servicios actuales es muy buena pero se necesitan más herramientas de información accesibles.

5- Cuando se le presentan problemas en el proceso de Exportación ¿Cómo los resuelve?

Opciones	Respuestas
Internamente	56
Instituciones de apoyo que conoce	8
Consultores privados	1
Total	65

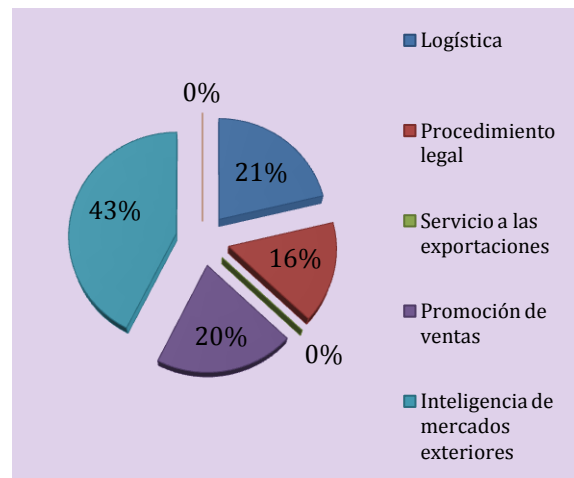


Análisis: Según los datos obtenidos las empresas se avocan principalmente a resolver los problemas que se les presentan de manera interna, seguido por recurrir a instituciones de apoyo conocidas y tan sólo una de ellas manifiesta recurrir a consultores privados.

Interpretación: Debido a la preferencia de las empresas por resolver sus problemas de manera interna, es necesario incentivarlas para que anticipadamente hagan uso de los servicios ofrecidos por las instituciones y de esa manera se encuentren debidamente capacitados y puedan hacer frente a problemas actuales que se le puedan presentar al realizar exportaciones.

6- ¿En qué temas necesita recibir capacitación?

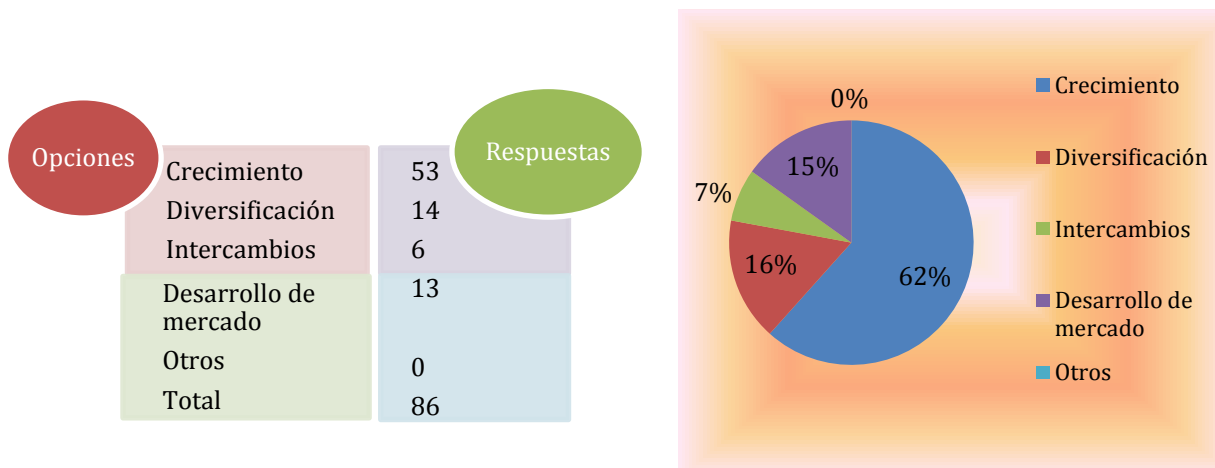
Opciones	Respuestas
•Logística	•23
•Procedimiento legal	•17
•Servicio a las exportaciones	•0
•Promoción de ventas	•22
•Inteligencia de mercados exteriores	•46
•Otros	•0
•Total	•108



Análisis: Los temas en los que necesitan recibir información los exportadores son principalmente en inteligencia de mercados exteriores con un 43%, en logística con un 21%, seguido de cerca por la promoción de ventas con un 20%, dejando en el lugar posterior a procedimientos legales con 16%, mientras que para servicio a las exportaciones y otros temas no hubo mención alguna.

Interpretación: la mayor demanda identificada en el estudio corresponde a información de inteligencia de mercado, siendo necesario contar con mayor información de este tema ya que visualizan oportunidades en economías emergentes, no sólo en los países comunes de exportación (Estados Unidos y Centroamérica).

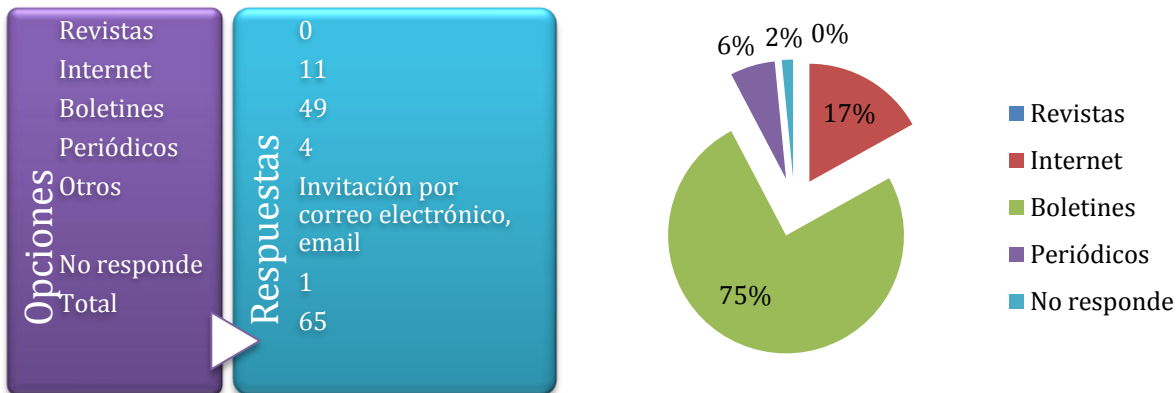
7- ¿Qué oportunidades visualiza al ingresar a un nuevo mercado?



Análisis: En primer lugar los encuestados ubican el crecimiento como una de las principales oportunidades que se les presentan cuando ingresan a mercados nuevos con un 62%, en segundo lugar se encuentra la diversificación con un 16%, seguido por el desarrollo de mercado e intercambios con el 15 y 7% respectivamente.

Interpretación: Para los exportadores el crecimiento representa el mayor beneficio que pueden obtener al ingresar a nuevos mercados, por lo cual es necesario que conozcan todos los aspectos determinantes para ser exitoso en el país al que planean dirigirse.

8- ¿Por qué medio de comunicación se entera de los programas de apoyo a exportadores?

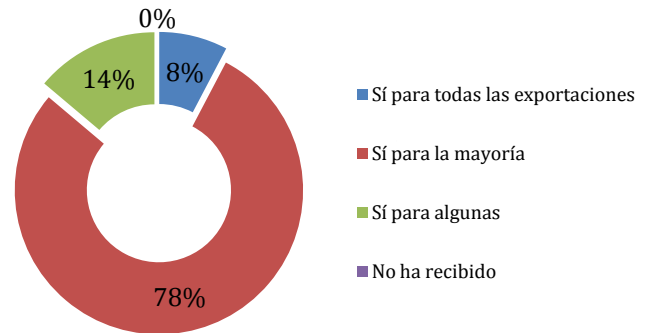


Análisis: Del total de encuestados el 75% manifiesta que los boletines informativos que las instituciones les hacen llegar es el principal medio para enterarse del apoyo o servicio ofrecido por las diferentes instituciones, seguido por internet con un 17%, en tercer lugar ubican a los periódicos con 6% y finalmente un 2% lo hace por medio de revistas de negocios.

Interpretación: los boletines son el principal medio donde los empresarios conocen la oferta de servicios de las instituciones dedicadas al apoyo a las exportaciones, cabe mencionar que para acceder a ellos, las instituciones tienen una base de datos de empresas a quienes dirigirlos.

9- ¿Ha hecho exportaciones sin recibir ayuda de alguna institución?

Opciones	Respuestas
Sí para todas las exportaciones	5
Sí para la mayoría	51
Sí para algunas	9
No ha recibido	0
Total	65

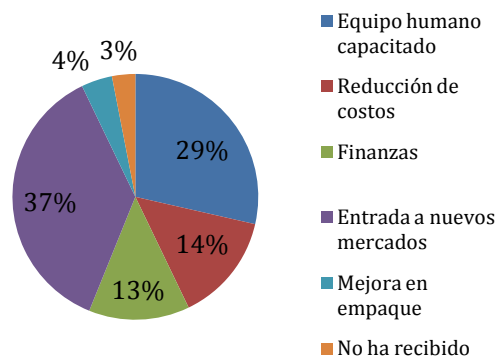


Análisis: En su mayoría con el 78% los encuestados afirman haber realizado la mayoría de sus exportaciones sin ayuda de alguna institución, seguido de un 14% que lo ha hecho para algunas de ellas y un 8% para el total de sus exportaciones.

Interpretación: Según los datos obtenidos, los empresarios casi no han solicitado apoyo a las instituciones, sino que lo han hecho por sus propios medios, lo cual representa una debilidad tanto para las instituciones porque no acuden a sus servicios, como para las empresas porque aumenta el riesgo de tener exportaciones fallidas.

10- Mencione algunas fortalezas que su empresa ha desarrollado al haber cumplido con los requisitos correspondientes para acceder a apoyo de instituciones dedicadas a fomentar las exportaciones:

Opciones	Respuestas
Equipo humano capacitado	28
Reducción de costos	14
Finanzas	13
Entrada a nuevos mercados	36
Mejora en empaque	4
Otras, mencione	No ha recibido 3
Total	98

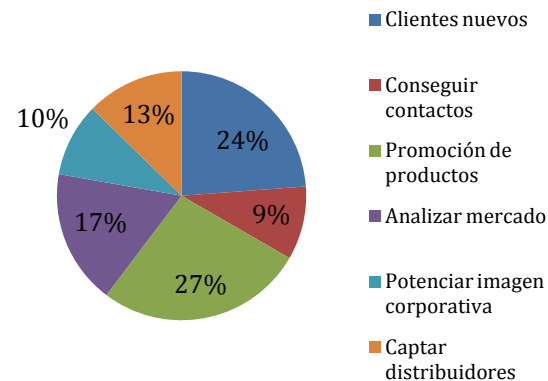
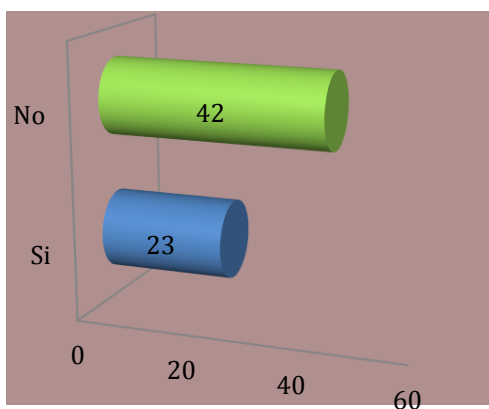


Análisis: El 37% de las empresas mencionan la entrada a nuevos mercados lo que visualizan al recibir apoyo para exportar, seguido en segundo lugar el equipo humano capacitado con un 29%, en tercer lugar se ubica la reducción de costos con 14%, seguido muy de cerca con el 13% finanzas, ubicando una mejora en empaque con 4% y un 3% no ha recibido apoyo alguno.

Interpretación: Los empresarios reconocen que el apoyo brindado por las instituciones ha tenido algún impacto en distintas áreas de sus empresas, con ello se puede notar la importancia que tienen las instituciones en el desarrollo de la economía nacional.

11- Ha participado en ferias comerciales internacionales organizadas por las instituciones de apoyo al sector exportador?

Opciones	Respuestas	Beneficios Obtenidos	Respuestas
Si	23	Clientes nuevos	15
No	42	Conseguir contactos	6
Total	65	Promoción de productos	17
		Analizar el mercado	11
		Potenciar imagen corporativa	6
		Captar distribuidores	8
		Otros, mencione	

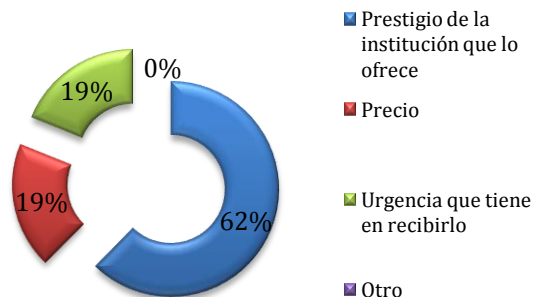


Análisis: Un 65% de las empresas encuestadas no han participado en ferias internacionales, mientras que un 35% sí lo ha hecho. Entre los principales beneficios descritos por las empresas que han asistido se encuentra la promoción de productos con un 27%, en segundo lugar la obtención de clientes nuevos con 24%, seguido por el análisis de mercado con 17%; ubicando con 13% la captación de distribuidores y finalmente potenciar imagen corporativa y conseguir contactos obtuvieron un 13% y 10% respectivamente.

Interpretación: A pesar de que las ferias en otros países presentan muchas ventajas para que las empresas puedan conocer el mercado al que planean dirigirse, la mayoría de las encuestadas no ha utilizado este mecanismo. Es necesario por tanto que las instituciones promuevan más los beneficios que se pueden lograr a través de ellas para incentivarlas a que participen y puedan promover sus productos.

12- Cuando recurre a un servicio relacionado con las exportaciones, ¿Cuál es lo más importante para usted?

Prestigio de la institución que lo ofrece	43
Precio	13
Urgencia que tiene en recibirlo	13
Otro	0
Total	69



Análisis: Del total de encuestados el 62% escoge la institución que brinde servicios en materia de exportación debido al prestigio que posee, en segundo lugar por el precio y la urgencia que tienen en recibirlo con un 19% para ambos casos.

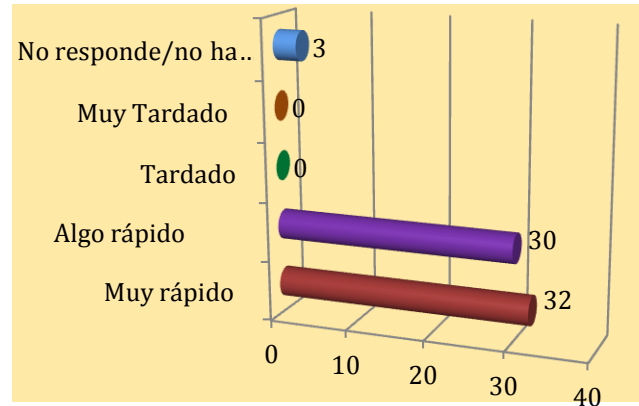
Interpretación: Para los empresarios el factor clave a la hora de seleccionar la institución que le provea servicios relacionados con las exportaciones, es el prestigio que posea en el mercado, englobando la fama, el reconocimiento de otros para la aceptación de su información.

13- ¿Cómo es el proceso para contactarse con las instituciones de apoyo a la exportación? Correo electrónico, llamadas, visitas personales, fan page, no asiste.

Interpretación: Los empresarios prefieren mecanismos accesibles para conocer los eventos próximos.

14- ¿Cómo evalúa el tiempo de respuesta a los servicios solicitados?

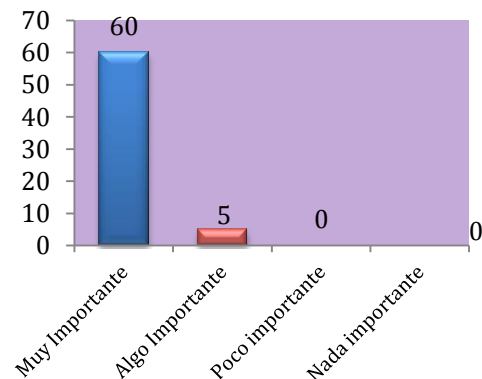
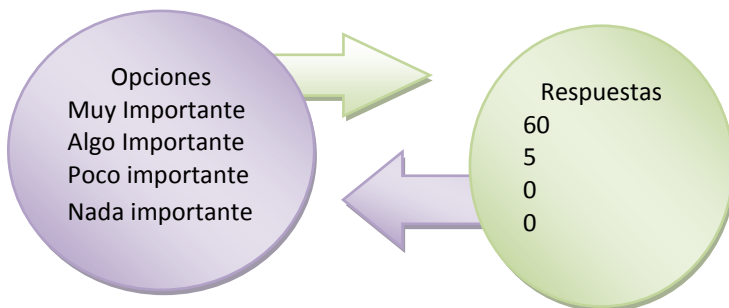
Opciones	Respuestas
Muy rápido	32
Algo rápido	30
Tardado	0
Muy Tardado	0
No responde/no ha recibido	3
Total	65



Análisis: La evaluación de los servicios que han solicitado con anterioridad las empresas manifiestan que lo realizan muy rápido, seguido por algo rápido; tan sólo 3 empresas no respondieron o no han recibido servicio por parte de ellas.

Interpretación: Los empresarios han recibido los servicios de apoyo de manera ágil por parte de las instituciones.

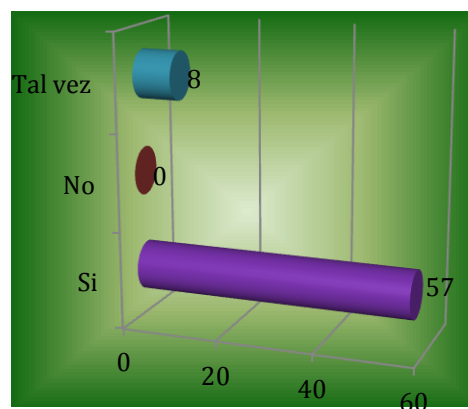
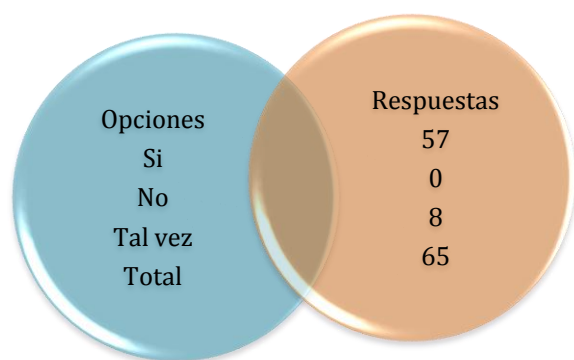
15- ¿Considera necesario la realización de un Directorio de Asistencia Técnica de las Instituciones que brindan apoyo a los exportadores, donde se reflejará los programas que cada una de ellas posea, los requisitos que las empresas deban cumplir para acceder a ellos y demás información complementaria?



Análisis: Respecto a la creación del Directorio las empresas en su mayoría consideran que es muy importante realizarlo con un 92% y tan sólo un 8% dicen que es algo importante; no hubo respuestas negativas al respecto.

Interpretación: En relación a la creación del Directorio, los empresarios se mostraron a favor de la iniciativa, considerando muy importante contar con una base de datos que les pueda proveer la información actual del apoyo al que pueden acceder.

16- ¿Utilizaría usted el Directorio?



Análisis: Se obtuvieron 57 respuestas positivas respecto a la utilización del Directorio, en contraste, 8 de los encuestados optaron por la opción de que tal vez harían uso del mismo.

Interpretación: En su mayoría se tiene una posible demanda del Directorio, evidenciando la importancia que tiene el mismo para las empresas exportadoras.

- 17- Sugerencias para la realización del Directorio: Buscar las instituciones que brindan asesorías en materia de empaque, Incluir programas de la ASI, Incluir apoyo a la industria del software, colocar precio por el servicio, debería estar conformado por sectores, poner fuentes de financiamiento, mostrar enlaces internacionales de instituciones de comercio, incorporar el tipo de apoyo que brinda la institución y el nombre de los técnicos, información actualizada, requisitos más importantes, que la información se actualice constantemente, que se haga público.

Interpretación: En base a las necesidades actuales de los empresarios respecto a la información que desean obtener, hacen mención de distintas sugerencias a tomar en cuenta para la creación del Directorio.

Anexo N° 2: Modelo de Encuesta

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Mercadeo Internacional



Descripción: el presente instrumento tiene como propósito recolectar información a partir de las experiencias que las empresas hayan adquirido en materia de exportación, para la creación de un Directorio de Asistencia Técnica que contengan programas de apoyo a la exportación, ofrecidos por instituciones públicas y privadas; para solventar las carencias en los temas relacionados al proceso de exportación. La información proporcionada será utilizada de manera confidencial y para fines académicos.

Objetivo: Identificar la situación actual de los exportadores para minimizar los problemas mediante la conformación de un Directorio.

Datos de Clasificación

Tipo de empresa: _____ Año de creación: _____

Industria: _____ Tiempo exportando: _____

Productos exportados: _____

Destinos: _____

Número de empleados: _____

Indicaciones: A continuación se presentan una serie de preguntas a las cuales solicitamos respuesta según corresponda.

1- ¿Cómo inició su proceso de exportación? _____

2- ¿Cómo empresario exportador cuáles fueron las necesidades más frecuentes que tuvo que afrontar al querer iniciar el proceso de internacionalización de su(s) producto(s)?

Financiamiento Problemas con el empaque Burocracia legal
 Restricciones comerciales Manejo de la documentación Otros: _____

3- De las siguientes opciones indique cuáles instituciones conoce, y cuáles servicios ha utilizado:

		Servicios					
Institución / Programa	Si conoce	Charla informativa	Conferencia	Capacitación	Asistencia Técnica	Financiamiento	Encuentro de exportadores
COEXPORT							
PROESA							
Cámara de Comercio							
CONAMYPE							
MINEC							
ASI							
BANDESAL							
Otras							

4- De las instituciones que usted conoce que brindan apoyo a exportadores, ¿Cómo califica su desempeño?

Excelente Muy bueno Bueno
 Regular Necesita Mejorar

5- Cuando se le presentan problemas en el proceso de Exportación ¿Cómo los resuelve?

Internamente Instituciones de apoyo que conoce Consultores privados

6- ¿En qué temas necesita recibir capacitación?

Logística
 Procedimiento legal
 Servicio a las exportaciones

- Promoción de ventas
- Inteligencia de mercados exteriores
- Otros: _____
- 7- ¿Qué oportunidades visualiza al ingresar a un nuevo mercado?
- Crecimiento Diversificación
- Intercambios Desarrollo de mercado Otros, mencione: _____
- 8- ¿Por qué medio de comunicación se entera de los programas de apoyo a exportadores?
- Revistas Internet Médicos
- Boletines Otros, mencione: _____
- 9- ¿Ha hecho exportaciones sin recibir ayuda de alguna institución?
- Sí para todas las exportaciones Sí para la mayoría
- Sí para algunas No ha recibido
- 10- Mencione algunas fortalezas que su empresa ha desarrollado al haber cumplido con los requisitos correspondientes para acceder a apoyo de instituciones dedicadas a fomentar las exportaciones:
- Equipo humano capacitado Reducción de costos
- Finanzas Entrada a nuevos mercados
- Mejora en empaque Otras, mencione: _____
- 11- Ha participado en ferias comerciales internacionales organizadas por las instituciones de apoyo al sector exportador?
- Si No
- Beneficios obtenidos Conseguir contactos Promoción de productos
- Clientes nuevos Potenciar imagen corporativa Captar distribuidores
- Analizar el mercado
- Otras, mencione: _____
- 12- Cuando recurre a un servicio relacionado con las exportaciones, ¿Cuál es lo más importante para usted?
- Prestigio de la institución que lo ofrece Precio
- Urgencia que tiene en recibirlo Otro
- 13- ¿Cómo es el proceso para contactarse con las instituciones de apoyo a la exportación?
- _____
- 14- ¿Cómo evalúa el tiempo de respuesta a los servicios solicitados?
-

- Muy rápido Algo rápido Tardado Muy Tardado
- 15- ¿Considera necesario la realización de un Directorio de Asistencia Técnica de las Instituciones que brindan apoyo a los exportadores, en el cual se reflejará los programas que cada una de ellas posea, los requisitos que las empresas deban cumplir para acceder a ellos y demás información complementaria?
- Muy importante Algo importante
Poco importante Nada importante
- 16- ¿Utilizaría usted el Directorio?
- Si No Tal vez
- 17- Sugerencias para la realización del Directorio: _____
-

Anexo N° 3: Guía de Entrevista a Instituciones Gubernamentales y Privadas que apoyan al sector exportador

Universidad de El Salvador

Facultad de Ciencias Económicas

Escuela de Mercadeo Internacional



Universidad de El Salvador

Hacia la libertad por la cultura

- 1- ¿Cuentan con programas o servicios de apoyo a los exportadores?
- 2- ¿En qué consiste el programa/servicio?
- 3- ¿Cuáles son los requisitos para acceder a los programas/servicios?
- 4- ¿Tienen algún costo los programas/servicios?
- 5- ¿Cuál es el contacto para solicitar los servicios?
- 6- ¿Conoce otras instituciones de apoyo al comercio exterior?
- 7- Recomendaciones para recolectar información de otras instituciones
- 8- ¿Cree necesario realizar un directorio que reúna información de todas las instituciones que apoyan las exportaciones.

ANEXO N° 4: LISTADO DE MPRESAS ENCUESTADAS

EMPRESA	SECTOR	CONTACTO	CARGO	SITIO WEB
Agroindustria Cultivar	Agroindustria	Carlos Cruz	Gerente de exportaciones	www.cultivaronline.com
Del Tropic Food SA de CV	Agroindustria	Lilibeth Sánchez	Asistente de exportaciones	www.deltropic.com.sv lilisanchez@deltropic.com.sv
Arrocera San Francisco	Agroindustria	Carolina Hernández	Asistente de exportaciones	www.arrocerasanfrancisco.com
San Julián	Agroindustria	Federico Hernández	Director	www.agrosania.com
CAPOSA SA de CV	Agroindustria		Encargada de Exportaciones	http://www.caposaplants.com/Caposa/Home.html
Florence	Alimentos y bebidas	Rosa Herenia de Cruz	Gerente General	www.florence.com.sv
Conos y Pajillas Sol S.A de C.V	Alimentos y bebidas	Alfonso Zablah	Gerente General	aztareva@hotmail.com
Frutaletas S.A de C.V	Alimentos y bebidas	Rosa Miranda	Encargada de Exportaciones	www.frutaletas.com.sv frutaletas@frutaletas.com.sv
Melher S.A de C.V	Alimentos y bebidas	Jhemmy Delgado	Coordinadora de exportaciones	www.melher.com exportaciones@melher.com
Turrialva S.A de C.V	Alimentos y bebidas	Benjamín Durán	Encargado de Exportaciones	www.turrialva.com bduran@turrialva.com
Pan San Antonio	Alimentos y bebidas	Ricardo Lemus	Propietario	pansanantonio@hotmail.com
Ricardo Ernesto Marroquín	Alimentos y bebidas	Maritza del Socorro Marroquín	Gerente de producción	maritzamarroquinl@yahoo.com
ARAUCA S.A de C.V	Animales y plantas	Rosa Lidia Mejía	Encargada de Exportaciones	www.iguanaselsalvador.com
Compañía Azucarera Salvadoreña	Azúcar y Confitería	Emely Salazar	Departamento de comercialización	www.grupocassa.com info@grupocassa.com
Urrutias Estate Coffee. S.A de C.V	Café, Té y especias	René Urrutia	Gerente General	http://www.upcoffee.com/
Ibero El Salvador SA de CV	Café, Té y especias	Federico Pacas	Comercializador	www.elsalvadorcafe.com trade@elsalvadorcafe.com
Torrefactora de Café San José	Café, Té y especias	Elías Montoya	Jefe de Mercadeo	www.cafemajadaoro.com.sv

de la Majada				
Sociedad Cooperativa de Cafetalero de Ciudad Barrios de R.L	Café, Té y especias	José Martínez	Financiero	www.cafeciba.com.sv
Café Don Justo	Café, Té y especias	Vidal Ernesto Palma	Propietario	http://www.cafededonjusto.biz/contacto.htm
GARBAL S.A.DE.C.V	Calzado	Leonardo Chávez	Gerente de ventas	http://www.garbal.com/
CALCETINES Y TEXTILES S.A DE C.V	Confección	Zuleyma Arriaza	Representante	www.calcytex.com
DANY S.A DE C.V (HERS)	Confección	Danilo Villeda	Encargado de exportaciones	http://www.herselsalvador.com
DISTRIBUIDOR A JAGUAR S. DE C.V	Confección	Herberth Lobos	Encargado de producción	http://www.jaguarsportic.com hlovo@jaguarsportic.com
EXPORTADORA HILASAL S.A DE C.V	Confección	Leyla de Figueroa	Encargada de embarque	http://www.hilasal.com.sv leyla.figueroa@grupohilasal.com
GALAXIA DEPORTES S.A. DE C.V	Confección	Verónica Saavedra	Asistente de Gerencia	www.galaxiadeportes.com v.saavedra@galaxiadeportes.com
GARAN DE EL SALVADOR S.A DE C.V	Confección	Reynaldo Hernández	Supervisor de importación y exportación	www.garanimals.com rhernandez@garan.com
INDUSTRIAS CALCETINERAS SALVADOREÑA S. DE C.V	Confección	Claudia Hernández	Asistente	www.incalsa.com.sv chernandez@incalsa.com.sv
INDUSTRIAS ALPINA S.A DE C.V	Confección	Rossana de Chang	Encargada de Importaciones y exportaciones	www.grupoalpina.com
INDUSTRIAS	Confección	Camila	Gerente de	www.johnsport.com.sv

ARGUETA S.A DE C.V		Argueta	Mercadeo	camila.argueta@johnsport.com.sv
MOJE CASA ARTESANAL	Madera	Jaime García	Gerente de comercialización	www.mojecasaartesanal.com jaime@mojecasaartesanal.com
CONDUSAL S.A de C.V	Maquinaria y aparatos mecánicos	Jackeline Valladares	Encargada de Exportaciones	www.condusal.com j.valladares@condusal.com
Aceros de Centroamérica	Metalmecánica	Hilda González	Encargada de trámites con productos	www.acerin.com invinter01@gmail.com
PROACES	Metalmecánica	Carlos Alvarado	Gerente de ventas	www.proaces.com.sv calvarado@proaces.com.sv
REASA	Metalmecánica	Javier de Paúl	Gerente de ventas	www.reasa.com.sv jpaul@reasa.com
Dar Kolor	Muebles y Mobiliario	Lya Salazar	Atención al cliente	www.darkolor.com customerservice@darkolor.com
Mobelart	Muebles y Mobiliario	Doris de Miguel	Asistente administrativa	www.mobelart.com.sv doris_dada@yahoo.com
Industrias El Éxito	Muebles y Mobiliario			
Sigma Q	Otras manufacturas	Carmen Aida	Encargada de asuntos de la empresa	www.sigmaq.com cmeardi@corp.sigmaq.com
HOLCIM de El Salvador SA de CV	Otras manufacturas	Ligia Pineda	Facturación	ligia.pineda@holcim.com
IMPRECEN SA de CV	Otros servicios	Carolina Vásquez	Encargada de exportación	www.imglatinamerica.com carolinavasquez@imglatinamerica.com
Pixeles Entertainment Group	Otros servicios	Rafael Arce	Gerente	www.pixelesent.com
Hilda Payés Arquitectos	Otros servicios	Hilda Payés	Gerente	www.payesarquitectos.com
D'Empaque SA de CV	Papel y cartón	Ronald Benítez	Jefe de logística	cmeardi@corp.sigmaq.com
Impresora La Unión SA de CV	Papel y cartón	Verónica Valladares	Gerente de ventas	www.impresoralunion.com
	Papel y cartón			
UCA Ruffati Manufacturas	Pieles y cueros	Arnoldo Ruffati	Gerente comercial	jaruffatti@gmail.com
Co Industria Gigante SA de CV	Plásticos	Julio Atalah	Ventas	www.gigante.com.sv ventas@gigante.com.sv

Industrias Sanchia SA de CV	Plásticos	César García	Asistente de Gerencia	sanchiasadecv@hotmail.com
SALVAPLASTIC SA de CV	Plásticos	Miguel Mejía	Encargado de exportación	www.salvaplastic.com.sv
Grupo HB SA de CV	Plásticos	Luis Rodolfo	Encargado de compras al extranjero	melvin88@yahoo.es
CELPAC SA de CV	Plásticos	José Roberto Burgos	Encargado de exportaciones	www.grupocybsa.com
COMBISA Laboratorios	Químicos farmacéuticos	Rafael cárdenas	Asesor exportaciones	www.labcombisa.com exportaciones@labcombisa.com
Shucil	Químicos farmacéuticos	Blanca de Carrillo	Encargada del persona	www.shuchil.com info@shuchil.com
Laboratorios COFASA	Químicos farmacéuticos	Julio Méndez	Gerente exportaciones	www.labcofasa.com info@labcofasa.com
DIREYA SA de CV	Químicos farmacéuticos	Eliud Lemus	Encargado de exportaciones	www.direya.com.sv eliud.lemus@direya.com.sv
Farmacéutica RODIM SA de CV	Químicos farmacéuticos	Darling Reyes	Encargada de exportaciones	www.farmaceticarodim.com darlingr@farmaceuticarodim.com
Laboratorios DB	Químicos farmacéuticos	Juan Leiva	Asistente	www.laboratoriodb.com juanmiguelleiva@laboratoriodb.com
Operaciones Químicas SA de CV	Químicos farmacéuticos	Irma de Sibrian	Encargada de exportaciones	www.oquimsa.com isibrian@oquimsa.com
Droguería y Laboratorios Falmar	Químicos farmacéuticos	Francisco Sosa	Ventas	www.falmar.com.sv fsosa@falmar.com.sv
Creativa Consultores	Software	Orlando Rodríguez	Gerente General	www.creativaconsultores.com orlando.rodriguez@creativaconsultores.com
G.PREMER Diseño	Software	Gernot Prempfer	Gerente	www.premper.com gernot@prempfer.com
Hilosa	Textiles	Luis Arévalo	Encargado de exportaciones	www.industriadehilos.com export@hilosa.com.sv
Nemtex SA de CV	Textiles	Yanira Canizalez	Gerente de proyectos	www.nemtex.com proyectos1@nemtex.com
INSINCA S.A de C.V	Textiles	Juan Carlos Ancalmo	Jefe de ventas	www.insinca.com juancarlos.ancalmo@insinca.com

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO ° 5: EMPRESAS ENTREVISTADAS

Institución	Contacto	Sitio Web
Corporación de Exportadores de El Salvador COEXPORT	Silvia Cuéllar	www.coexport.com.sv
Ministerio de Economía	Atención al cliente OIR y Juan Gabriel Quinteros (Tratados Comerciales)	www.minec.gob.sv/
Consejo Superior de Salud Pública CSSP	Atención al cliente en OIR	www.cssp.gob.sv/
Asociación Salvadoreña de Empresas de Tecnología de Información ASETI	Wendy secretaria	http://aseti.org/
Unión Mipymes El Salvador	Wendy, secretaria	http://www.unionmipymes.com/
ANEP	Secretaria	www.anep.org.sv/
Cámara Española de Comercio e Inversión	Asistente	http://www.camaco.es.com.sv/
Embajada Americana	Samadhy Martínez	smartinez@amchamsal.com
Cámara de Comercio e Industria de El Salvador		www.camarasal.com/
CONAMYPE	Recepcionista	www.conamype.gob.sv/
CDMYPE Universidad Francisco Gavidia	Recepcionista	http://conamype.gob.sv/index.php/servicios/guia-de-servicios/servicios-cdmype/386-cdmype-ufg-san-salvador
Consejo Salvadoreño del Café	Elizabeth Morales	www.consejocafe.org emorales@consejocafe.org.sv
CENDEPESCA	Rosa Trigueros	http://www.mag.gob.sv/precios/cendepesca.php

Ministerio de Agricultura	Atención al cliente	www.mag.gob.sv/
Ministerio de Relaciones Exteriores	Alejandra Samour	www.rree.gob.sv
Consejo Salvadoreño de la Industria Azucarera de El Salvador CONSAA	Carolina Vallejo	http://www.consaa.gob.sv/
Centro para el Desarrollo del empaque y embalaje en Centroamérica y Panamá, CDIECAP Universidad de El Salvador	Atención a estudiantes	http://www.fmp.ues.edu.sv/cdiecap/cdiecap.htm
IICA	Glenda Díaz	www.iica.org.sv
Fundación Salvadoreña para la Investigación del Café Procafé	Doctor Aran	www.procafe.com.sv
Comisión Ejecutiva Portuaria CEPA	Mauricio Tobar	www.cepa.gob.sv
GIZ Agencia Alemana de Cooperación	Alan Dutch	http://www.giz.de
Aduana de San Bartolo	Atención al usuario	www.aduana.gob.sv/pace@mhgob.sv

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO N°6: MATRIZ DE CONGRUENCIA

Tema: Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas: Programas y Servicios

Planteamiento del problema: ¿En qué medida el Directorio de Apoyo a las Exportaciones Salvadoreñas satisfará las necesidades que se presentan al momento de realizar la internacionalización de sus productos?

Objetivo General: Identificar la situación actual de los exportadores para minimizar los problemas mediante la conformación de un Directorio.

Unidades de análisis: Empresas de todos los sectores productivos del país que realizan exportaciones e Instituciones a nivel nacional que brindan apoyo al sector exportador.

Objetivos Específicos	Variables	Operacionalización	Indicadores	Q	GP
<p>Identificar las necesidades de las empresas exportadoras para determinar cuáles programas son más adecuados.</p>	<p><u>Variable Independiente</u> Necesidades</p> <p><u>Variable Dependiente</u> Programas</p> <p><u>Variable Intermediaria</u> Interés</p>	<p>Deseo de satisfacer una carencia y disponer de medios adecuados para prevenir o hacer cesar las sensaciones de insatisfacción.</p> <p>Anticipo de lo que se planea realizar en algún ámbito o circunstancia. Descripción de las características o etapas en que se organizan determinados temas.</p> <p>Utilidad o conveniencia que se busca a nivel moral o material.</p>	<p>Logística Procedimiento Legal Servicio a las exportaciones Promoción de venta Inteligencia de mercados exteriores Número de programas Número de veces que ha solicitado apoyo</p>	<p>2,5,6,12,15,16</p>	

<p>Conocer las experiencias que las empresas exportadoras han tenido en el proceso de internacionalización junto a las instituciones de apoyo.</p>	<p><u>Variable Independiente</u> Experiencias</p> <p><u>Variable Dependiente</u> Instituciones</p> <p><u>Variable Intermediaria</u> Cooperación</p>	<p>Conocimiento o habilidad derivados de la observación, de la vivencia de un evento o proveniente de las cosas que suceden en la vida.</p> <p>Cualquier organismo o grupo social que, con unos determinados medios, persigue la realización de unos fines o propósitos.</p> <p>Consiste en el trabajo en común llevado a cabo por parte de un grupo de personas o entidades mayores hacia un objetivo compartido, generalmente usando métodos también comunes, en lugar de trabajar de forma separada en competición.</p>	<p>Cooperación recibida Participación en ferias comerciales Acceso a nuevos mercados Número de instituciones públicas que ofrecen apoyo a exportadores Número de instituciones privadas que ofrecen apoyo a exportadores</p>	<p>3,4,7,8,13,14,17</p>	
<p>Conocer cómo las empresas se han fortalecido internacionalizándose mediante el apoyo en los requisitos establecidos en los programas de asistencia al exportador.</p>	<p><u>Variable Independiente</u> Fortalezas</p> <p><u>Variable Dependiente</u> Requisitos</p> <p><u>Variable Intermediaria</u> Asesorías</p>	<p>Son todos aquellos elementos positivos que diferencian a una empresa de la competencia.</p> <p>Circunstancia o condición necesaria para una cosa.</p> <p>Actividad mediante la cual se brinda el apoyo necesario a las personas que lo requieren para que puedan desarrollar diferentes actividades.</p>	<p>Desarrollo de mercado Crecimiento Diversificación Intercambios Tecnologías Maquinaria y equipo</p>	<p>9,10,11</p>	

ANEXO N° 7: MATRIZ DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

OBJETIVO GENERAL:

Identificar la situación actual de los exportadores para minimizar los problemas mediante la conformación de un Directorio de Asistencia Técnica

CONCLUSIÓN GENERAL

- Las empresas tienen como principales necesidades el acceso al financiamiento, conocimiento en materia de empaque y en restricciones comerciales impuestas a los productos nacionales. A pesar que las empresas resuelven primero internamente sus problemas en materia de exportación, mencionan la necesidad de contar con información en inteligencia de mercado y otros temas, con el propósito de lograr una inserción exitosa. Las instituciones más conocidas son las gubernamentales, pero también conocen otras pertenecientes al sector privado, mismas que son evaluadas positivamente en cuanto a la resolución de problemas presentados por empresarios exportadores. Como punto final, se confirma la importancia de la creación del Directorio de Asistencia Técnica, a través de respuestas favorables y de posible demanda del mismo por parte de los encuestados.

Objetivos	Q	Análisis e interpretación de datos
Objetivo específico 1 Identificar las necesidades de las empresas exportadoras para determinar cuáles programas son más adecuados	2	Las necesidades básicas encontradas en esta pregunta son aquellas de carácter técnico respecto a temas de información asociados a la exportación, siendo referidas porque aún no se ha logrado suplir la demanda de información que los empresarios poseen para que tengan un proceso de exportación exitoso.
	5	Debido a la preferencia de las empresas por resolver sus problemas de manera interna, es necesario incentivarlas para que anticipadamente hagan uso de los servicios ofrecidos por las instituciones y de esa manera se encuentren debidamente capacitados y puedan hacer frente a problemas actuales que se le puedan presentar al realizar exportaciones.
	6	La mayor demanda identificada en el estudio corresponde a información de inteligencia de mercado, motivo por el cual los empresarios necesitan contar con mayor información de este tema ya que visualizan oportunidades en economías emergentes, no sólo en los países comunes de exportación (Estados Unidos y Centroamérica).
	12	Para los empresarios el factor clave a la hora de seleccionar la institución que le provea servicios relacionados con las exportaciones, es el prestigio que posea en el mercado, lo cual engloba la fama, el reconocimiento de otros para la aceptación de su información.
	15	En relación a la creación del Directorio, los empresarios se mostraron a favor de la iniciativa, considerando muy importante contar con una base de datos que les pueda proveer la información actual del apoyo al cual pueden acceder.
	16	En su mayoría se tiene una posible demanda del Directorio, evidenciando la importancia que tiene el mismo para las empresas exportadoras.
Cumplimiento del objetivo o hipótesis Sí se cumple el objetivo planteado, porque los empresarios encuestados indicaron sus necesidades más importantes en materia de exportación.		<p>Conclusión del objetivo específico 1 (parcial)</p> <p>Las empresas tienen como principales necesidades aspectos técnicos como: el acceso al financiamiento, conocimiento en materia de empaque y en restricciones comerciales impuestas a los productos nacionales. También reconocen que prefieren resolver sus problemas internamente y si no lo logran recurrir a fuentes externas. Los nuevos cambios en las economías hacen que los empresarios busquen diversificar sus mercados, por lo cual requieren de información en inteligencia de mercado, es decir nuevas oportunidades. Para suplir sus carencias las empresas analizan a la institución antes de seleccionarla de acuerdo al prestigio que la misma posea en el mercado nacional. Los empresarios si muestran una actitud favorable a la creación del Directorio, considerando que es una buena herramienta de acceso a información.</p> <p>Recomendación: La realización del Directorio viene a beneficiar a muchas partes de la economía salvadoreña, incluyendo el mejoramiento de los procesos que deben enfrentar los exportadores, debido a que recibirán mejor asistencia e</p>

	información sobre la oferta de servicios existentes, para ello, se toma en consideración las necesidades expresadas por los empresarios buscando los programas de apoyo que suplan las carencias expresadas.
<p>Objetivo específico 2</p> <p>Conocer las experiencias que las empresas exportadoras han tenido en el proceso de internacionalización junto a las instituciones de apoyo</p>	<p>3 Los resultados de la pregunta N°3 respecto a si conoce o no a las instituciones mencionadas realizada a los empresarios exportadores, corresponde en su mayoría a entidades gubernamentales, todo esto por el plan de comunicación y de promoción que cada una de ellas ha utilizado, lo cual representa un beneficio para los exportadores en términos económicos porque las mayoría de los servicios que ofrecen son gratuitos y pueden optar a un tipo financiamiento.</p> <p>4 Según lo observado más de la mitad de los empresarios consideran que aún el servicio otorgado no obtiene la calificación máxima y que necesitan mejorar, dentro de los rangos razonables la oferta de servicios actuales es muy buena pero se necesitan más herramientas de información accesibles.</p> <p>7 Para los exportadores el crecimiento representa el mayor beneficio que pueden obtener al ingresar a nuevos mercados, por lo cual es necesario que conozcan todos los aspectos determinantes para ser exitoso en el país al que planean dirigirse.</p> <p>8 Los boletines son el principal medio por el cual los empresarios conocen la oferta de servicios de las instituciones dedicadas al apoyo a las exportaciones, cabe mencionar que para acceder a ellos, las instituciones tienen una base de datos de empresas a quienes dirigirlos.</p> <p>13 Los empresarios prefieren mecanismos accesibles para conocer los eventos próximos a los cuales pueda asistir.</p> <p>14 Los empresarios han recibido los servicios de apoyo de manera ágil por parte de las instituciones.</p> <p>17 En base a las necesidades actuales de los empresarios respecto a la información que desean obtener, hacen mención de distintas sugerencias a tomar en cuenta para la creación del Directorio.</p>
<p>Cumplimiento del objetivo o hipótesis</p> <p>Si se ha cumplido este objetivo, para lo cual los empresarios indicaron el conocimiento previo y experiencias que han tenido con distintas instituciones tanto del sector gubernamental como del privado.</p>	<p>Conclusión del objetivo específico 2 (parcial)</p> <p>Las empresas conocen mayormente a las instituciones de apoyo al comercio exterior que son de carácter gubernamental, debido a que son las que utilizan los medios tradicionales para promover sus servicios, los cuales son gratuitos. También destacan que la oferta actual necesita mejorar en aspectos de amplitud y canalización de la de información. Temas como el crecimiento empresarial son fundamentales para los exportadores a la hora de ingresar a nuevos mercados, siendo importante brindarles las herramientas básicas de información respecto al país seleccionado.</p> <p>Para asistir a las distintas actividades ofrecidas por las instituciones, las empresas hacen uso de los boletines y medios accesibles como internet para mantenerse al día con ofertas de información de su interés. Cabe mencionar, que la rapidez de respuesta por parte de las instituciones al ofrecer sus servicios ha sido bien evaluada por parte de los empresarios.</p> <p>Recomendación: Los exportadores hicieron una serie de recomendaciones basados en sus experiencias anteriores,</p>

		<p>mismas que serán tomadas en cuenta e incluidas en el Directorio, también se planea hacer uso de boletines para difundirlo por ser el medio utilizado para mantenerse informados. Todo ello ayudará a la optimización del tiempo, debido a que podrán avocarse a los lugares que mejor se adapten a sus necesidades particulares, al consultar la descripción detallada que tendrán de cada institución.</p>
Objetivo específico 3	9	Según los datos obtenidos, los empresarios casi no han solicitado apoyo a las instituciones, sino que lo han hecho por sus propios medios, lo cual representa una debilidad tanto para las instituciones porque no acuden a sus servicios, como para las empresas porque aumenta el riesgo de tener exportaciones fallidas.
Conocer cómo las empresas se han fortalecido internacionalizándose mediante el apoyo en los requisitos establecidos en los programas de asistencia al exportador	10	
	11	Los empresarios reconocen que el apoyo brindado por las instituciones ha tenido algún impacto en distintas áreas de sus empresas, por lo cual se puede notar la importancia que tienen las instituciones en el desarrollo de la economía nacional. A pesar de que las ferias en otros países presentan muchas ventajas para que las empresas puedan conocer el mercado al cual planean dirigirse, la mayoría de las encuestadas no ha utilizado este mecanismo. Es necesario por tanto que las instituciones promuevan más los beneficios que se logran a través de ellas para incentivarlas a que participen y puedan promover sus productos.
Cumplimiento del objetivo o hipótesis		Conclusión del objetivo específico 3 (parcial)
Sí se ha cumplido porque los empresarios hacen mención de los beneficios obtenidos mediante el apoyo de diversas instituciones.		<p>Según los datos estudiados, los empresarios se aventuran a ingresar a nuevos mercados sin acudir a alguna institución que les asesore, por lo cual posteriormente tienen problemas con la aceptación de sus productos, siendo importante que acudan por apoyo antes de realizar sus exportaciones. Mientras que las empresas que han sido previsoras y se han capacitado y optado por apoyo reconocen los distintos beneficios obtenidos en distintas áreas de sus empresas. Las ferias comerciales a nivel internacional como parte del mecanismo de inserción en nuevos mercados no han sido muy consideradas por los empresarios encuestados.</p> <p>Recomendación: Se visualiza el Directorio como una buena herramienta para el sector exportador porque reunirá información de utilidad para que puedan ingresar a nuevos mercados mejor preparados al acudir a las instituciones de apoyo en materia de exportación, por ello, se realizará con el propósito de darlo a conocer por el medio más adecuado y accesible para los empresarios.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Anexo N° 8 Formulario para ser Socio.



DE – 06.01

ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES
INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Espacio para ASI

Aprobada Rechazada
 Fecha de Ingreso _____
 Cuota Asignada _____
 A partir de _____

- 1) Razon Social de la Empresa _____
- 2) Nombre Comercial _____
- 3) Siglas (si las tiene) _____ 4) Año de Fundación _____
- 5) No de Registro IVA _____ NIT _____
- 6) Giro _____
- 7) No de Empleados _____ Capital Social _____
- 8) Dirección de Oficina _____
 Ciudad _____
- Teléfonos _____ Fax _____
- 9) Dirección Fábrica _____
 Ciudad _____
- Teléfonos _____ E-mail _____
- Fax _____ Internet _____ Apto. Postal _____
- 10) Presidente _____
 E-mail _____
- 11) Gerente General _____
 E-mail _____
- 12) Gerente Financiero _____
 E-mail _____
- 13) Gerente Administrativo _____
 E-mail _____
- 14) Gerente de Producción _____
 E-mail _____
- 15) Gerente de Personal _____
 E-mail _____
- 16) Gerente de Ventas _____



DE – 06.01

ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES
INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 17) Enviar correspondencia a _____
- 18) Marcas _____
- 19) Materia Prima _____
- 20) Origen de Materia Prima _____
- 21) Mercado de Ventas _____
- 22) Empresas de ASI que puedan dar referencia _____

Empresa

Contacto

Empresa

Contacto

Nombre

Firma y Sello de la Empresa

Anexo N° 9

Mensaje enviado a las empresas que solicitan ser socios de ASI

ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES

Apoyando la Industria desde 1958

San Salvador, 09 de noviembre de 2012

Distinguido XXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

La Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) Presidida por el Dr. Javier Ernesto Simán, se complace en comunicarle, que su Empresa ha sido seleccionada como una privilegiada candidata a ser parte de las Empresas exitosas que conforman nuestra membresía, considerando que perteneciendo a esta gremial, obtendrá una serie de beneficios logrando oportunidades de crecimiento, representatividad y fortalecimiento, donde encontrarán nuevos contactos y oportunidades de negocio que apoyan al constante éxito de su Empresa.

Dentro de nuestros beneficios le ofrecemos Asesorías sobre el manejo de las principales áreas de gestión de su empresa, económica, eficiencia energética, fiscal, tributaria, aduanera, de comercio internacional, Laboral, entre otras.

Nos comprometemos a ser su gestor ante instituciones del Estado y Organismos facilitando los procesos y logrando el alcance de sus resultados. También contará con acceso a desayunos, conferencias Informativas, salones completamente equipados para conferencias, auditorio con capacidad de 175 personas, directorio industrial, revista industrial, entre otros, para fortalecer y mantener en alto la imagen de su Empresa.

Además podrán contar con innovadores servicios facilitándole capacitaciones y consultorías. Actualmente impulsamos los sistemas de calidad bajo Normas ISO e innovadores programas de apoyo como lo es el programa de eficiencia energética.

Obtendrá apoyo en Gestiones de Becas para hijos de su personal, importantes descuentos en diferentes Capacitaciones, un estudio acorde al sector al que pertenezca su empresa valorado en \$350, una Publicación de ½ Página en la Revista Industria Magazine valorado en \$650 (5,000 ejemplares), acceso a la Base de Datos para la contratación de personas con discapacidad en caso que la empresa lo requiera, y muchos más.

Nos encantaría que nos concedieran una cita para escucharlo, saber sus necesidades y exponerles personalmente todas las oportunidades que obtendría su prestigiosa Empresa al estar afiliada con nosotros.

Me pongo a sus órdenes para cualquier consulta.

ASOCIACION SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES

Atentamente,

Lic. Gloria de Santos

Ejecutiva de Cuentas

Tel. Direc.2267-9234

Tel.PBX. 2267-9200

Cel.7851-5058

Email: negocios1@asi.com.sv

Anexo N° 10: Formularios para acceder a la devolución del impuesto del 6%

MINISTERIO DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN DE COMERCIO E INVERSIÓN
DEPARTAMENTO DE INCENTIVOS FISCALES

SOLICITUD DE BENEFICIOS DE LA
LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES



SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA

Yo, _____ mayor de edad, en mi carácter de Persona
Natural _____ Representante Legal _____ Apoderado legal _____
de la Sociedad _____
con número de N.I.T. _____ y D.U.I. _____

Atentamente solicito los beneficios de la Ley de Reactivación de las Exportaciones por exportaciones que se realicen a países ubicados fuera del Área Centroamericana, de productos que adelante relacionaré

Señalo para oír notificaciones:

Nombre de Contacto: _____

Teléfono: _____ Fax: _____ e-mail: _____

Dirección: _____

Nombres Autorizados para Efectuar Trámite	Firmas

San Salvador, a los _____ días del mes de _____ de dos mil cuatro.

FIRMA Y SELLO

MINISTERIO DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN DE COMERCIO E INVERSIÓN
DEPARTAMENTO DE INCENTIVOS FISCALES
SOLICITUD DE BENEFICIOS DE LA
LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Datos de la Empresa.-

Razón Social o Denominación: _____

Abreviatura: _____

Número de N.I.T. _____

Dirección:

Oficina _____

Planta _____

Teléfono: _____ Fax: _____ e-mail: _____

Página Web _____

Situación del Local: Propio _____ Arrendando _____ ; con un Área de _____ Mts².

Tipo de Empresa:

Productora _____ Comercializadora _____ Servicios _____

Actividad: _____

Distribución de los bienes o servicios (en %):

Nacional. _____ C.A. _____ Fuera de C.A. _____

Fecha Inicio de Operaciones (dd-mm-aa): _____

Monto Inversión Actual \$ _____

Monto Inversión Proyectada \$ _____

MINISTERIO DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN DE COMERCIO E INVERSIÓN
DEPARTAMENTO DE INCENTIVOS FISCALES
SOLICITUD DE BENEFICIOS DE LA
LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Generación de Empleo.

	Actuales	Proyectados
Producción		
Administración		
Ventas		

ANEXOS

1. Original y fotocopia de N.I.T. y D.U.I. de la persona que firma la solicitud.
2. Matrícula de Empresa y Establecimiento
3. Original y fotocopia del N.I.T., Escritura de la Sociedad y Personería Jurídica con que actúa.
4. Balance General y Estado de Resultados (proyectados si es empresa nueva).
5. Descripción del Proceso de Producción (en el caso de empresas comercializadoras o de servicios presentar un modelo de operación)

En caso de Empresas Productoras:

- Lista de Materia Prima importada con su partida arancelaria.
- Lista de Productos de Exportación con su partida arancelaria.

En caso de Empresas Comercializadoras

- Lista Empresas Proveedoras, del producto a exportar, con nombre de los productos que le proveen, nombre del contacto y número telefónico.
- Fotocopia de una factura de compra del producto, por cada proveedor.

IMPORTANTE: Presentar este formulario debidamente lleno junto con todos sus anexos, de lo contrario no será recibido.

Anexo N° 11: formulario de pre calificación de Fondeprou

Formulario N° 1
Formulario Pré-Registro

Información General de la Empresa:

<p><u>Información a completar :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Razón Social de la empresa : ▪ Nombre de la empresa: ▪ NIT de la empresa: ▪ Número de Registro de Contribuyente (IVA): ▪ Numero de Matricula de Comercio: ▪ Rubro O ActividadEconómica : ▪ Dirección de la empresa (Departamento): <p><u>Información de Contacto:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Interlocutor: ▪ Función: ▪ Teléfono: ▪ E-Mail: <p><u>Información de la actividad:</u> <i>(Resume brevemente la actividad de su empresa y los productos y/o servicios que ofrecen)</i></p>

Plan de Actividades:

<u>Actividad a Realizar:</u> <i>Por favor describir Brevemente la actividad(es) que desea realizar y priorizarlas</i>	<u>Objetivo de la actividad:</u> <i>Por Favor describir el objetivo de la (s) actividad (es) destacando el aporte principal de la iniciativa</i>	<u>Duración Y Costo</u> <i>Por favor mencionar la duración y costo (s) estimados de la(s) Iniciativa (s)</i>	<u>Documentación Requerida</u>
<i>Actividad 1:</i>			Cotización 1
<i>Actividad 2:</i>			Cotización 2
<i>Actividad 3:</i>			Cotización 3
<i>Actividad 4:</i>			Cotización 4

En caso que la iniciativa conlleve adquisición de maquinaria por favor llenar el la siguiente información:

<u>Maquinaria y/o proceso actual</u> (Por favor describir la maquinaria y/o proceso con el que se trabaja actualmente)	<u>Maquinaria Solicitada</u> (Por favor detalle las especificaciones de la nueva maquinaria)	<u>Objetivos de la Iniciativa:</u> (Por favor describa los objetivos del cambio/adquisición de maquinaria)	<u>Productos</u> (Describa los productos que pasaran por la nueva maquinaria)	<u>Adecuaciones</u> (Por favor mencionar si la nueva maquinaria necesitara adecuaciones de planta o capacitación del personal para ser puesta en marcha)
<u>Maquina 1</u>				
<u>Maquina 2</u>				
<u>Maquina 3</u>				

Información adicional:

¿Su empresa exporta en la actualidad?

Si la respuesta fue afirmativa llenar el siguiente cuadro.

<u>Países:</u>	<u>País 1</u>	<u>País 2</u>	<u>País 3</u>
<u>Desde que año</u>			
<u>Monto de exportación en el último ejercicio Cerrado</u>			

¿Su empresa ha recibido apoyo anteriormente de alguna Institución de gobierno?

- FOEX-FONDEPRO
- CONAMYPE/ CDMYPE
- EXPORTA
- OTRO

¿Cómo la empresa se enteró de FONDEPRO?

- Periódico
- Medios de comunicación
- Eventos
- Recomendación Personal

Anexo N° 12

Cooperación Externa Gestionada por el MINEC

NOMBRE DEL PROYECTO	ORGANISMOS COOPERANTES	MONTO FINACIADO US \$	ESTADO DEL PROYECTO
Plan global para el aprovechamiento de oportunidades comerciales del sector hortofrutícola de El Salvador	Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés)	1,909,004.00	En Gestión
Registro Único de Participantes (RUP)	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)	594,000.00	Avance de 62%
Convenio de Cooperación Financiera no Reembolsable para el Apoyo a las Negociaciones del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica (C.A) y la Unión Europea (UE)		880,000.00	Avance de 94%
Convenio de Cooperación Financiera no Reembolsable para el Proceso de Unión Aduanera Centroamericana		500,000.00	Avance de 59%
Apoyo al logro de los objetivos de la política industrial del Gobierno de El Salvador a través del fortalecimiento del Fondo de Desarrollo Productivo, FONDEPRO II		1,000,000.00	Avance de 98%
Encuesta Nacional de Innovación		40,000.00	Aprobado
ATN/OC-11265-ES: Programa de Eficiencia Energética (PEE)	Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	666,200.00	Avance de 99%
ATN/OC-10897-ES Desarrollo de la estrategia de biocombustibles		370,246.68	Finalizado
Evaluación Ambiental Estratégica (EAE) del Sector Minero Metálico de El Salvador (finalizó su ejecución en diciembre 2011)	Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)	406,252.78	Finalizado
TOTAL DE FINANCIAMIENTO	6,715,905.30		