

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS



**" ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES DE
LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES
COMO UNA ALTERNATIVA PARA
LA REACTIVACION DE LA
ECONOMIA NACIONAL "**

TRABAJO DE GRADUACION:

PRESENTADO POR:

**HECTOR SALVADOR ESPINOZA FUENTES
JUAN MANUEL ARCE MOLINA
JOSE RAMON ANAYA RUANO**



PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

T
382.6
E 77a

Ej. 1

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

Licenciado: José Luis Argueta Antillón

SECRETARIO GENERAL

Ingeniero: René Mauricio Mejía Méndez

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO

Licenciada: María Hortensia Dueñas de García

SECRETARIO

Licenciado: Santos Saturnino Serpas

ASESOR

Licenciado: José Luis Mendoza

TRIBUNAL EXAMINADOR

PRESIDENTE

Licenciado: Jorge Mauricio Rivera

PRIMER VOCAL

Licenciado: Angel Menéndez Santillana

SEGUNDO VOCAL

Licenciado: José Luis Mendoza

DEDICATORIA

UES BIBLIOTECA CENTRAL



INVENTARIO: 10117528

A DIOS TODOPODEROSO

*POR SU PRESENCIA DIVINA A LO
LARGO DE NUESTRA CARRERA*

A NUESTRAS FAMILIAS

*CON CARIÑO E INFINITA GRATITUD
POR SU APOYO Y COMPRESION.*

*A NUESTROS AMIGOS
Y COMPAÑEROS*

CON MUCHO APRECIO

A NUESTROS PROFESORES

*CON AGRADECIMIENTO POR LA
VALIOSA ORIENTACION PROPOR-
CIONADA EN EL TRANCURSO DE
NUESTRA FORMACION.*

INDICE

	PAGS.
INTRODUCCION	
CAPITULO 1	
" ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR "....	1
1. Exportación de Productos Tradicionales de El Salvador.....	7
1.1 Café	7
1.2 Azúcar	12
1.3 Algodón	16
2. Exportación de Productos no Tradicionales de El Salvador.....	19
CAPITULO II	
" LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EL SALVADOR ".....	29
1. Concepto e Importancia de las Empresas Exportadoras de Productos no Tradicionales dentro de la Economía Salvadoreña.....	29
1.1. Concepto	29
1.2. Importancia	29
2. Fuentes y Políticas de Financiamiento al Sector no Tradicional.....	32

2.1. Fuentes y Políticas Internas de Financiamiento	32
2.1.1. Líneas Internas de Financiamiento...	36
2.1.2. Políticas Internas de Financiamiento	44
2.2. Fuentes y Políticas Externas de Financiamiento	46
2.2.1. Líneas Externas de Financiamiento...	47
2.2.2. Políticas Externas de Financiamiento	71
3. Aspectos Normativos.....	73
3.1 Aspectos Legales	73
3.2 Procedimientos Vigentes	76
3.3 Mecanismos de Control	103

CAPITULO III

" SITUACION ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES "	116
1. Exportación de Productos no Tradicionales	118
1.1. Demanda Real de Productos Exportados.....	121
1.2. Demanda Potencial de Productos Exportables....	122
2. Financiamiento al Sector Exportador de Productos no Tradicionales.....	126
2.1. Financiamiento Interno.....	127
2.2. Financiamiento Externo.....	132
3. Procedimientos Empleados por las Empresas para la Exportacion de Productos no Tradicionales.....	134
3.1 Procedimientos Previos a la Exportación.....	134
3.2 Procedimientos de Exportación.....	135

4.	Conclusiones.....	138
4.1	Relativas a la Comercialización	138
4.2	Relacionadas con las fuentes y usos del Financiamiento.....	139
4.3	Respecto a los Procedimientos Empleados.....	141
5.	Recomendaciones.....	142
5.1	Comercialización.....	142
5.2	Financiamiento.....	144
5.3	Procedimientos.....	148

CAPITULO IV

" DISEÑO DE COMO EXPORTAR".....	150
1. Diseño de un Modelo de Cómo Exportar Productos No Tradicionales".....	151

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

Tradicionalmente nuestro país ha exportado café, algodón y caña de azúcar, históricamente se ha creado así una dependencia de toda la economía con respecto a esos productos agrícolas.

En la actualidad nos encontramos con un sector exportador de productos tradicionales que no es capaz de generar las divisas necesarias para hacer frente al pago de las importaciones, así como tampoco para lograr el cumplimiento de otras obligaciones Internacionales.

Ante esta situación existe la necesidad de diversificar las exportaciones. Tal diversificación constituye una estrategia que podría ser capaz de contribuir a generar ingresos de divisas y ayudaría a incrementar el nivel de empleo, lo cual coadyuvaría en buena medida al logro de la reactivación de la economía salvadoreña.

El presente trabajo lleva como objetivo analizar la situación actual de las exportaciones de productos artesanales no tradicionales, así como de aquellas variables que intervienen en esta actividad, en tal sentido la investigación de campo se desarrolló en empresas: a)

Exportadoras Intermediarias (aquellas que compran internamente el artículo a productores diversos); b) Productoras que directamente exportan fuera del área Centroamericana; c) Productoras que no exportan y que potencialmente podrían hacerlo en forma eficiente.

Toda la información recopilada se presenta en cuatro capítulos que a continuación se detallan:

El Capítulo I: comprende los antecedentes de las exportaciones en El Salvador, el cual se desarrolla en dos apartados: El primero contiene los antecedentes históricos que sobre las exportaciones de productos tradicionales se conocen en El Salvador; el segundo trata lo concerniente a los antecedentes en relación a la exportación de productos no tradicionales del país.

En el Capítulo II: se han contemplado las exportaciones de productos no tradicionales de El Salvador, para lo cual se desarrollan tres apartados: El primero contiene la conceptualización e importancia de las empresas exportadoras; el segundo contiene un detalle de las fuentes y políticas de financiamiento a dicha actividad y un tercer apartado que nos detalla aspectos legales, procedimientos vigentes y mecanismos de control necesarios para el

funcionamiento de la actividad exportadora de productos no tradicionales.

El Capítulo III: presenta un análisis sobre la situación actual de la exportación de productos no tradicionales. El capítulo incluye una investigación de campo en empresas dedicadas a producir y exportar este tipo de bienes y para que el diagnóstico fuera más acertado, se trabajó en cuatro apartados: en el primero se comenta sobre la demanda potencial y real de productos exportables; en el segundo se presenta información sobre el financiamiento interno y externo que se ha otorgado al sector exportador; en el tercero los procedimientos previos a la exportación, así como en la realización de ésta; en el cuarto apartado, se presentan conclusiones relativas a: Comercialización, Fuentes y Usos del Financiamiento, así como los procedimientos diseñados, y finalmente en un quinto apartado se exponen las recomendaciones sobre comercialización, financiamiento y procedimientos.

En el Capítulo IV: se ofrece el diseño de como exportar productos artesanales, y las recomendaciones específicas relativas a la comercialización, financiamiento y procedimientos.

Al final de este documento se presentan los anexos de formularios utilizados en el proceso de exportación proporcionados por las instituciones relacionadas con la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, además se incluyen los cuestionarios utilizados en la Investigación de campo y la bibliografía consultada.

CAPITULO I

**" ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES
DE EL SALVADOR "**

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR.

De acuerdo a las normas internacionalmente aceptadas, el aparato productivo de El Salvador, se clasifica en tres grandes sectores de actividad económica; 1) sector agropecuario, el cual agrupa a todas las empresas cuya actividad se relaciona con los recursos naturales; 2) sector industrial, que comprende las empresas dedicadas a la transformación de materia prima en producto disponible para la comercialización; y 3) sector servicios, que es donde se incluyen las empresas oferentes de servicios de toda índole, caracterizándose este último sector por el uso intensivo del factor trabajo.

El Salvador, como muchos países latinoamericanos, ha hecho gravitar su actividad económica en torno a la producción agrícola y pecuaria, como se ilustra en el siguiente cuadro que consta de cifras absolutas y relativas para el período 1979 - 1986 por sectores producto y anual por sectores.. en miles de colones.

CUADRO Nº 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE EL SALVADOR POR SECTORES DE
ACTIVIDAD.

1979 - 1986

(EN MILES DE COLONES Y POR CIENTO)

SECTORES	1979		1980		1981		1982	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
PRIMARIO	2517753	29.25	2491519	27.94	2119486	24.51	2089035	23.30
SECUNDARIO	1674409	19.45	1645375	18.45	1653386	19.12	1682401	18.76
TERCIARIO	4415010	51.30	4779706	53.61	4873628	56.37	5194755	57.94
T O T A L	8607172	100.00	8916600	100.00	8646500	100.00	8966191	100.00

SECTORES	1983		1984		1985		1986	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
PRIMARIO	2175700	21.43	2338000	20.06	2631300	18.36	3996600	20.22
SECUNDARIO	1915500	18.87	2192400	18.81	2783400	19.42	3632800	18.38
TERCIARIO	6060600	59.70	7126800	61.13	8916200	62.22	12133500	61.40
T O T A L	10151800	100.00	11657200	100.00	14330900	100.00	19762900	100.00

Revistas del Banco Central de Reserva de El Salvador - 1984

- 1985 - 1986 - 1987 - 1988 y 1989.

El cuadro número 1 muestra un alto peso relativo del sector servicios, pero dada la diversidad de actividades allí contenidas y el hecho de que su producto no crea riqueza material, sino que sirve de apoyo al resto de procesos productivos, hace que este sector no sea un elemento tan útil en el análisis económico de un país. De los dos sectores restantes, que son responsables de la producción de medios materiales de vida, se hace evidente la mayor participación del Sector Agropecuario en la generación del Producto Territorial Bruto de nuestro país.

En el comercio internacional, El Salvador participa exportando productos agrícolas en mayor proporción que productos industriales, caracterizándose así como un país agro-exportador. Al reunir los distintos productos exportados provenientes de uno y otro sector puede notarse claramente esa caracterización, tal como lo muestra el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 2.

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR EN MILES DE COLONES Y EN PORCENTAJES SEGUN SECTOR DE ORIGEN.

SECTORES	1980		1981		1982	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
AGROPEC.	1951770	72.70	1453833	73.00	1288267	73.80
INDUSTRIAL	732183	27.30	538107	27.00	459349	26.20

SECTORES	1983		1984		1985	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
AGROPEC.	1443547	76.20	1329356	74.10	1375251	81.00
INDUSTRIAL	451060	23.80	464076	25.90	322169	19.00

En el cuadro Nº. 2 se evidencia el alto peso relativo de las exportaciones agropecuarias, del 72% al 81%. Al analizar la estructura de las exportaciones de productos agropecuario se destaca la importancia que entre ellos tiene la exportación de los denominados productos tradicionales: café, algodón y azúcar.

Revistas del Banco Central de Reserva de El Salvador - 1984 - 1985 - 1986 - 1987 - 1988 y 1989.

Estos productos responden en un alto porcentaje de las exportaciones agropecuarias y las cifras que se presentan en el cuadro Nº. 3 se han obtenido de esta manera: para el café, se consideró el café en sus distintas formas, para el azúcar se tomó el azúcar sin refinar y los dulces de azúcar, el algodón en su forma tradicional. Además se compara el valor de las exportaciones de estos productos tradicionales con el valor total de las exportaciones agropecuarias.

CUADRO Nº. 3

VALOR DE LAS EXPORTACIONES TOTALES Y PARCIALES DE EL
SALVADOR. EN MILES DE COLONES Y PORCENTAJES.

AÑOS	TOTAL	SUB-TOTAL		AZUCAR		CAFE		ALGODON	
	AGROPEC	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
1980	1951770	1811627	92.8	33418	2	1560353	86	217856	12
1981	1453833	1320039	90.8	37081	3	1144927	87	138031	10
1982	1288267	1169643	90.8	39712	3	1014183	87	115748	10
1983	1443547	1348017	93.3	100230	8	1107044	82	140743	10
1984	1329336	1177511	90.1	64688	5	1106947	92	25876	3
1985	1375251	1266216	92.1	57931	5	1131383	89	76902	6

Todo lo anterior demuestra la importancia económica que para El Salvador representa el cultivo y exportación de estos productos tradicionales, son la fuente de trabajo de gran parte de la población y proporcionan la mayor parte de las divisas que capta nuestro país. Sin embargo estas funciones deben ser estudiadas con mayor detalle, pues al observar la evolución de estos productos, en valor y en volúmen, no se aprecian crecimientos significativos y más aún, aparecen contracciones en algunos períodos; dicha evolución se presenta en este cuadro.

CUADRO Nº. 4

EXPORTACION DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE EL SALVADOR.

(EN MILES DE COLONES Y MILES DE KILOGRAMOS)

AÑOS	AZUCAR		CAFE		ALGODON	
	VALOR	VOL.	VALOR	VOL.	VALOR	VOL.
1980	33418	34523	1560353	186989	217856	62241
1981	37081	44744	1144927	167849	138031	36352
1982	39712	54115	1014183	142984	115748	37033
1983	100230	89203	1107044	184456	140743	40208
1984	64688	75267	1106947	165056	25876	8308
1985	57931	111433	1131383	161188	76902	28113

Revistas del Banco Central de Reserva de El Salvador - 1984
- 1985 - 1986 - 1987 - 1988 y 1989.

Debe notarse que el azúcar entre 1980 y 1985, inicialmente sufrió un incremento en 1983 significando el 8% de las exportaciones de productos tradicionales de El Salvador, a partir de este año disminuyó llegando a exportarse un 5% respecto al total de productos tradicionales de exportación.

El café en 1980 aportó un 86% sobre la exportación de productos tradicionales, en 1981, 1982 y 1983 se mantuvo en 87%, 87% y 82% respectivamente, en 1984 representó un 92% de estas exportaciones, para 1985 decreció a un 89%.

El algodón en 1980 participó en un 12% decreciendo hasta un 3% en 1984.

1. EXPORTACION DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE EL SALVADOR

1.1. CAFE

A principios del siglo XX la agricultura comercial se había convertido en sinónimo de producción de café, en donde las fincas de café dominaban la vida social y económica de la mayoría de las comunidades rurales. El café producía las divisas del país, generaba impuestos, proporcionaba fondos para el gobierno central y

local, financiaba las construcciones de carreteras, puentes y ferrocarriles, creaba empleo permanente y temporal para una parte de la población y hacía las fortunas de unos pocos.

El valor total de las exportaciones demuestra la importancia comercial de este producto, el cual en 1901 constituía el 76% del total de las exportaciones; en 1911, el 73%; en 1921 el 80%; en 1931 el 95%; y en 1945 el 79%.

Debido a la importancia y riqueza que generaba este producto los señores cafetaleros se organizaron, en 1929, como Asociación Cafetalera de El Salvador y en 1942 se formó la Compañía Salvadoreña del Café (COSCAFE), en las cuales se controlaban los intereses, el crédito nacional y los sistemas comerciales; además se manipulaban los procesos de cambio para asegurar la estabilidad política y el orden económico existente, logrando hacer de El Salvador el principal exportador de Centro América.

Las exportaciones en El Salvador han seguido un ritmo marcadamente ascendente, aunque en los

últimos años ha disminuído la tasa de crecimiento de las mismas. Para analizar las causas del por qué ha disminuído esta tasa de crecimiento, es necesario hacer un análisis exhaustivo del café que ha sido y sigue siendo el principal renglón de nuestras exportaciones.

La tendencia a la baja de los precios del café tiende a empeorarse en los países cafetaleros, mientras que los índices de precios de los países productores de artículos manufacturados marcan una tendencia ascendente, de tal manera que si la Organización Internacional del Café (OIC) no logra hacer ajustes sustanciales, los precios del producto pueden continuar descendiendo. En esta forma los países productores de café se verán presionados simultáneamente por el alza de los precios en los bienes que compran a los países industrializados y por la baja en el precio del producto que exportan.

El fenómeno de debilitamiento de precios y el volumen de las exportaciones (ya que estan reguladas por cuotas) ha sido un factor

determinante de la pérdida de ingresos para los países cafetaleros.

También tiene igual importancia, la eliminación de prácticas discriminatorias y restricciones comerciales que dificultan el mercado cafetalero. A esto debemos agregar que la ampliación del consumo encuentra hoy una serie de obstáculos en las prácticas discriminatorias que aplican muchos países; en los altos gravámenes arancelarios e impuestos de consumo; en los sistemas de cuotas o contingentes de importación y finalmente en las preferencias que aún subsisten para los cafés de determinadas zonas. Entre países Europeos como Francia, Alemania Occidental, Italia, Finlandia y España, existen pesados tributos sobre la importación o el consumo del café.

Desde el año de 1880 la economía nacional depende de la producción del café. Ya en ese año las exportaciones nacionales fueron fuertemente influenciadas por la venta de tan preciado producto. Desde entonces adquirió singular importancia, constituyéndose en el producto más

valioso de nuestras exportaciones. La dependencia económica en cuanto a su producción y a su precio ha sido en algunas épocas prácticamente absoluta.

Aún cuando en cifras absolutas los ingresos de café han tenido fluctuaciones en los últimos años su participación en el total de exportaciones ha venido disminuyendo a tal grado que desde el año de 1954 en que alcanzó su máximo nivel de exportación, ha venido descendiendo constantemente.

Esto podría indicar cierto grado de diversificación de las exportaciones, pero la verdad es que la participación del café se ha visto limitada por una injusta cuota de exportación que fue asignada desde el primer convenio del café. Además, el deterioro en los precios ha comprometido al país a mantener fuertes excedentes sin vender.

Con la firma de un nuevo convenio de producción en 1968 se amplió un poco más la cuota de exportación de El Salvador pero no en forma suficiente, como para dar salida a las existencias

acumuladas en las cosechas anteriores.

Los ingresos procedentes de la venta de café son los principales medios de pago para la masa campesina que se ocupa del cultivo, preparación y recolección del grano del café.

El financiamiento de la cosecha se hace a través de créditos concedidos por el sistema bancario y por empresas dedicadas a la exportación.

1.2. AZUCAR

Las regiones cañeras del país estaban concentradas principalmente en la Zona Central y Occidental, donde existían cañales que se destinaban tradicionalmente a la producción de la panela. La producción de azúcar se hacía con métodos rudimentarios y nadie se preocupaba por mejorarlos. Fue en 1860 cuando se introdujo el primer molino de tres masas y en 1882 se instaló el primer molino moderno en el "Ingenio El Angel", con el fin de elaborar azúcar en forma agroindustrial y exportarla a Inglaterra.

En el año de 1889, don Jorge Meléndez, Ex-Presidente de la República, introdujo el procedimiento de sulfitación para obtener azúcar blanca, siendo en los ingenios Venecia, Prusia y El Angel donde se produjo azúcar blanca por primera vez.^{1/}.

Inicialmente en el país una casa comercializadora particular, fue quien ordenó el mercado, hasta la crisis de 1930, en que tuvo que cerrar; debido a lo anterior, el General Maximiliano Hernández Martínez inició en 1932 la Legislación relativa a la Agroindustria azucarera con el Decreto Nº. 130 de fecha 13 de Junio de 1932, en el cual gravaba cada quintal de azúcar con el impuesto de un colón con destino al consumo interno.

El 6 de Diciembre de 1932, se creó la Comisión de Defensa de la Industria Azucarera, formada por dos representantes del Gobierno (Ministro de Agricultura y Ministro de Hacienda), y tres delegados del gremio azucarero, elegidos de

^{1/} Propuesta de Política para el apoyo del sector público al Desarrollo Agroindustrial. López Ortíz, Ana Delmy 1985.

los productores de azúcar asociados e independientes, se fijaron oficialmente los precios al por mayor y menor, se asignó cuota de producción para el consumo interno a cada ingenio, en esa fecha se matricularon 28.

El 5 de Diciembre de 1945, por medio del Decreto Nº. 253 en el Gobierno del General Salvador Castaneda Castro, se derogó el Decreto Nº. 130 del 13 de Junio de 1932, creándose el impuesto de dos colones por quintal de azúcar, para consumo interno y tres colones por quintal que se exportara.

En la zafra 1946 - 1947, se fijaron las cuotas de azúcar para consumo interno, por medio del Decreto Nº. 215 del 28 de Diciembre de 1946; fijándose el precio máximo de azúcar al consumidor de ¢0.25 la libra de azúcar blanca y ¢0.20 la libra de azúcar amarilla.

El año de 1960 se convierte en una fecha significativa para el desarrollo de la industria del azúcar, ya que después de ser una industria de carácter rudimentario, con métodos artesanales

para su elaboración, pasa a ser un producto generador de divisas, al entrar a formar parte del mercado de azúcar de los Estados Unidos. Esto se debe a que la cuota azucarera cubana fue repartida entre varios países latinoamericanos, entre ellos, El Salvador, lo que ayudó grandemente al desarrollo de la industria azucarera salvadoreña.

La exclusión de Cuba en 1961, de la cuota preferencial asignada por los Estados Unidos, dió motivo para que los países competidores incrementarán su producción, con la esperanza de obtener un mayor porcentaje de la cuota en los años venideros. Esta razón, así como el alza de precios en el mercado mundial, impulsó a los industriales de nuestro país, a efectuar fuertes inversiones y a mejorar las instalaciones azucareras con el fin de aumentar su capacidad. Culminó este impulso con la instalación de una poderosa central azucarera de gran capacidad. Es así como la capacidad instalada prácticamente se duplicó con esta nueva inversión.

La distribución de las cuotas para el mercado norteamericano no ha sido suficiente para muchos

países, de ahí que ha habido muchos excedentes, los cuales han afectado los precios del mercado mundial y por lo consiguiente la economía de los países productores.

En la distribución de las cuotas tiene que participar directamente la Comisión de Defensa de la Industria Azucarera, por intermedio del Ministerio de Economía.

El comportamiento de las exportaciones de azúcar en los últimos años es el siguiente: en 1980 se exportaron \$33.4 millones de colones; en 1981, \$37.0 millones; en 1982, \$39.7 millones; en 1983, \$100.2 millones; en 1984, \$64.6 millones y en 1985, \$57.9 millones.

1.3. ALGODON

Al igual que el añil, el cultivo del algodón se asegura que existía antes del descubrimiento de América, prueba de ello es la existencia en las piezas arqueológicas de ciertas vestimentas o tejidos hechos de algodón, que eran utilizados por los indígenas.

En la época de la colonia, los Departamentos de La Paz y Usulután se especializaron en el cultivo del algodón. Durante el período de la guerra de Secesión en los Estados Unidos, el algodón adquiere mucho interés en El Salvador, a pesar de no conocerse en el país técnicas avanzadas del cultivo.^{2/}

En 1865, la producción de algodón logró alcanzar un valor de \$280.000, cantidad considerada elevada para esa época. En el año de 1870 se produjo una caída completa de los precios internacionales de éste, lo que originó que el rubro algodonero desapareciera de las estadísticas de las exportaciones.

Entre los años de 1929 y 1930, aparecieron las primeras fábricas de hilados y tejidos en El Salvador. Fue entonces que el Gobierno dictó las primeras políticas de protección y desarrollo de la industria nacional. Se puede decir que, para esta fecha, el algodón empieza a convertirse en un

^{2/} MIPLAN - OEA. Proyecto subregional de Instrumentos de Política Científica y Tecnológica. I.P.E.T. Sector Agropecuario. Sub - proyecto de El Salvador: Estudio Complejo Algodonero. San Salvador, Abril de 1982.

producto de importancia en la economía salvadoreña.

Con la finalización de la segunda guerra mundial el precio de la fibra y tejido en el mercado mundial aumentó. Esto dió origen a que la producción nacional se incrementara significativamente, formándose un excedente, que fue destinado hacia la exportación, originándose, por primera vez, dificultades para la comercialización del algodón.

Por este motivo, los agricultores se organizaron en el año 1940 y, en el año de 1942 se creó la Cooperativa Algodonera Salvadoreña Ltda., institución privada, la cual se creó con el objeto de velar por el cultivo, procesamiento y venta del algodón. Como resultado de lo anterior, la industria de hilados y tejidos nacional, se incrementó considerablemente.

Los precios de venta de algodón en plaza son determinados de acuerdo a un Convenio Permanente celebrado con la Unión de Industrias Textiles del País, casi siempre a base de los precios de exportación. La comercialización del producto se hace a

través de la Cooperativa Algodonera Salvadoreña la cual se pone en contacto con los compradores del exterior para efectuar las ventas del producto. Unicamente la cooperativa realiza la exportación del algodón y de los sub-productos del algodón. Los embarques se efectúan de acuerdo a las ventas efectuadas y a la disponibilidad de los stocks.

El cultivo del algodón en escala comercial en El Salvador, data de muchos años, ya que para 1923 se sembraron 30 mil manzanas, pero fue al crearse la Cooperativa Algodonera Salvadoreña, en 1942, cuando en realidad se inicia el ordenamiento de los cultivos y la industrialización de la fibra y semilla.

2. EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EL SALVADOR.

Es ampliamente conocido que las regiones y los países difieren sustancialmente en la habilidad o capacidad para producir determinadas mercancías. Algunos están más aptos para generar productos agrícolas; otros se especializan en el suministro de ciertos minerales; otros se destacan en el campo de la

manufactura y hay algunos cuya principal actividad se concentra en la generación de servicios.

Entre los factores que determinan esa especialización están, en primer lugar, y quizás el más fundamental, la dotación relativa de los factores de producción. Por ejemplo, un país puede tener abundante mano de obra y tener una escasez relativa de tierra y recursos financieros. En este caso, supuestamente, el país utilizaría en forma intensiva la mano de obra en una dimensión territorial relativamente estrecha. Por el contrario, un país que es abundante en recursos financieros tiene la opción de especializarse en productos manufacturados (materias primas, bienes de capital).

Un segundo factor determinante de la especialización es el grado de desarrollo tecnológico alcanzado. En las primeras etapas del desarrollo, las actividades productivas que abundan, son aquellas identificadas como extractivas, tales como la agricultura, la minería y la pesca.

A medida que un país alcanza estratos superiores de desarrollo, sus industrias se diversifican y su manufactura se vuelve más sofisticada. En una tercera

etapa se puede generar manufacturas identificadas con la electrónica y una gama completa de artículos que requieren de una alta tecnología.

El tercer factor que es determinante en la especialización es el tamaño del mercado accesible. La dimensión del mercado permite utilizar plenamente la capacidad instalada, alcanzando un tamaño óptimo y eficiente. La dimensión o tamaño aproximado del mercado interno de un país es la capacidad de compra de sus habitantes.

Aún cuando no necesariamente es una regla, los productos que un país exporta son colocados inicialmente en el mercado nacional, posteriormente en el mercado regional y, finalmente, en el mercado extra-regional. Al menos esta es la norma que se observa en los productos industriales.

En el caso de los países menos desarrollados que se encuentran en una etapa de generación de productos primarios, estos son colocados en el mercado externo en virtud de la estrechez de poder de compra de sus respectivos mercados internos.

Un cuarto factor que finalmente se vuelve importante, sobre todo en el mundo de hoy en día es el clima político del país y la mística de desarrollo del mismo. Con esto se quiere decir que un país aún cuando podría estar sustancialmente dotado de recursos naturales, humanos y financieros, pero tiene gobiernos inestables, se le hace difícil la presencia de inversión extranjera, así como la utilización interna del ahorro doméstico para nuevas inversiones.

Los obstáculos al crecimiento y diversificación de las exportaciones de países en vías de desarrollo, se agrupan en dos grandes categorías:^{3/}

- A. De tipo fundamental.
- B. De tipo circunstancial.

A. DE TIPO FUNDAMENTAL

- i. La estructura comercial de los mercados externos.

- ii. La escasa competitividad de los productos nacionales y los altos costos de producción prevalecientes.

^{3/} COEXPORT - El Exportador, Revista Nº. 5, Diciembre 1986.

- iii. Factores institucionales de protección a las empresas locales.
 - iv. Tipos de cambio sobrevaluados.
 - v. Rigideces en las remuneraciones de los factores productivos.
- i. **LA ESTRUCTURA COMERCIAL DE LOS MERCADOS EXTERNOS.** Es limitada, ya que depende de la rigidez en los precios de la demanda de los productos agropecuarios de exportación, la influencia en el mercado mundial por los grandes productores y grandes consumidores y la relativa baja calidad de la producción de bienes manufacturados.
- ii. **LA ESCASA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS NACIONALES Y LOS ALTOS COSTOS DE PRODUCCION PREVALECIENTES.** Es un hecho bien sabido que nuestros productos no tradicionales de exportación tienen una baja capacidad de competencia en calidad y costos en el mercado mundial.

Algunos factores relacionados con la falta de eficiencia de la industria, tiene que ver con la ausencia de controles de calidad, aplicación de tecnología adecuada y mano de obra no calificada. Todo lo anterior no descarta la posibilidad de desarrollar productos de exportación que requieran de la utilización intensiva de la mano de obra, lo que permitiría aprovechar las ventajas comparativas que podría proporcionar un factor de producción relativamente abundante y calificado.

III. FACTORES INSTITUCIONALES DE PROTECCION A LAS EMPRESAS LOCALES. Datos del Banco Mundial indican que desde 1976 se registró un acelerado aumento del proteccionismo en las naciones industrializadas.

Entre los mecanismos de protección adoptados por dichos países se encuentran las medidas arancelarias y los acuerdos de participación en los mercados, restricciones voluntarias a las exportaciones, derechos compensatorios, subvenciones y otros tipos de

asistencia a las industrias nacionales para mantener niveles de producción superiores a los que justifica la demanda.

El objetivo de tales medidas es proporcionar protección a determinadas industrias o factores que se encuentran en una situación desfavorable. Lógicamente, el proteccionismo así descrito, no favorece a las economías subdesarrolladas en el sentido que reduce la oportunidad de obtener divisas y estanca las posibilidades de adoptar políticas de inversión, de producción y comerciales, que permiten mejorar la asignación de los recursos.

Debe aclararse que las medidas de tipo proteccionista de que se ha hablado, no son exclusivas de los países industrializados, sino que también se dan entre los países subdesarrollados que imponen controles a sus importaciones para proteger su industria incipiente, controles que son igualmente perjudiciales e introducen un sesgo anti-exportador.

IV. TIPOS DE CAMBIO SOBREVALUADOS. El problema de los tipos de cambio sobrevaluados es que, no se permite aprovechar la ventaja comparativa de los países cuyo recurso abundante es la mano de obra y origina distorsiones en los precios de los bienes importados y exportados.

V. RIGIDECES EN LAS REMUNERACIONES DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS. Uno de los aspectos que caracterizan a los países subdesarrollados es la tasa de interés nominal que no se adapta a los niveles de inflación interna y externa, por lo que el dinero del ahorrante pierde valor, ya que los intereses devengados no compensan adecuadamente la inflación.

Así mismo, los salarios no siempre son determinados por la productividad de la mano de obra y una política de promoción de exportaciones requiere de una remuneración en relación con la eficiencia de los factores productivos, a fin de mantener costos que sean competitivos en el exterior.

Eso hace necesario una capacitación masiva de la mano de obra, a fin de que los aumentos salariales, que se justifican por razones de tipo social, sean también congruentes con una generación masiva de empleo y un esquema de producción eficiente.

B. DE TIPO CIRCUNSTANCIAL.

No existen redes de comunicación que hagan posible el acceso al mercado internacional; el servicio a la exportación (seguros y mecanismos financieros especializados); programas de transferencia tecnológica; técnicas de control de calidad; sistemas de empaque y embalaje, de acuerdo a los requerimientos del mercado externo. Todos estos aspectos también, al igual que un marco legal e institucional, son necesarios como elementos de apoyo a una política de exportación.

Existen otros aspectos tales como los procedimientos administrativos que resultan engorrosos y que retrasan la viabilidad de un proceso de exportación ágil. En efecto, existen serias deficiencias en lo referente a trámites

administrativos que obstaculizan las operaciones e incluso formularios que no tienen una finalidad práctica evidente y que, obligadamente, tienen que llenarse.

Como punto fundamental y eventual a la vez, puede citarse la ausencia de una política adecuada, integrada y bien definida de fomento a las exportaciones. La ausencia de un plan económico con prioridad al impulso y diversificación de las exportaciones, no ha permitido acciones conducentes a ese fin. En este sentido, no ha habido incentivos y financiamientos adecuados y orientados a fortalecer aquellas actividades que por sus ventajas comparativas podrían conformar una estructura un poco más diversificada de exportación.

CAPITULO II

**" LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES DE
EL SALVADOR "**

CAPITULO II

LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EL SALVADOR.

1. CONCEPTO E IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DENTRO DE LA ECONOMIA SALVADOREÑA.

1.1. CONCEPTO.

Para efectos del presente estudio se define como sector no tradicional de exportación al conjunto de empresas perteneciente al sector manufacturero, ya que éste fue el principal objetivo de la política de exportación a nuevos mercados y dentro del cual se considera específicamente las empresas amparadas a la Ley de Fomento de Exportaciones.

1.2. IMPORTANCIA.

Es importante mencionar que a través de las empresas exportadoras que se encuentran clasificadas dentro del sector no tradicional se

puede lograr un mayor aprovechamiento de la capacidad productiva por medio de la exportación de productos artesanales.

También debe mencionarse que ante una consolidación de este sector de la economía pueden crearse nuevas fuentes de trabajo. Exportar fuera del área significará un ingreso de divisas, lo cual fortalecerá nuestras reservas internacionales y por ende la economía nacional. A la estructura administrativa que sostiene este tipo de empresas debe dársele especial énfasis en lo referente a:

- A. Organizar eficientemente el proceso de cómo exportar, estableciendo el verdadero orden que este tipo de operación conlleva.
- B. Lograr que su crecimiento sea ordenado, evitando que luego tenga que salir del mercado por una deficiente planeación.
- C. Hacer buen uso de las líneas de crédito que tiene estructuradas el Banco Central de Reserva a través de las Instituciones Intermediarias con fondos internos y

externos.

D. Debe además mencionarse lo importante que es para las empresas de este sector el gozar de:

i. Exención total de los impuestos que gravan la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos, accesorios, mobiliario, utensilios y demás enseres que sean necesarios para la producción exportable.

ii. Exención total del Impuesto sobre la Renta por un período de 10 años contados a partir del ejercicio anual impositivo en que la empresa inicie su producción.

Todo lo anterior nos lleva a concluir que además de los criterios propios que el empresario incluye para funcionar en este mercado que se vuelve experimental, se necesita el suficiente apoyo por parte del Gobierno y sus organismos afines, quienes conjuntamente deben crear una estructura capaz de facilitar el fomento de las exportaciones.

2. FUENTES Y POLITICAS DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR NO TRADICIONAL DE EXPORTACION.

La existencia de facilidades de crédito, es una condición necesaria para activar las exportaciones. En este sentido conviene que estudiemos las fuentes y políticas de crédito y los mecanismos establecidos por el Banco Central para el financiamiento de las exportaciones, con el fin de analizar si éstos son eficaces y si, además, conllevan un amplio beneficio para los usuarios del crédito.

Conviene aclarar por anticipado, que el solo hecho de establecer condiciones más favorables para los exportadores de productos artesanales no es estímulo suficiente para la promoción de exportaciones.

2.1. FUENTES Y POLITICAS INTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

El Banco Central de Reserva de El Salvador, estableció una línea de crédito para exportaciones de bienes manufacturados, en noviembre de 1965. Este crédito era destinado principalmente, para financiar las exportaciones producidas por empresas que estuvieran calificadas previamente

por este mismo Banco.

Para obtener este crédito, los bancos del sistema tienen que presentar al Banco Central de Reserva el último Balance General, un Estado de Pérdidas y Ganancias, un Balance de Comprobación y la nómina de accionistas, indicando su procedencia y el capital suscrito, de las empresas exportadoras.

Además de esta información se piden datos sobre el financiamiento del que disponen las empresas actualmente, indicando montos autorizados, plazos, saldos vigentes y una información sobre el volumen del crédito concedido a los importadores, indicando además los saldos deudores a favor de la empresa, en un período que comprenda los últimos seis meses.

Por otra parte, la empresa debe también presentar datos sobre la estructura de los costos sobre el personal que emplea, las materias primas que utiliza y otros datos sobre los productos que fabrica. Deberá comprobar su exportación, presentando una copia del formulario aduanero que

ampara los productos exportados, los cuales se van a financiar y además, el contrato de venta celebrado entre exportador e importador.

Para la aceptación del papel relacionado con el redescuento de documentos de crédito para exportar, después de ser calificadas las firmas, deberán llenar algunos requisitos, tales como: que la exportación se refiera a mercaderías manufacturadas en el país y que el plazo del financiamiento concedido sea acorde con la naturaleza del producto:

180 días para productos de consumo final.

270 a 365 días para bienes de consumo duradero.

Desde el segundo semestre de 1967, está vigente una nueva línea de crédito para el fomento de exportaciones de mercaderías que requieren financiamiento mayor de un año.

Esta línea de crédito ha sido negociada por el Banco Central y un Banco extranjero. Originalmente se hizo el contrato con un plazo de 3 años, ampliando posteriormente a 5, y a un

interés del 6.75%. El crédito se ha destinado para financiar las exportaciones de bienes de capital y bienes de consumo duradero.

Conforme al procedimiento seguido, la comprobación de la operación de crédito y del plazo concedido se evidencia por los siguientes documentos: letra o aceptación negociable, librada por el exportador nacional y aceptada por el importador extranjero; por la constancia presentada del Banco corresponsal extranjero en la cual comunica haber recibido de la institución intermediaria el documento y que lo tiene en cartera para su cobro, la letra o aceptación negociable que haya librado el exportador nacional a cargo del importador extranjero correspondiente a la negociación financiada.

Posteriormente, cuando se amortiza el crédito, los pagos se efectúan por cuotas iguales y escalonadas, a intervalos no mayores de seis meses. Con el objeto de promover la exportación de bienes manufacturados en el país, de productos no tradicionales, el Gobierno tiene la necesidad de negociar con el exterior líneas de crédito con

intereses blandos, capaces de satisfacer la demanda interna de recursos financieros.

Presentamos a continuación las líneas de crédito establecidas por el Banco Central de Reserva de El Salvador a través de sus intermediarios, en este caso los Bancos Comerciales e Hipotecario, quienes operarán de acuerdo a normas establecidas.

A continuación se detallan líneas de crédito existentes y que pueden ser utilizadas por los exportadores y productores de productos no tradicionales.

2.1.1. LINEAS INTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

LINEA ESPECIAL DE CREDITO DE PRE-EXPORTACIONES.

OBJETIVO:

Promover las exportaciones de bienes manufacturados en el país, así como las de productos naturales no tradicionales.

DESTINO:

Financiar el capital de operación necesario para producir los bienes demandados por importadores extranjeros a través de pedidos en firme.

SUJETOS DE CREDITO:

- a. Las personas naturales o jurídicas del sector privado que produzcan y exporten bienes manufacturados o productos naturales no tradicionales, que hayan sido calificadas para utilizar esta línea.

PLAZO:

El plazo de los créditos debe estar acorde con el período necesario para producir o preparar los productos a exportarse, sin excederse de los siguientes:

180 días para productos de consumo final.

365 días para bienes duraderos.

TASA DE INTERES ANUAL AL USUARIO:

Exportaciones fuera de Centro América
13%.

Exportaciones a Centro América 15%

LIMITE DE FINANCIAMIENTO:

Hasta el 70% del precio FOB ó 60%
del precio CIF de los productos
comprendidos en el pedido en firme.

Para las empresas maquiladoras, los
límites de financiamiento se establecen
así:

Hasta el 40% del precio FOB y

Hasta el 35% del precio CIF.

FORMA DE PAGO:

De una sola vez al vencimiento.
Este crédito puede ser cancelado con el
que se obtenga para financiar la
exportación del producto ya elaborado.

INFORMACION ADICIONAL:

En el departamento de análisis financiero del Banco Central o en los Bancos del sistema.

LINEA ESPECIAL DE CREDITO DE EXPORTACIONES:**OBJETIVO:**

Promover las exportaciones de bienes manufacturados en el país, así como las de productos no tradicionales.

DESTINO:

Financiar hasta el 100% del valor FOB de los productos exportados.

SUJETOS DE CREDITO:

Todas las personas naturales o jurídicas del sector privado que exporten bienes manufacturados o productos naturales no tradicionales producidos en el país.

PLAZO:

El plazo de los créditos debe estar acorde con el período necesario para recibir el importe de la exportación, sin excederse de los siguientes:

Hasta 180 días para productos de consumo final.

De 270 a 365 días para bienes de consumo duradero.

TASA DE INTERES ANUAL AL USUARIO:

Exportaciones fuera de Centro América
13%.

Exportaciones a Centro América 15%

FORMA DE PAGO:

El crédito será cancelado cuando se reciba el producto de la exportación y a más tardar al vencimiento.

INFORMACION ADICIONAL:

En el Departamento de Análisis Financiero del Banco Central o en los Bancos del Sistema.

LINEA DE CREDITO PARA COMPRA Y PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EXPORTACION.

OBJETIVO:

Promover la exportación de productos no tradicionales de origen nacional.

DESTINO:

Financiar la adquisición y procesamiento de productos no tradicionales para la exportación sobre la base de pedidos en firme de importadores del exterior.

Los productos financiables son los siguientes:

- a) Los productos naturales no tradicionales de origen nacional que estén comprendidos en el pedido en firme.

- b) Los productos industriales fabricados en el país que deban ser adquiridos por el exportador y que requieran un proceso adicional o acabado para su exportación.

- c) Las artesanías nacionales que deban ser adquiridas por el exportador y que requieran un acabado especial o embalaje adecuado para su exportación.

- d) Los productos no tradicionales que debido a sus características de producción tienen que ser adquiridos por el exportador en forma paulatina sin excederse de 180 días.

SUJETOS DE CREDITO:

Los exportadores del sector privado de bienes no tradicionales.

PLAZO:

El plazo de los créditos debe estar acorde con el período necesario para adquirir, procesar y/o acondicionar los productos requeridos en el pedido en firme sin exceder de 180 días.

TASAS DE INTERES ANUAL AL USUARIO:

Las establecidas por la Junta Monetaria.

FORMA DE PAGO:

De una sola vez al vencimiento. Este crédito puede ser cancelado con el que se obtenga para la exportación del producto.

INFORMACION ADICIONAL:

En el departamento de análisis financiero del Banco Central o en los Bancos del Sistema.

2.1.2. POLITICAS INTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

La política crediticia del Banco Central de Reserva, íntimamente ligada con la política Monetaria que sigue el país y dentro del programa económico actualmente en vigencia, no puede verse de manera aislada, pues constituye sólo una de las partes que en un conjunto, de manera coordinada e interrelacionada, forman el sistema de políticas y medidas económicas que persiguen como objetivo final, la reactivación económica.

Dentro de las políticas crediticias establecidas por las autoridades monetarias, el Banco Central interviene en diversas formas y las funciones que al respecto ejerce, son:

- A. Asignación de los recursos para cada línea de crédito, dentro de los límites impuestos por el programa monetario; para ser canalizados a los distintos sectores, a través de las diferentes instituciones intermediarias (Bancos Comerciales e Hipotecario, Instituciones Financieras Privadas e Instituciones Oficiales de Crédito).

- B. Diseños de normas crediticias para la calificación y redescuento de créditos aplicables a las diferentes líneas crediticias.

- C. Evaluación de las solicitudes de crédito presentadas por las instituciones intermediarias, con el objeto de determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de los proyectos a financiarse.

- D. Supervisión de los proyectos financiados con los recursos canalizados por el Banco Central.

E. Participación activa en seminarios financieros que tienen por objeto la divulgación de las diferentes líneas de créditos del Banco Central y propiciar la oportunidad para discutir las normas crediticias correspondientes, a fin de adaptarlas a las necesidades reales de los usuarios.

Además de las funciones específicas señaladas; el Banco Central en forma constante revisa el cumplimiento de las metas crediticias, a fin de que la política correspondiente se ajuste a los objetivos básicos del programa monetario.

2.2. FUENTES Y POLITICAS EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

Por intermedio de las Instituciones Financieras, con base a los recursos externos obtenidos por el Banco Central de Reserva, se ha continuado con la política de años anteriores,

consistentes en fijar tasas de interés para los préstamos en razón de un promedio ponderado de las tasas de interés contratadas con las fuentes externas y, en casos especiales, dependiendo de las condiciones que se obtuvieron a través de préstamos blandos como los contratados con AID, BID, FIVEMEXICO y BCIE, con tasas muy preferenciales pero en todo caso, se toma también en cuenta la rentabilidad de los proyectos.

A continuación se presentan algunas de las líneas de crédito disponible para el sector exportador con base en el tipo de recursos externos antes mencionado.

2.2.1. LINEAS EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO

LINEA ESPECIAL DE CREDITO DE PRE-EXPORTACIONES.

OBJETIVOS:

Promover las exportaciones de bienes manufacturados en el país, así como las de productos naturales no tradicionales.

FUENTES DE RECURSOS:

Recursos Externos.

INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS:

Bancos Comerciales e Hipotecario,
Banco Nacional de Fomento Industrial y
Banco de Fomento Agropecuario.

DESTINO:

Financiar el capital de operación
necesario para producir los bienes
demandados por importadores extranjeros
a través de pedidos en firme.

SUJETOS DE CREDITO:

- a) Las personas naturales o jurídicas
del sector privado que produzcan y
exporten bienes manufacturados o
productos naturales no tradiciona-
les, que hayan sido calificadas
para utilizar esta línea.

PLAZO:

El plazo de los créditos debe estar acorde con el período necesario para producir o preparar los productos a exportarse, sin excederse de los siguientes:

180 días para productos de consumo final.

365 días para bienes duraderos.

TASA DE INTERES ANUAL:

EXPORTACIONES FUERA DE CENTRO AMERICA		EXPORTACIONES A CENTRO AMERICA.	
Del Intermediario Del B.C.R. al intermediario	Del Intermediario al Usuario	Del BCR al Intermediario	Del Intermediario al Usuario
11%	13%	13%	15%

LIMITE DEL FINANCIAMIENTO:

Hasta el 70% del precio FOB o 60% del precio CIF de los productos comprendidos en el pedido en firme.

GARANTIA:

A juicio de la Institución Intermediaria.

FORMA DE DESEMBOLSO:

De acuerdo a sus necesidades.

FORMA DE PAGO:

De una sola vez al vencimiento. Este crédito puede ser cancelado con el que se obtenga para financiar la exportación del producto ya elaborado.

CONDICIONES ESPECIALES:

- a. No podrán financiarse con esta Línea de Crédito las exportaciones de oro y plata, lo mismo que las de algodón, café y azúcar, y aquellos productos cuya exportación se encuentre restringida.

- b. Para los productos agropecuarios que cuenten con una Línea de crédito de avío del BCR, solamente se financiarán los gastos que no estén contemplados en dichas líneas y que sean necesarios para cumplir el pedido en firme.

- c. No podrán hacer uso de esta Línea las personas o empresas que no hayan cumplido el requisito estipulado en el Reglamento de la Ley de Control de Transferencias Internacionales, relativo a ingresar al país las divisas correspondientes a las exportaciones realizadas.

- d. Los rubros comprendidos dentro de las necesidades de capital de operación que serán financiados con esta Línea son: la adquisición de materias primas y bienes intermedios, pagos de salarios, gastos de embalaje, fletes, seguros

y demás gastos concernientes a la producción del pedido.

Para las empresas maquiladoras, únicamente podrán financiarse los siguientes rubros:

- Mano de obra.
- Depreciación de maquinaria.
- Gastos de embalaje.
- Otros gastos puramente de fabricación.

REQUISITOS DE CALIFICACION Y REDESCUENTO.

- a. Para la calificación de los créditos, los usuarios deberán presentar el pedido en firme realizado por el importador, en el cual deben constar todas las características del producto, el valor unitario y el valor total del pedido, lo mismo que su fecha de entrega.

En los casos de productos agrícolas que no se comercialicen a base de pedidos en firme, se presentará el contrato de suministro, los precios de referencia del producto y el programa de entregas.

- b. Los créditos para financiar las pre-exportaciones destinadas al área centroamericana deberán ser calificados en el BCR mediante la presentación de la documentación requerida.

La calificación de los créditos para financiar las pre-exportaciones de productos a exportar fuera del área centroamericana, la hará la institución intermediaria, quien después de aprobarlos los podrá redescantar de inmediato en el BCR.

- c. Las operaciones de redescuento se efectuarán con la presentación del formulario de desembolso (SMC-5C) y la letra librada por la institución intermediaria y aceptada por el exportador, por la suma equivalente al crédito concedido.

Para los redescuentos de crédito para pre-exportación de productos no tradicionales fuera del área centroamericana, se deberá incluir en el Formulario SMC-5C, los datos concernientes a la futura exportación, como son el país de destino, tipo de producto, volumen, valor en US Dólares (especificar si es FOB o CIF), cliente, fecha del pedido o suministro y fecha del envío; asimismo se presentará una copia del pedido en firme o del contrato de suministro.

- d. Las instituciones intermediarias deberán presentar mensualmente al Departamento de Créditos del Banco Central, un informe sobre los créditos calificados por ellos con cargo a esta línea, el cual deberá contener para cada crédito, el nombre del usuario, el monto, fecha de aprobación, fecha de vencimiento, tipo de producto a exportar, destino, volumen financiado, valor en US Dólares (especificar si es FOB o CIF), importador, fecha del pedido o del contrato de suministro y fecha de envío.
- e. Podrán calificar dentro de esta Línea las empresa que cuenten con experiencia en la actividad exportadora y que se encuentren exportando cuando soliciten su calificación.

Para el caso de empresas nuevas, será necesario que comprueben que cuentan con la asistencia técnica para comercializar su producto en el exterior.

REQUISITOS PARA LA CALIFICACION

La calificación de los usuarios de esta Línea tendrá un período de vigencia de dos años, debiéndose tramitar esta calificación a través de las instituciones intermediarias, para lo cual será necesario presentar la siguiente información:

- Escritura de constitución de la sociedad (de ser éste el caso) y sus modificaciones si las hubiera.

- Nómina actual de los accionistas, su nacionalidad y participación en el capital.

- Antecedentes generales de operación de la empresa.

- Estados financieros de los tres últimos ejercicios y Balance de Comprobación a una fecha reciente.

- Comprobante de la última exportación realizada.

- Marca de fábrica de los productos exportados.

- Detalle de los productos de la empresa indicando los que se

exportan, así como la materia prima o insumos que se utilizan incluyendo su origen.

- Informe trimestral de ventas efectuadas al exterior durante los tres últimos años, detallando el volumen y valores exportados por el país y clientes principales.

- Período que usualmente requiere la empresa para producir los pedidos en firme en relación al volumen y/o tipo de producto demandado.

- Proyección de las exportaciones para 12 meses, detallando la clase de producto, el país de destino, el volumen y el valor de los productos a exportar.

- Detalle de otras fuentes de financiamiento con que se cuenta actualmente o en el futuro para la pre-exportación y la exportación.

- Personal que ocupa la empresa indicando el personal administrativo y el de planta.

- Ubicación de la planta.

LÍNEA ESPECIAL DE CRÉDITO DE EXPORTACIONES.

OBJETIVO:

Promover las exportaciones de bienes manufacturados en el país, así como las de productos naturales no tradicionales.

FUENTE DE RECURSOS:

Recursos externos.

INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS:

Bancos Comerciales e Hipotecario,
Banco Nacional de Fomento Industrial y
Banco de Fomento Agropecuario.

DESTINO:

Financiar hasta el 100% del valor
FOB de los productos exportados.

SUJETOS DE CREDITO:

Todas las personas naturales o
jurídicas del sector privado que
exporten bienes manufacturados o
productos naturales no tradicionales
producidos en el país.

PLAZO:

El plazo de los créditos debe estar acorde con el período necesario para recibir el importe de la exportación, sin excederse de los siguientes:

Hasta 180 días para productos de consumo final.

De 270 a 365 días para bienes de consumo duradero.

TASA DE INTERES ANUAL:

Exportación Fuera
de Centro América

Exportación a
Centro América.

<u>Del BCR</u>	<u>al</u>	<u>Del BCR</u>	<u>al</u>
al Intermediario	Usuario	al Intermediario	Usuario.
11%	13%	13%	15%

GARANTIA:

A juicio de la institución intermediaria.

FORMA DE DESEMBOLSO:

De una sola vez.

FORMA DE PAGO:

El crédito será cancelado cuando se reciba el producto de la exportación y a más tardar al vencimiento.

CONDICIONES ESPECIALES:

- a. No podrán financiarse con esta línea de Crédito, las exportaciones de oro y plata, lo mismo que las de algodón, café, azúcar, camarón y aquellos productos cuya exportación se encuentre restringida.
- b. Los usuarios de esta línea deberán encomendar a la institución intermediaria, las gestiones de cobranza de las exportaciones financiadas.
- c. No podrán hacer uso de esta línea las personas o empresas que no hayan cumplido el requisito de

ingresar al país dentro del plazo estipulado en el Reglamento de la Ley de Control de Transferencias Internacionales, las divisas correspondientes a las exportaciones realizadas; así mismo, tanto las instituciones intermediarias como los exportadores deberán ceñirse a las demás disposiciones establecidas en el Reglamento aludido.

- d. Las instituciones intermediarias deberán constatar el uso preestablecido del crédito.

- e. La calificación de los créditos para exportaciones de bienes no tradicionales fuera del área centroamericana la harán las instituciones intermediarias, las que después de aprobarlos podrán redescontarlos de inmediato en el Banco Central mediante la presentación de la letra librada por la

institución intermediaria y aceptada por el exportador, y el Formulario de desembolso (SMC-5C), en el cual se incluirán los datos concernientes a la exportación, como el país de destino, tipo de producto, cliente, volumen, valor en US Dólares (especificar si es FOB o CIF), fecha de envío y fecha de pago.

A este documento se le anexará copia del Formulario Aduanero debidamente sellado, la guía aérea o el conocimiento de embarque, dependiendo de la modalidad de la exportación.

- f. Las instituciones intermediarias deberán presentar mensualmente al Departamento de Créditos del Banco Central, un informe sobre los créditos calificados por ellas con cargo a esta línea, el cual deberá contener para cada crédito, el

nombre del usuario, el monto, la fecha de aprobación, fecha de vencimiento, producto, valor en US Dólares (especificar si es FOB o CIF), importador, fecha de envío y fecha de pago de la exportación.

REQUISITOS DE LA CALIFICACION Y REDESCUENTO.

- a. Para la calificación de los créditos, las instituciones intermedias deberán presentar al BCR junto con el formulario SMC-5, los documentos relativos a la exportación, dentro de los cuales debe incluirse la factura comercial, el permiso de exportación del Departamento de Control de Cambios del BCR, el formulario aduanero debidamente sellado; la guía aérea o el conocimiento de embarque, dependiendo de la modalidad que se utilice para realizar la exportación.

- b. Los usuarios que realicen exportaciones por vía terrestre y que afronten dificultades para presentar oportunamente los formularios aduaneros, podrán gozar de un período máximo de 45 días para cumplir este requisito.

Para estos efectos la institución intermediaria deberá presentar la declaración jurada firmada por el exportador.

Se fija un período de 45 días para la presentación del formulario aduanero debidamente sellado correspondiente a la exportación financiada, el cual deberá ser suministrado por la empresa exportadora en original al Departamento de Créditos del Banco Central de Reserva y una fotocopia del mismo al banco intermediario.

En caso de no cumplir con el requisito antes indicado, el Departamento de Créditos del BCR procederá a cargar la cuenta de la institución intermediaria por el importe del crédito y sus intereses, con lo cual quedará cerrada la operación.

Esta facilidad solamente podrá ser utilizada por los productores de los bienes exportados.

- c. Para la utilización de esta línea de crédito no será necesaria la calificación previa de la empresa usuaria, excepto en el caso de exportadores a que se refiere el literal b) de estos requisitos (presentación de la declaración jurada).
- d. El redescuento se efectuará sobre letras libradas por la institución

intermediaria y aceptadas por el exportador, por la suma correspondiente al valor de la exportación y con vencimiento no mayor de 30 días sobre el plazo otorgado para la correspondiente cancelación.

REQUISITOS PARA LA CALIFICACION DE LOS PRODUCTORES QUE HARAN USO DE LA DECLARACION JURADA:

Los productores que hagan uso de la declaración jurada serán calificados previamente por el BCR. Esta calificación será valedera para un período de dos años; para estos efectos se deberá presentar la siguiente información:

- Detalle de las causas que justifican el recurso de la declaración jurada.

- Escritura de constitución de la sociedad (de ser éste el caso) y sus modificaciones, si las hubiera.

- Nómina actual de los accionistas, su nacionalidad y participación en el capital.
- Estados financieros de los tres últimos ejercicios y un Balance de Comprobación a una fecha reciente.
- Informe trimestral de ventas efectuadas al exterior durante los tres últimos años, detallando el volumen exportado por país y clientes principales.
- Detalle de los productos que se fabrican y los que se exportan, así como la materia prima que se utiliza incluyendo su origen.
- Plazo que usualmente otorga a los clientes del exterior.
- Proyección de las exportaciones para 12 meses, detallando la clase de producto, el país de destino, el

volumen y el valor de los productos a exportar.

- Estimación trimestral de los valores a usar en concepto de financiamiento a través de la línea.
- Detalle de otros financiamientos que se obtienen o se proyectan obtener para la exportación.
- Marca de fábrica.
- Ubicación de la planta.
- Personal que ocupa la empresa detallando el personal administrativo y el de planta.

TRANSITORIO:

Los usuarios de la Línea que a la fecha estén presentando declaraciones juradas, tendrán un período de 6 meses a

partir de la fecha de aprobación de las modificaciones de esta línea, para presentar al BCR las respectivas solicitudes de calificación, requisito que las instituciones intermediarias tienen el compromiso de hacerlo del conocimiento de sus usuarios.

2.2.2. POLITICAS EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

El Salvador mantiene relaciones con algunos países a través de convenios de carácter bilateral, con el fin de atender algunas necesidades en el campo del intercambio comercial, o de proveer recursos financieros para otras actividades, principalmente para la ejecución de proyectos de desarrollo económico.

Dentro de las políticas de financiamiento establecidas por las autoridades monetarias y en lo que se refiere a los créditos concedidos con recursos externos, el Banco Central de

Reserva interviene de la siguiente manera:

- a. Asignando los recursos para cada línea de crédito dentro de los límites impuestos por el programa monetario, para ser canalizados a los distintos sectores a través de las diferentes instituciones intermediarias (Bcos. Comerciales e Hipotecario, Instituciones Financieras Privadas e Instituciones Oficiales de Crédito.)
- b. Evaluación de las solicitudes de crédito presentadas por las Instituciones intermediarias, con el objeto de determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de los proyectos a financiarse.
- c. Supervisión de los proyectos financiados con recursos externos canalizados por el Banco Central de Reserva.

3. ASPECTOS NORMATIVOS.

3.1. ASPECTOS LEGALES.

Dentro de este análisis nos referiremos específicamente a las consideraciones especiales que sobre la exportación de productos artesanales no tradicionales, enfoca la Ley de Fomento de Exportaciones.

Dicha Ley considera que gozarán de los beneficios establecidos en ella, las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras titulares de empresas, que exportan en forma directa la totalidad o una parte de su producción, dedicadas al ensamble o maquila para exportación y de comercialización internacional.

La aplicación de esta ley está a cargo de la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía y existe un Centro de Trámites de Exportación "CENTREX" quien centraliza toda la tramitación de documentos necesarios para las exportaciones.

A las empresas que exporten en forma directa la totalidad de su producción la ley de fomento les ofrece diversos incentivos dentro de los cuales se encuentran:

- Exención total de los impuestos que graven la importación de maquinaria, equipo, repuestos, mobiliario, materias primas, productos semi-elaborados, productos intermedios, envases, empaques, muestras, lubricantes, combustibles, necesarios para la actividad productiva.

- Exención total del impuesto sobre la renta por un período de 10 años, contados a partir del ejercicio anual impositivo en que las empresas inicien su producción.

- Exención de impuestos fiscales sobre el activo o patrimonio de la empresa por un período de 10 años.

Debe mencionarse que las instalaciones de las empresas a las cuales se apliquen los beneficios de esta ley serán declaradas recinto fiscal.

Sin embargo, cuando se exporta en forma directa una parte de la producción en las empresas, los incentivos difieren en que la exención total de impuestos que graven la importación de maquinaria y equipo, herramientas, repuestos, materia prima y otros que sean necesarios para la producción exportable, durará un período de 10 años prorrogables hasta por igual plazo.

Las empresas dedicadas al ensamble o maquila para la exportación se encuentran contempladas en esta ley y éstas podrán celebrar contratos de servicios con un contratante domiciliado en el extranjero, estas empresas deberán operar dentro de una zona franca o un recinto fiscal y gozarán de incentivos fiscales tales como: Exención total de los impuestos que graven la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos, materia prima, envases, etiquetas, necesarios para el desarrollo de sus operaciones.

3.2. PROCEDIMIENTOS VIGENTES.^{4/}

Cuando una persona o una empresa decide exportar por primera vez, normalmente afronta el problema de no saber cuál es el primer paso a efectuar, por lo que se considera necesario proporcionar una detallada información que le facilite al exportador los trámites a realizar.

A continuación se presentan 13 pasos que técnicamente son necesarios para fortalecer la capacidad exportadora de las empresas y que sus proyectos futuros sean aún más consistentes:

1. CONCIENCIA EXPORTADORA.

Al haber visualizado la apertura de nuevos mercados en el exterior lo primero que debe tomar en cuenta un empresario que desee exportar es su deseo de lograrlo, teniendo el pleno convencimiento de que la exportación será a partir de que tome la decisión.

^{4/} Directorio de Exportadores 1986 - 1987 - COEXPORT

Por ello no es el mejor camino el que el empresario pretenda, como sucede a menudo, exportar únicamente por salir de problemas de Stocks o de contratación del mercado local o regional.

La empresa que ha decidido lanzarse a la exportación debe estar consciente que exportar no es vender una sola vez, sino permanecer en el mercado a través del tiempo, además valorar y afrontar los riesgos que ello conlleva, los compromisos que se adquieren así como también la responsabilidad implícita de crear una imagen positiva no sólo de su empresa, sino también de su país ante el mundo.

De ello depende en buena medida que se logre la credibilidad que El Salvador necesita en estos momentos; del esfuerzo, de la tenacidad y de la seriedad en el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

2. OFERTA EXPORTABLE.

La oferta exportable puede medirse en términos de Bienes Disponibles o de capacidad

ociosa en el sentido que las máquinas, la tierra, los insumos que se tienen pueden utilizarse para concretar un pedido, sin sacrificar el mercado local.

3. EL PRODUCTO DE EXPORTACION.

Es importante que al lanzarse al proceso de exportación se tenga como objeto principal un producto sobre el cual se ha de enfocar el esfuerzo y sobre el que puedan al mismo tiempo, recaer modificaciones superficiales o profundas, dependiendo de lo que el mercado requiera.

Por ello la empresa debe tener muy en cuenta la posibilidad de modificar su producto siempre y cuando esto fuera posible. Y además, debe saber cuánto dinero implicaría una eventual modificación en los diseños, estilos, tamaños.

Las modificaciones que tenga que efectuar a sus propios productos una empresa que ya vende en el mercado local, pueden estar en función de:

- * Mejorar el acabado, esto debido a las exigencias en los mercados competitivos.

- * Adaptarse a los gustos de los consumidores, por ejemplo: colores, diseños, tamaño, etc.

La empresa debe estar preparada en términos materiales a cumplir con los pedidos que se puedan hacer del exterior, los cuales son normalmente pequeños al comienzo y grandes después de haber pasado la prueba y haber demostrado la aceptación de parte de los consumidores.

Cabe aclarar que en muchos casos los pedidos "pequeños" de los compradores resultan ya grandes a las empresas salvadoreñas en vista que los mercados internacionales son amplísimos y difícilmente se les abastece por una sola empresa.

La empresa no debe ofrecer el producto si antes no tiene claro cuál es el volumen a ofrecer por mes, y más aún si lo va a tener

listo en el tiempo previsto, sobre todo, si depende de la compra a un productor externo a la empresa, o de materias primas importadas o de difícil adquisición.

Las alternativas para ese punto fundamental son, entre otras, las siguientes:

- a. A nivel interno la empresa debe de medir exactamente su capacidad ociosa, puede ampliar las instalaciones, o puede incluso mejorar la productividad;
- b. A nivel externo la empresa puede unirse a otras a fin de consolidar ofertas que sean atractivas en el extranjero por medio de cooperativas o de consorcios de exportación; mediante las primeras; las empresas se asocian y delegan toda su actividad, en cambio a través de un consorcio, las empresas se unen en la exportación, manteniendo sus marcas, nombres y actividades en el comercio interno. Las cooperativas o consorcios permiten entre otras cosas que los

participantes obtengan beneficios derivados de la exportación que no siempre les son posibles lograrlos en forma aislada. Con estas agrupaciones se obtienen los siguientes beneficios:

- * Incrementos en los volúmenes de venta.
- * Reducción de gastos operativos.
- * Reducción de gastos de mercadeo en el exterior.
- * Complementariedad en la producción.
- * Incremento de las utilidades.
- * Adecuarse a los requisitos de calidad, seguridad, sanidad e higiene establecidos en los mercados que se pretenden abordar.
- * Estar en consonancia con aspectos técnicos del mercado, ejemplo: cambio en el sistema de pesos y medidas, ceñirse a

aspectos eminentemente tecnológicos sin los cuales no funciona el producto, etc.

4. INVESTIGACION DE MERCADOS.

Antes de embarcarse en cualquier acción de ventas en el extranjero es preciso haber definido cuales son los mercados que mayor potencial de exportación ofrecen al producto que se desea colocar en el exterior.

Esto, indudablemente no lo dá una investigación de mercados, el exportador no debe efectuar a ciegas acciones de negocio sin antes tener conocimiento del mercado con el cual negociará.

Es por ello importante definir previamente los mercados y su potencial de ventas, antes de hacer gastos que no conduzcan a resultados positivos.

La investigación de mercados se hace en dos facetas:

- a. Investigación de gabinete.
- b. Investigación de campo.

La investigación de gabinete se hace recurriendo a las fuentes con lo que localmente se cuenta. Normalmente se trata de fuentes secundarias tales como: boletines, estadísticas, revistas, periódicos, etc., las cuales se localizan en el centro de información comercial de la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, FUSADES, CAMARA AMERICANA DE COMERCIO, COEXPORT y otras instituciones similares.

El análisis de la información nos debe dar como resultado los países que ofrecen mejores perspectivas comerciales, sin mayor profundidad de análisis debido a lo limitado de las fuentes, sin embargo con este proceder se reduce el margen de error al momento de hacer la promoción. Los datos que deben ser obtenidos para tomar una decisión son entre otros los siguientes:

- Países importadores.
- Países abastecedores.
- Países cuyas importaciones están creciendo.
- Precios indicadores en el mercado.
- Nivel arancelario y la existencia de barreras no arancelarias.
- Aspectos generales de la demanda (gustos, canales de distribución, normas de calidad, formas de hacer promoción).
- Importadores.
- Transportes (acceso, tipos, frecuencia, etc.)

La investigación de gabinete es la que debe dar la pauta para seguir profundizando en uno u otro mercado.

La investigación de campo por otra parte, es más costosa desde el punto de vista del bolsillo del empresario y por su naturaleza es difícil que la realicen las pequeñas y medianas empresas.

Esta investigación permite corroborar algunos datos establecidos en la etapa anterior y al mismo tiempo permite conocer cuales son las posibilidades reales de vender el producto en el mercado, analizando a los consumidores y su reacción al producto en todo su concepto (precio, color, calidad, sabor, diseño, talla, época de compra, sujeto que compra, etc.)

5. PREPARACION DE LA OFERTA.

Definido el mercado apropiado, el exportador debe prepararse para atacarlo en la forma debida.

Antes de ello debe estar listo en el sentido de haber definido algunos puntos claves, a saber:

- a. La oferta (pedidos mínimos y máximos)
- b. Tiempo de entrega.
- c. El precio FOB y CIF.
- d. Forma de pago deseada.
- e. Peso bruto de la mercadería.
- f. Descripción de la mercadería.

A. LA OFERTA.

La empresa debe definir cuál es el volumen que después de ponerse en contacto con el comprador, a pedido de éste, se está en disposición física de enviar.

Debe contemplar al mismo tiempo cuál es el pedido máximo que puede soportar (en relación al tiempo de entrega) y el mínimo.

Este último con el objeto de tener claro hasta donde le es rentable hacer un embarque que justifique los gastos operativos y de fletes.

B. TIEMPO DE ENTREGA.

En estrecha consonancia con lo anterior debe tener definido cuál es el tiempo de entrega del volumen ofertado, previsto en el literal anterior. En comercio internacional, el cumplimiento

de los plazos es sumamente importante ya que de ello resulta la buena imagen de la empresa y su permanencia en el negocio.

C. EL PRECIO FOB O EL CIF.

En cuanto al precio, éste es de suma importancia ya que de él depende en muchas ocasiones que se cierren los contratos.

El precio debe ser acompañado de un informe, es decir de un término de comercio internacional que indique cuál es el lugar de entrega de la mercadería y que sirva como referencia de los costos que van implícitos.

D. FORMA DE PAGO DESEADA.

Los pagos internacionales se pueden efectuar directamente de comprador a vendedor o por medio de bancos.

La forma más usual de efectuar los pagos en la actualidad es a través de cartas de crédito, las cuales son garantías bancarias condicionales de pago por virtud de las cuales el exportador se asegura de recibir el pago de la mercadería en un banco local y el comprador de recibir la mercadería en las condiciones en que las solicitó.

Esta doble garantía surge de las responsabilidades que asumen los Bancos al intervenir activamente en el proceso de compra-venta internacional.

Además, la seguridad intrínseca que representa el uso de una carta de crédito permite que el exportador bajo determinadas circunstancias pueda recibir financiamiento de un banco de su localidad en concepto de capital de trabajo.

A este respecto el exportador debe definir la forma de pago que desearía y

las características de la misma, Ej. si ha de ser a través de carta de crédito debe haber tomado una decisión en cuanto a los plazos, si será confirmada o no y debe aclararse que desea que la carta de crédito sea irrevocable, etc.

E. PESO BRUTO DE LA MERCADERIA.

Debe tenerse claro este aspecto por cuanto si la cotización se hace FOB, al proporcionar el peso bruto el comprador puede en su país calcular cuál será el flete aplicable y la incidencia de éste en el precio final.

F. DESCRIPCION DE LA MERCADERIA.

Al ofrecer un producto en el exterior el exportador debe conocer como se describe éste. Debe conocer los aspectos cualitativos del mismo en toda su dimensión, tales como las materias primas componentes, el proceso de fabricación o de cultivo, la calidad,

características especiales, etc., lo cual le servirá de mucho al negociar y dar a conocer las bondades del mismo con miras a su venta.

Lo anterior no implica revelar secretos técnicos, sino más bien destacar dentro de lo general los aspectos que puedan inducir al cliente a que lo compre.

6. PREPARACION DEL PLAN DE MERCADEO.

Habiéndose efectuado la investigación de mercados la cual indica aspectos cualitativos y cuantitativos del mercado y tomando en cuenta la capacidad financiera, física, comercial y técnica de la empresa, ésta debe plantearse así misma un plan de mercadeo, es decir, pautas a seguir para lograr los objetivos que se desean.

Los parámetros sobre los que girará el plan son:

1. Precio.
2. Producto.
3. Promoción.
4. Canales de distribución.

El plan tendrá que establecerse en términos generales de las siguientes formas:

1. **PRECIO.**

La empresa tiene que establecer políticas a este respecto en el sentido de conocer con exactitud cuál es el límite para eventualmente bajar el precio al momento de negociar, igualmente tiene que estar clara en la posibilidad de otorgar o no descuentos, ya sea por pronto pago, por volúmenes o por clientes mayoristas o especiales. Puede en determinado momento fijar precios bajos o altos con fines estratégicos en relación a los de la competencia.

2. PRODUCTO.

Sobre este aspecto debe establecerse cuál será la calidad que se lanzará a la exportación, el diseño, los colores, tallas, etc. Este elemento involucra también el envase a utilizar y su diseño.

Como ya se mencionó la posibilidad de modificar el producto a petición del consumidor o de acuerdo a la tendencia del mercado, partiendo del diseño base con la que trabaja el exporador en el mercado local.

3. PROMOCION.

Debe ser definido al mismo tiempo cuál será la política de promoción a desarrollarse, por ejemplo:

¿Será conveniente la edición de un catálogo?

¿Será oportuno la participación en una feria internacional y hacer negocios en ella?.

¿Será efectivo anunciarse en una revista especializada en los Estados Unidos?.

¿Será mejor que efectúe una visita de negocio a los compradores en lugar de esperar la realización de una feria en Alemania?

¿Deberán editarse y repartirse afiches y dejar la publicidad al comprador?

¿Será oportuno nombrar un representante en el extranjero?

Estas son varias de las tantas interrogantes que debe responderse al exportador y tomar acciones sobre las que decida como las mejores. Esta es la decisión, como ya se ha mencionado,

depende del factor financiero, Gerencial y del mercado que se trate.

4. CANALES DE DISTRIBUCION.

De igual forma el exportador deberá seleccionar en base a la investigación la vía o recorrido que debe seguir el producto hasta llegar al consumidor final.

Las alternativas podrían ser entre otras:

- Vender vía cadena de tiendas.
- Usar mayoristas.
- Usar distribuidores especializados.

De la conjugación de estos cuatro elementos y, tomando en cuenta los aspectos ajenos a la empresa que inciden en ella y que no se pueden controlar, debe surgir una estrategia global de mercadeo internacional, que dará pauta a una acción ordenada, técnica y sobre

todo coherente.

7. PROMOCION INTERNACIONAL.

Preparado el plan de mercadeo en base a los pasos precedentes, la empresa está lista para lanzarse y conquistar los mercados internacionales.

Esta acción puede realizarla desde su oficina o por medio de una agresiva acción comercial en el extranjero. En el primer caso se trata más bien de entrar en contacto con los compradores por carta, télex o fax.

Esta forma de proceder es más sencilla y requiere una inversión conservadora, sobre todo cuando los mercados a abordar son diversos, implicará una inversión considerable y a la vez insegura lanzarse a hacer visitas de negocios si por regla general es mejor la acción comercial epistolar.

En el segundo caso el empresario puede ayudarse de las ferias que organiza la Direc-

ción de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, para dar a conocer su producto en el extranjero y a la vez vender.

Otro mecanismo son las misiones comerciales en base a las cuales un grupo de empresarios, con un calendario previamente establecido viaja a otro país con fines de negocios.

8. NEGOCIACIONES Y CONTRATACIONES.

El contacto con los importadores sea éste por medio de cartas, télex o personalmente, conduce al proceso de negociación, en el cual se plantean ofertas y contraofertas, hasta llegar a un punto de mútuo acuerdo.

El resultado de este acuerdo es la legalización de un contrato con validez jurídica por medio del cual ambos se comprometen a cumplir lo establecido y a someterse a tribunales nacionales o internacionales en caso de incumplimiento.

Pero también la contratación se puede hacer sin un documento como el señalado anteriormente en base a la cual los derechos y obligaciones se crean sobre la base de lo estipulado en los documentos de exportación, entre los que están la factura comercial, la carta de crédito y otros.

9. FINANCIAMIENTO.

En esta etapa el exportador recurre al sistema bancario para obtener el capital de trabajo necesario para cumplir con el contrato.

10. DOCUMENTOS Y TRAMITES.

A este respecto el exportador debe conocer cuales son los trámites que debe seguir para lograr exportar la mercadería en el tiempo previsto.

Los documentos pueden derivarse de las siguientes motivaciones:

1. Comerciales, (facturas comerciales, lista de empaque, documentos de transporte, etc.)
2. A pedido del comprador. (Certificado de calidad, fumigación, etc.)
3. Por regulaciones nacionales (El Salvador) (Registro de exportación, licencias, certificados de sanidad y fitosanitarios, etc.)
4. Por regulaciones del País de destino. (Certificación de origen, facturas consulares, etc.)

El exportador debe efectuar estos pasos con suficiente anticipación en relación a la fecha de embarque prevista, para evitar problemas al momento de embarcar.

Con el objeto de agilizar y centralizar los trámites de exportación el artículo 4 de la Ley de Fomento de Exportaciones ha creado el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), el cual opera dentro del Banco

Central de Reserva, para facilitar precisamente estos pasos al exportador.

Las instituciones involucradas en general, en los trámites y autorización de documentos de exportación son:

PUBLICAS:

1. Banco Central de Reserva de El Salvador.
2. Ministerio de Agricultura y Ganadería.
3. Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.
4. Dirección de Rentas de Aduanas.
5. Ministerio de Economía.
6. CEPA.
7. Ministerio de Hacienda.
8. Consulados del extranjero en El Salvador.

PRIVADAS:

1. Empresas del transporte marítimo, aéreo y terrestre.

2. Empresas de seguros.
3. Empresas que certifican y/o realizan calidad, peso, fumigación.
4. Cámara de Comercio de El Salvador.

Cabe mencionar que no todos los documentos se utilizan al mismo tiempo en una exportación, su uso depende de la naturaleza del producto y de las regulaciones vigentes en el país de destino.

Es importante por lo tanto, que la persona o empresa que decide lanzarse a la exportación, debe antes de ello, conocer los trámites a seguir y las regulaciones pertinentes relacionadas con su producto, ya que pueden existir prohibiciones a la exportación, cuotas, etc.

11. EMBARQUE.

La exportación puede hacerse marítima, aérea o terrestre lo cual dependerá entre otras cosas de:

- La seguridad deseada.
- El costo del transporte.
- El tiempo de entrega.
- Las facilidades otorgadas por las empresas de carga.

Lo importante en este punto es que la mercadería lleve el embalaje adecuado en términos de protección de la misma y en términos económicos en el sentido que debe ser material ligero y barato. El equilibrio entre estos dos aspectos tiene como resultado un embalaje óptimo. Ahora bien, este debe ser adecuado al manejo y transporte, dependiendo por ello del medio a ser seleccionado.

12. COBRO, PREVIA PRESENTACION DE DOCUMENTOS.

Con los documentos que dan fé que la mercadería fue enviada por el medio de transporte convenido, y los demás documentos necesarios para el envío, el exportador presentando éstos, efectúa la cobranza a través de un Banco si el pago ha de realizarse amparado en una carta de crédito o

mediante una cobranza documentaria.

Los documentos demuestran que efectivamente los productos solicitados por el comprador fueron embarcados bajo términos previstos lo cual otorga el derecho al pago, sea éste a la vista o a plazos según las condiciones pactadas.

13. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS.

- a. El exportador puede otorgar servicios Post-Venta, tales como: garantías, servicios de reparación, devoluciones y otros en forma gratuita, cuando la naturaleza del producto lo exija.

Los productos que normalmente necesitan que el vendedor otorgue estos servicios, son: los aparatos electrodomésticos, maquinaria y otros.

- b. Se debe mantener comunicaciones permanentes con el comprador tanto para saber sobre la conformidad con el envío,

como para mantener abiertas las puertas de negocios futuros.

3.3. MECANISMOS DE CONTROL.

A continuación se presentan algunos artículos básicos que la Ley de Fomento de Exportaciones considera para controlar la actividad exportadora:

Art. 5. Créase el Registro de Exportadores, con el objeto de facilitar las actividades de exportación a que se refiere esta ley.

La organización y control de dicho registro, será responsabilidad de la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.

Art. 6. Cualquier persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que desee dedicarse a actividades de exportación, deberá solicitar su inscripción en el Registro de Exportadores, por medio de

la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.

En el reglamento respectivo se establecerá la información que deberá contener dicho formulario y los documentos que tendrán que agregarse al mismo.

Art. 7. La Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, dentro de los quince días hábiles siguientes a la presentación del formulario respectivo y anexos, si éstos reúnen los requisitos de ley, inscribirá al interesado, asignándole un número de inscripción y entregándole una credencial, con la cual podrá acreditar su calidad de exportador ante las demás dependencias del estado.

Si la documentación presentada no reuniere los requisitos de ley, la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía

prevendrá al peticionario que satisfaga dentro del plazo de tres días, las observaciones, el término de inscripción se contará a partir de la fecha de cumplimiento de la prevención.

Transcurrido el término de quince días que se le señale para inscribir al interesado, la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía procederá, sin más trámites ni diligencias, a efectuar de pleno derecho la respectiva inscripción.

Art. 31. Créase el Certificado de Descuento Tributario, como instrumento flexible de apoyo a las exportaciones, el valor de cada uno de ellos dependerá de los niveles porcentuales que serán fijados de acuerdo a los productos que se exportan.

Art. 34. El órgano ejecutivo en los ramos de Comercio Exterior y de Hacienda, previa opinión del Banco Central de Reserva de

El Salvador, dictará las regulaciones y normas necesarias que establezcan los requisitos para calcular, modificar, emitir y entregar los certificados de Descuento Tributario y el plazo de los mismos.

Art. 35. Tendrán derecho de recibir el Certificado de Descuento Tributario todas aquellas personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que no les sea concedido ningún tipo de exención fiscal y que efectúen exportaciones de aquellos productos que sean clasificados como elegibles de dicho Certificado, mediante Acuerdo Ejecutivo en los ramos de Comercio Exterior y de Hacienda.

Art. 36. No se tendrá derecho a recibir Certificados de Descuento tributario, por las exportaciones de:

a. Productos tradicionales.

- b. Productos no elaborados en el país aunque hayan sido sometidos a operaciones de envase, embalaje o similares;
- c. Productos exportados temporalmente para recibir operaciones de reparación, mantenimiento o similares;
- d. Productos usados, sin ningún valor agregado nacional;
- e. Cualquier envío que las autoridades competentes consideren que no tiene por finalidad una exportación comercial.

Art. 37. Los Certificados de Descuento Tributario se otorgarán en un porcentaje no mayor del 30% calculado sobre el valor F.O.B. de la exportación que se realice, dependiendo del tipo de producto.

Art. 38. Para el establecimiento o modificación de los porcentajes correspondientes a cada producto, serán utilizados entre otros, los siguientes criterios:

- a. Cantidad de valor agregado nacional en la elaboración del producto a exportar;
- b. Volumen de la mano de obra utilizada en el proceso de producción;
- c. Contribución a la diversificación de mercados y productos;
- d. Generación de divisas;
- e. Monto de impuestos comprendidos en la cotización F.O.B. del producto;
- f. A aquellos otros que se determinen por reglamento.

Art. 39. Los porcentajes aplicables a los Certificados de Descuento Tributarios podrán ser modificados en todo tiempo, pero deberán ser publicadas tales modificaciones por lo menos tres meses antes de su entrada en vigor y en todo caso, deberán tener un término de vigencia superior a un año, pudiéndose prorrogar tal término por igual tiempo cuando se estime conveniente.

Art. 47. El Ministerio de Hacienda con la colaboración de la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía ejercerá control fiscal en las actividades que se realicen al amparo de esta ley, especialmente en lo que se refiere al ingreso, existencia, utilización y destino de: maquinaria, equipo, repuestos, accesorios, materias primas, productos semielaborados, empaques, envases y demás artículos necesarios para la producción o exportación, debiendo llevar registros y sistemas de

fiscalización acordes a los objetivos de esta ley y que permitan el fiel cumplimiento de la misma.

Las exenciones de impuestos y otros beneficios que se conceden en virtud de esta ley, no liberan a las personas naturales y jurídicas beneficiadas, de la obligación de presentar declaraciones, estados financieros y cualquier otra información que para efectos fiscales, requiera la autoridad competente.

Art. 48. Los titulares de las empresas a que se refiere la presente ley, mientras no gocen de las exenciones fiscales correspondientes, podrán importar los efectos necesarios e indispensables para el proceso industrial manufacturero o comercial de exportación, otorgando a favor del fisco una fianza de fiel cumplimiento de obligaciones, por una suma equivalente al ciento por ciento del monto de los gravámenes aplicables,

como si se tratara de una importación definitiva.

Esta fianza deberá ser aprobada por la Corte de Cuentas de La República en un plazo no mayor de tres días hábiles, a contar del siguiente de su presentación.

Art. 50. Los beneficiarios de los incentivos fiscales otorgados por la presente ley, tendrán las siguientes obligaciones:

- a. Comunicar a la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, dentro de los treinta días siguientes a la fecha de su ocurrencia, las modificaciones que hubiere realizado en los planes y proyectos de su empresa;
- b. Llevar y anotar las operaciones de la empresa en libros y registros específicos previamente autorizados

por la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, los que estarán sujetos a inspección de parte de dicha institución y de las autoridades fiscales a fin de constatar si cumple con sus obligaciones legales;

c. Proporcionar a las autoridades competentes los informes que se les soliciten sobre el uso y destino de los artículos que importen al amparo de esta ley, así como permitir las comprobaciones de aquellas cuando se estime conveniente;

d. Facilitar gratuitamente o prestar al organismo oficial correspondiente, muestras de artículos para ser exhibidos en los eventos internacionales en que participe el país;

- e. Sufragar los costos directos de control aduanero y fiscal correspondientes a sus empresas cuyas instalaciones sean declaradas Recinto Fiscal, en tanto gocen de los beneficios concedidos por esta ley;
- f. Todas aquellas obligaciones que emanen de la presente ley y de sus reglamentos.

Art. 51. Los beneficiarios de los incentivos fiscales otorgados por la presente ley, en caso de incumplimiento de las disposiciones en ella contenidas, además de las sanciones que pudieren aplicarse de acuerdo al Código Penal, serán sancionadas administrativamente por la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.

Las sanciones serán impuestas de acuerdo a la gravedad de la infracción y consistirán en:

- a. Multa.
- b. Suspensión temporal de los beneficios.
- c. Revocatoria de los beneficios.

Art. 52. La Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía revocará o suspenderá temporalmente el otorgamiento de los incentivos fiscales cuando se diere uso diferente al especificado en esta ley, a la maquinaria, equipo, materias primas, productos semi-elaborados y cualesquiera otros artículos que la persona o empresa hayan adquirido al amparo de los incentivos otorgados.

Las multas a que se refiere el artículo anterior, serán hasta de un valor equivalente al doble del monto de los derechos de importación que se hubiere dejado de pagar como consecuencia de los incentivos otorgados por la presente ley, sin perjuicio del pago del impuesto correspondiente.

Art. 53. El respectivo reglamento fijará los procedimientos y forma de aplicación de las sanciones y recursos.

Art. 54. Si de las infracciones cometidas, resultaren delitos o faltas, la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía certificará lo conducente a la Fiscalía General de la República para que promueva y ejercite las acciones correspondientes, provenientes de las infracciones contra los responsables.

CAPITULO III

SITUACION ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO
TRADICIONALES.

Dentro de la política económica de promoción de las exportaciones, se dá especial atención a la exportación de productos no tradicionales; este tratamiento es tal que, instituciones gubernamentales nacionales y extranjeras, así como organismos internacionales, dedican grandes esfuerzos a la promoción, financiamiento e incentivación de todas aquellas empresas que se dediquen a la exportación de tales productos

Al efectuar una investigación sobre las exportación de productos no tradicionales en El Salvador, se determinó que tal actividad se realiza así:

1. Directamente por el productor y en este rango se encuentran todas aquellas empresas artesanales con una estructura administrativa y financiera con capacidad de realizar este tipo de transacciones;
2. A través de empresas intermediarias dedicadas a esta actividad y éstas son aquellas empresas que compran la producción en forma total o parcial al productor. Este

tipo de empresas generalmente exporta a países como: Francia, Estados Unidos, República Dominicana, Chile, Inglaterra, Australia, Canadá, Alemania, Suecia, México, Panamá y Suiza.

El Estado con el propósito de promover estas exportaciones, ofrece diversos incentivos a los empresarios, tales como: exención de impuestos sobre la renta y patrimonio y sobre la importación de maquinaria y materia prima, estos incentivos son utilizados por un 33% de los empresarios encuestados y en un 67% no son utilizados, ya que por falta de promoción y comunicación son desconocidos estos beneficios.

El Banco Central de Reserva ha establecido líneas de crédito especiales para las empresas exportadoras de productos no tradicionales, tales como:

- Línea especial de crédito de Pre-exportaciones.
- Línea especial de crédito de Exportaciones.
- Línea especial de crédito para la producción de artesanías.
- Línea de crédito para la compra y procesamiento de productos no tradicionales de exportación (con recursos propios de los Bancos).

Al hacer el análisis de los productores potenciales y reales, sujetos a las líneas de crédito existentes, manifestaron estar inconformes, puesto que se encuentran ante una burocratización del sistema financiero y del crédito que conceden; exigen garantías que en cierta forma las consideran inadecuadas dado que el que solicita la línea de crédito no siempre cuenta con garantías prendarias, hipotecarias, manejo de cuentas en colones o dólares, obstáculos que no permiten que el fabricante de productos artesanales supere o inicie su producción o que aspire a exportar y mejorar su nivel de vida. Todo lo anterior nos lleva a buscar medidas adecuadas y viables que faciliten en gran medida la difícil tarea que enfrenta nuestro exportador salvadoreño.

1. EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.

La Junta Monetaria considerando que el comercio exterior es uno de los factores esenciales para la reactivación de la economía nacional y con el objeto de propiciar una adecuación en los precios relativos de las importaciones y exportaciones, a fin de superar los desequilibrios del sector externo, autorizó la ampliación en el uso de las cuentas especiales en moneda extranjera y consideró que era necesario el

establecimiento de incentivos de carácter económico para todos los exportadores actuales y potenciales de productos no tradicionales que le permitan en alguna medida una mayor competitividad en los mercados internacionales, de esta manera autorizó a favor de los exportadores los certificados de Bono de Pronto Reintegro, que es un documento al portador, emitido en colones, no devenga intereses y puede ser redimido por el Banco Central de Reserva en el plazo de un año a partir de su emisión.

El Gobierno mediante la Ley de Fomento de Exportaciones regula el establecimiento y reglamentación de sistemas especiales de intercambio como uno de los incentivos para el fomento de las exportaciones. La Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía en coordinación con el Banco Central de Reserva, establece dichos sistemas, cuando las circunstancias del comercio internacional lo requieren.

Los incentivos de tipo fiscal que se conceden a la actividad están contenidos en la Ley de Fomento de Exportaciones. Estos se otorgan a aquellas empresas que exportan productos artesanales fuera del Mercado Común

Centroamericano. Estos incentivos fiscales se dividen en exención de impuestos y el otorgamiento del descuento tributario, ambos se conceden de acuerdo al tipo de empresa de que se trate.

Al encuestar al productor artesanal se encontró que un 83 por ciento desconoce la aceptación que tienen los productos similares a los que confeccionan en los mercados extranjeros y en un 17 por ciento dice conocer dicha aceptación dado que es el porcentaje de productores que exportan en forma directa.

El 83 por ciento de los productores que dice no conocer la aceptación argumenta la falta de experiencia de exportar y la falta de dinero para dicha actividad, por otra parte le es más fácil vender toda su producción a los intermediarios exportadores.

Al referirnos a los incentivos que ofrece el Estado, se encuentra un porcentaje alto que dice no tener conocimiento de la existencia de dichos incentivos; es sólo un 33% que conoce y utiliza dichos incentivos, en este porcentaje se consideran los intermediarios que compran la producción al artesano.

1.1. DEMANDA REAL DE PRODUCTOS EXPORTADOS.

Los demandantes reales poseen una clara visión sobre el producto que compran; ya que esto es una condición indispensable de todo comerciante para garantizar la efectividad de sus ventas posteriores.

Es por ello que nuestros artesanos con su originalidad, creatividad, diseños y modelos han permitido penetrar en mercados extranjeros, tales como: Francia, Estados Unidos, República Dominicana, Chile, Inglaterra, Australia, Canadá, Alemania, Suecia, México, Panamá y Suiza. Siendo los Estados Unidos uno de los mejores mercados para nuestros productos artesanales, se cuenta con una lista de productos que gozan de aceptación, tales como: artesanías de madera, alfombras de artesanías a mano, muñecos rellenos de algodón, figuras de animales rellenos de algodón, sombreros de palma, de tule y de paja, muebles y partes de madera y mimbre, miniaturas de barro.

Los productores que no exportan en forma directa y venden los artículos a intermediarios

exportadores, enfrentan dificultades para medir la demanda real de sus productos en el exterior.

Las empresas intermediarias encuestadas manifestaron que por dedicarse a la actividad exportadora poseen la experiencia comercial adquirida a través del tiempo para el mercadeo de los productos que confeccionan nuestros artesanos.

Sin embargo, los productores artesanales por no realizar la actividad de exportar, manifestaron desconocer los mecanismos, los trámites a seguir y todo aquello que sea necesario para exportar.

1.2. DEMANDA POTENCIAL DE PRODUCTOS EXPORTABLES.

La demanda potencial de productos no tradicionales de exportación, la constituyen los mercados en el exterior, interesados en algunos bienes no tradicionales de El Salvador; y a los cuales por una u otra razón aún no se les está exportando dichos bienes. Entre las razones por las cuales estos mercados potenciales aún no se han explotado, cabe mencionar:

- Desconocimiento de la existencia de dichos mercados por parte de los productores y/o los intermediarios exportadores.
- Falta de capacidad administrativa de los pequeños productores para poder planificar y orientar las operaciones de sus empresas hacia el desarrollo de éstas.
- Falta de interés por parte de los empresarios productores, en el sentido de no buscar mejores niveles de rentabilidad en sus empresas.
- Falta de comunicación y coordinación entre los intermediarios exportadores y los productores de estos bienes no tradicionales, para poder así contactar y ofrecer sus productos a estos mercados potenciales.
- Falta de atención y orientación efectiva a los productores directos por parte del Gobierno o alguna institución de carácter privado.

- Insuficiente capital de trabajo, y en algunos casos, sin la posibilidad el empresario de obtener asistencia creditica por parte del sistema financiero, por no estar en capacidad de cubrir los requisitos de trámite, específicamente las garantías exigidas por las instituciones financieras.

Existen demandantes potenciales en el exterior, que están interesados en nuestros productos no tradicionales de exportación, a muchos de ellos no se les atiende en forma adecuada y oportuna, comprobable mediante la revista bimensual "El Exportador", que es el órgano informativo de la Corporación de Exportadores de El Salvador-COEXPORT-, en donde al analizar detenidamente una sección de dicha revista, llamada "Qué y Dónde Exportar"^{5/}, en la cual aparece con detalles, un listado de compañías de diferentes partes del mundo y los productos en los que cada una de estas empresas tiene interés en que El Salvador se los exporte.

En muchas ocasiones, la misma compañía extranjera aparece solicitando nuestros productos

^{5/} Revista Nº. 12. Mayo - Junio, 1988.

no tradicionales hasta en 2 ó más revistas, sin duda, alguna de estas firmas no puede ser satisfechas en su objetivo.

Al hablar de demanda o mercado potencial, no necesariamente nos estamos refiriendo a países a los cuales El Salvador nunca ha exportado sus productos no tradicionales; ya que se puede estar exportando a algún país y dentro de éste mismo pueden existir una o más compañías con interés en nuestros productos, a los cuales habrá que tratar de llegar con prontitud y efectividad.

Lo anterior queda confirmado con lo expresado por las empresas encuestadas, ya que informaron que existen mercados potenciales en países como Estados Unidos, Canadá, Alemania y Francia, y estos son algunos de los países a los cuales se exporta en mayores volúmenes. Además de estos mercados, los empresarios encuestados manifestaron que existen más interesados en nuestros productos artesanales, a los que actualmente no se exporta; éstos son: España y Costa Rica.

2. FINANCIAMIENTO AL SECTOR EXPORTADOR DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.

Cuando nos referimos al financiamiento del sector exportador de productos no tradicionales nos enfrentamos necesariamente a variables diversas que dependen cada una de ellas del tipo de empresas, de su estructura, de su administración, de su visión empresarial, garantías, de su relación con el sistema financiero y de sus proyectos.

En algunos de estos casos el financiamiento se obtiene de diferentes fuentes; cuando al sistema financiero el empresario ofrece garantías reales (equipo, inmuebles), es posible obtener financiamiento, no descartando la cláusula básica de relación con el sistema financiero para ser sujeto de crédito; cuando la garantía es firma solidaria, además de la relación con las instituciones intermediarias, la firma solidaria debe ser sujeto de crédito y de reconocida honorabilidad, en los otros casos los financiamientos son concedidos por el intermediario comprador o se trabaja con capital propio, esto dificulta muchas veces el crecimiento de las empresas.

2.1. FINANCIAMIENTO INTERNO.

El Banco Central de Reserva posee actualmente líneas de crédito que son financiadas por el gobierno, AID y el propio Banco Central, para diversas actividades que pueden desarrollar la micro, pequeña y mediana empresa.

Dentro de las actividades productivas a financiar se encuentran:

- Agropecuarias.
- Comercialización de alimentos.
- Comercialización de artículos textiles.
- Producción y comercialización de artículos de madera.
- Producción y comercialización de artículos de cuero.
- Producción y comercialización de artículos de cerámica.

Es conveniente revisar detenidamente estas líneas de crédito a utilizar y aprovechar las ventajas que ofrecen.

Hacer uso de estas líneas significa también demostrar la dinámica de la micro, pequeña y mediana empresa nacional y que el sector sabe aprovechar el acceso al crédito y también la responsabilidad que puede generar ese importante sector de la economía nacional, que siempre aspiró y que por mucho tiempo se le negó o dificultó optar y ser sujeto de crédito.

El financiamiento al que nos referiremos es a la línea especial para la producción y comercialización de artesanías.

El objetivo principal de dicha línea es apoyar el desarrollo y producción de las artesanías, principalmente las que se destinen a mercados fuera del área centroamericana. Especialmente los artesanos en forma individual o en grupos solidarios, las cooperativas de artesanos y las empresas que se dedican a la exportación de artesanías.

El monto máximo de los créditos por usuario no podrá ser mayor de \$300,000.00.

El financiamiento se aplicará a:

- El 100% de las necesidades de capital de trabajo permanente.
- El 100% del valor de la maquinaria y equipo que requiera la actividad artesanal.
- El valor total de las construcciones (excluyendo el terreno) que se requieran para la producción de artesanías.
- El 80% del valor de los pedidos en firme que reciba el productor o el comerciante que exporta fuera del área centroamericana.
- La totalidad de los gastos de asistencia técnica para la producción y comercialización de artesanías en que incurran los artesanos.

Se cuenta además con un período de gracia y un plazo estipulado, de acuerdo a las siguientes características y condiciones:

- Producción de pedido en firme goza de un año de plazo.

- Capital de trabajo permanente y gastos de asistencia técnica, goza de un año de período máximo de gracia y cuatro años de plazo para su pago.
- Maquinaria y equipo, tiene un año de período máximo de gracia y el plazo de pago se extiende a ocho años.
- Construcciones, por ser una inversión generalmente fuerte, y su rentabilidad es a largo plazo, cuenta con cuatro años de período máximo de gracia y el plazo de pago alcanza los quince años.

En cuanto a las tasas de interés, se aplica una tasa anual sobre saldos deudores. La aplicación de estas tasas de interés se hace de la siguiente forma:

Del Banco Central de Reserva a las instituciones intermediarias el 7%; y de las instituciones intermediarias al usuario, el 10%. La forma de desembolso será de acuerdo a las necesidades del usuario. La forma de pago es de acuerdo a la generación de ingresos del usuario,

sin que los abonos excedan el período de un año. La garantía es a juicio de las instituciones intermediarias.

Las condiciones especiales para esta línea de crédito son:

- a. Las instituciones intermediarias deberán prestar al usuario la asistencia necesaria para el trámite de sus créditos y orientarlo en la preparación de la información que deban presentar.
- b. Los proyectos a financiar con esta línea deberán demostrar que cuentan con un mercado para sus productos.
- c. Los nuevos proyectos que se acojan a esta línea deberán estar orientados a la exportación fuera del área centroamericana..
- d. Las instituciones intermediarias deberán realizar una estricta supervisión sobre los proyectos financiados.

e. Las instituciones intermediarias solicitarán a los usuarios la información que consideren necesaria para la evaluación del crédito proyectado, cuyo informe será el único requisito de presentación, (además del formulario SMC-5), para calificar el crédito en el BCR.

En la actualidad muchas empresas del sector no tradicional afrontan serias dificultades para obtener sus créditos, ya que el sistema financiero no ofrece las facilidades que este tipo de empresario requiere.

2.2. FINANCIAMIENTO EXTERNO.

El objetivo principal del financiamiento externo es promover las exportaciones de bienes manufacturados en el país, así como las de productos naturales no tradicionales.

Las instituciones intermediarias que operan, autorizadas con esta línea de crédito, con recursos externos son: Bancos Comerciales e Hipotecario, Banco Nacional de Fomento Industrial y Banco de Fomento Agropecuario, el destino de

dichos recursos es para financiar el capital de operaciones necesarias para producir los bienes demandados por importadores extranjeros a través de pedidos en firme, además de financiar hasta el 100% del valor FOB de los productos exportados.

Los sujetos de crédito serán todas las personas naturales o jurídicas del sector privado que exporten bienes manufacturados o productos no tradicionales producidos en el país.

Las tasas de interés anual son aplicables así: 13% para exportaciones fuera de Centro América y 15% para exportaciones a Centro América.

Existe un límite de financiamiento con la línea especial de crédito de Pre-Exportaciones hasta el 70% del precio FOB o 60% del precio CIF de los productos comprendidos en el pedido en firme.

La garantía queda a juicio de la institución intermediaria. Estas garantías pueden ser firmas solidarias, garantía hipotecaria, prendaria, manejo de cuenta corriente o cualquier otra que se considere necesaria para garantizar la entrega del valor del crédito.

La mayoría de los empresarios del sector no tradicional, desconocen las bondades de estas líneas de crédito y no hacen uso de ellas por desconocimiento en algunos casos y por falta de promoción adecuada hacia las empresas.

3. PROCEDIMIENTOS EMPLEADOS POR LAS EMPRESAS PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.

Existen lineamientos previos a la exportación y los directos de exportación, ellos son establecidos por el Banco Central de Reserva y la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, y son considerados básicos en todo proceso de exportación, existiendo formularios y mecanismos ya establecidos, los cuales accionan dependiendo de la habilidad y experiencia que se obtiene a través de la misma actividad exportadora.

3.1. PROCEDIMIENTOS PREVIOS A LA EXPORTACION.

La actividad exportadora encierra algunos trámites previos a la exportación en sí, los cuales deberán ser cubiertos por toda persona interesada en exportar. Entre estos trámites

están: el registro como exportador, el cual se solicita en el departamento de control de cambios del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Para tal efecto, se presenta a ese departamento una ficha de registro, la cual en términos generales constituye la identificación de la persona en su caso, los datos generales de la empresa en el caso de personas jurídicas; así mismo se indican los productos que se desean exportar.

3.2. PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACION.

Toda persona natural o jurídica, que desee exportar productos no tradicionales fuera del área centroamericana, sea ésta, productor o no de tales bienes, tiene necesariamente que haber cumplido con algunos trámites de carácter administrativo ante instituciones gubernamentales, como el Banco Central de Reserva y la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.

Satisfechos estos trámites, el interesado en efectuar la exportación seguirá todo un proceso ordenado, al cual tendrá que darle cumplimiento y de esta manera, poder hacer llegar satisfactoriamente el producto a su destino. Los pasos a seguir en este proceso de exportación son:

1. Elaboración de la factura comercial, la cual amparará la mercadería a exportar.
2. Elaboración de la lista de empaque que es un documento complementario de la factura comercial e indica la cantidad de bultos que constituyen un embarque y las características de cada uno de éstos.
3. Solicitar el registro de exportación al Banco Central de Reserva, al departamento de Control de Cambios. Este documento le permite al BCR conocer las condiciones y términos en los cuales se va a exportar; además le permite controlar la entrada de divisas al sistema bancario.

4. Solicitar y presentar a la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía el certificado de origen para su aprobación, este documento permite a los exportadores dar fé que los productos han sido fabricados, cultivados o extraídos en El Salvador.
5. Preparación de la guía aérea, la cual representa el contrato de transporte de mercaderías por vía aérea y las condiciones del mismo.
6. Preparación del conocimiento de embarque marítimo (Bill of Lading), el cual lo extiende la empresa transportadora y constituye una de las partes más importantes dentro del transporte marítimo.

El 83% de las empresas en estudio conocen y efectúan por su cuenta los trámites de exportación exigidos por el Banco Central de Reserva y la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía. Sin embargo, un 17% de estas empresas que actualmente exportan no

conocen en su totalidad los procedimientos de exportación, dado que se auxilian con entidades dedicadas al trámite en lo referente a las exportaciones.

4. CONCLUSIONES.

4.1. RELATIVAS A LA COMERCIALIZACION.

- Los artesanos productores comercializan sus artículos en forma directa con el importador, lo cual les permite ampliar su mercado de ventas, generar ingreso de divisas, y establecer una relación más eficiente y oportuna.
- Los artesanos productores venden sus productos a empresas intermediarias dedicadas a exportar bienes no tradicionales, fuera del área centroamericana.
- Los productores que no exportan en forma directa y efectúan sus transacciones comerciales con empresas intermediarias de exportación, poseen limitado conocimiento

para diagnosticar el mercado de sus productos en el exterior, ya que no existe un seguimiento sobre el destino final de sus artículos.

- Existe interés de exportar por parte del productor artesanal que no exporta directamente, esto siempre que existan condiciones financieras, estructurales y administrativas que faciliten la actividad comercializadora con el exterior.

- La incapacidad física de exportación de las empresas artesanales en El Salvador, es un obstáculo al intentar abrir mercados para sus productos en el extranjero.

4.2. RELACIONADAS CON LAS FUENTES Y USOS DEL FINANCIAMIENTO.

Existe poca concesión de créditos que proporciona el sistema financiero al productor artesanal de las líneas destinadas a favorecer la exportación de productos no tradicionales. Las líneas especiales de crédito de pre-exportación y

exportación que son orientadas a promover las exportaciones de productos no tradicionales son utilizadas actualmente por un reducido número de empresarios exportadores y esto sucede en la mayoría de los casos por desconocimiento de su existencia por parte del empresario.

Los problemas que ocasionan los intermediarios del sistema financiero a los productores en el financiamiento, generalmente son: garantías excesivas, uso y manejo de cuentas corrientes en moneda nacional o extranjera, burocratización del crédito y la tardanza en resolver la aprobación o no del crédito; es por ello que el uso del crédito no llega al pequeño y micro-empresario y en el peor de los casos el crédito lo utiliza un sector productivo que sí posee garantías para el banco pero no exporta; para compensar esta deficiencia en la obtención del crédito, el productor recibe directamente del comprador (intermediarios, exportadores y fundasal) el dinero necesario para la fabricación del producto; situación que disminuye relativamente la utilidad del fabricante dado que la compra es condicionada a un precio que favorece al comprador.

Existen incentivos fiscales que concede el gobierno a través de la Ley de Fomento de Exportaciones, los que son desconocidos por el productor artesanal; ya que estos artesanos son poco informados sobre aspectos legales, sin embargo los intermediarios hacen uso excelente de dicho beneficio.

4.3. RESPECTO A LOS PROCEDIMIENTOS EMPLEADOS.

- Los trámites que realizan los exportadores en el Banco Central de Reserva y la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía se consideran actualmente inadecuados para los intereses de los empresarios; puesto que el exceso de controles que efectúan estas entidades gubernamentales dificulta y retarda el envío de sus artículos.

- Centralización de operaciones en el área metropolitana de San Salvador, para gestionar documentos de exportación, ocasionando al exportador que se encuentra ubicado fuera de dicha zona, incrementos de costos y pérdidas

de tiempo.

- Los procedimientos empleados actualmente para exportar, han sido diseñados de tal manera que, se dificulta cumplirlos y completarlos cuando se trata de productores artesanales con reducida capacidad financiera y administrativa.

5. RECOMENDACIONES.

5.1. COMERCIALIZACION

- Que el productor artesanal combine esfuerzos con personas que, involucradas en la misma actividad, puedan en forma conjunta buscar nuevos mercados en el exterior para productos específicos, tanto los que puedan ser demandados en forma continua, como también productos de demanda eventual que les permita diversificar su producción, lo cual le dará la pauta para saber qué producir y a qué escala.

- Que además el empresario busque la representación de un canal de distribución que le permita, en cierta forma, una estrecha relación con el comprador y así poder garantizar la venta de la producción que el artesano realiza.

- La resultante de la organización entre artesanos podría ser una cooperativa que tendría como objetivo resolver los problemas de Inversión, ventas y otros, lo cual permitirá mejorar las instalaciones físicas, para hacer frente a la demanda que provenga del comprador y responder en calidad, cantidad y prontitud en la entrega de cualquier pedido.

- Debe aumentar el ritmo de crecimiento en las exportaciones, correspondiendo al estado y empresa privada la creación y ejecución de nuevos programas técnicos de índole artesanal, diversificando e incrementando las exportaciones de los productos artesanales, y diseñando la formulación y aplicación de un plan nacional de fomento real de las

exportaciones de estos productos, con el objeto de iniciar la búsqueda de nuevos mercados y generar las divisas necesarias para el desarrollo de los distintos sectores, y de esta manera alcanzar un mayor crecimiento económico del país.

- Que el Estado conjuntamente con el sector privado reafirme la idea de producir con tendencia estrictamente privada, motivando la inversión de nuevos exportadores. La creación de esta iniciativa permitirán mayor ingreso de divisas y generará nuevas fuentes de trabajo.

5.2. FINANCIAMIENTO.

- Que el sistema financiero proporcione al empresario artesanal asistencia crediticia oportuna y eficiente, que le permita obtener el crédito en el momento preciso que éste lo necesite, para poder cubrir las necesidades de operación normales de su empresa. Esta asistencia logrará su objetivo si considera aspectos tales como:

- Una divulgación abierta de todas las líneas de crédito existentes destinadas al empresario artesanal, con el propósito de que éste conozca su existencia y condiciones bajo las cuales se ofrece.
- Que el sistema financiero dé asistencia y capacitación personal a las diferentes empresas artesanales, impartiendo cursos o seminarios de Administración Financiera para el mejor uso del financiamiento recibido.
- Que el sistema financiero exija como requisito para la obtención de un crédito artesanal recibir anticipadamente los seminarios o cursos que las Instituciones Financieras impartan.
- Que se generalice en tales instituciones la práctica que actualmente tienen los Bancos: Cuscatlán, Salvadoreño, De Comercio, Agrícola Comercial, relativa a conformar comités de créditos departamentales, esta actividad debe aún mejorarse, incorporando cambios tales como:

- a) Que el crédito de Pre-Exportación y Exportación sea concedido en esas unidades bancarias.
- b) Que se delegue adecuadamente la toma de decisiones a los funcionarios responsables de decidir sobre el otorgamiento de créditos y que su tiempo de trámite sea reducido al mínimo.

Cuando se concedan créditos para la compra de materias primas, se amplíe el período de gracia, esto lo consideramos necesario porque:

- * El fabricante invierte mucho tiempo en efectuar la importación y posteriormente en convertir las materias primas en productos terminados. Al ampliar este período de gracia evitaremos el deterioro financiero y tendremos sujetos de crédito más eficientes y oportunos en sus pagos.
- * Este período de gracia debe ampliarse únicamente cuando las materias primas tengan que importarse y el producto esté considerado

dentro del sector no tradicional de exportación.

Cuando el productor artesanal presente sus solicitud de crédito al sistema financiero debe anexar los estados financieros, declarando la veracidad del contenido de estos documentos. Al analizar la información deberán tomarse muy en cuenta los aspectos siguientes:

- * Evitar en lo posible el fiador personal ya que su búsqueda particulariza las transacciones y cuando se trata de cantidades fuertes de efectivo existe la dificultad de obtenerlo.
- * Supervisar adecuadamente las instalaciones y, de ser posible, que la garantía sea prendaria sobre los equipos existentes.
- * Evitar la concesión de créditos si el endeudamiento del solicitante es muy alto con otras entidades financieras.

5.3. PROCEDIMIENTOS.

Que el Banco Central de Reserva y la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, establezcan oficinas regionales descentralizadas con el propósito de agilizar los trámites necesarios para efectuar exportaciones, estas dependencias deben gozar de características especiales, tales como:

- * Que los ejecutivos que laboran en estas oficinas puedan tomar decisiones inmediatas y no simplemente ser correo de las oficinas centrales.
- * Que se provea de la cantidad adecuada de personal a estas oficinas, para que su funcionamiento sea efectivo.
- * Que se amplíe la red de terminales de computadora para procesar de inmediato la información de los exportadores.
- * Que se dé a conocer al productor artesanal, a nivel regional, la existencia de estas

oficinas, dando detalles sobre la actividad que desarrollan y los beneficios económicos y de operatividad que en ellas pueden lograrse.

- * Capacitar al personal que labora en estas dependencias sobre los cambios que puedan surgir, en lo referente a formularios, procedimientos a seguir y cambios estructurales, necesarios para mejorar la buena marcha de estas unidades.

Que los formularios diseñados para solicitar créditos sean más prácticos y accesibles a cualquier solicitante; verificar si la información que se pide es útil, para no pedir información innecesaria que desanime al solicitante.

Todo lo anterior debe estar orientado principalmente al sector no tradicional de exportación del micro, pequeño y mediano empresario, ya que son estos quienes afrontan mayores dificultades.

CAPITULO IV

" DISEÑO DE COMO EXPORTAR "

CAPITULO IV

DISEÑO DE COMO EXPORTAR

Antes de iniciar cualquier trámite sobre exportaciones, se recomienda revisar cuidadosamente el listado "Productos sujetos a control de exportaciones, por la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía. Si los productos están sujetos a control por parte de esta institución la tramitación deberá efectuarse en el Centro de Trámites de Exportación e Importación (CENTREX). Si no están controlados por este organismo, los trámites para exportar deberán realizarse en el Banco Central de Reserva. En ambos casos el interesado deberá inscribirse previamente como exportador en este Banco.

Además, todo exportador debe tener presente los trámites relacionados con las aduanas del país, que será el paso posterior, después de obtener el Registro de Exportación, extendido por el Banco Central y la Licencia de Exportación de la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, en los casos que se requiera.

1. DISEÑO DE UN MODELO DE COMO EXPORTAR PRODUCTOS NO TRADICIONALES.

En el presente capítulo se reúnen en forma sistemática los principales pasos que se siguen para exportar. Por lo tanto, aquí se plantean la negociación, contratación y el seguimiento de las exportaciones, presentando al final un flujograma de las actividades concernientes a la exportación.

ACTIVIDADES PREVIAS A LA EXPORTACION:

A. LA NEGOCIACION Y LA CONTRATACION.

Esta operación deberá hacerla una persona con capacidad para tomar decisiones en cuanto a lo que ofrece, a cualquier nivel que se efectúe la negociación. Se requiere que tenga bien claros los aspectos básicos y colaterales por negociar respecto a los productos, sus objetivos concretos y los límites hasta donde pueden cerrar un contrato.

Debe saber qué prioridad tiene cada uno de los elementos que forman parte de la venta, tales como: precio, tiempo de entrega, costo, entrega,

riesgo y documentos, forma de pago, oferta exportable, tipo de empaque, calidad del producto, aspectos promocionales, exclusividad al comprador, forma de entrega y otros.

Quien va a efectuar la venta al exterior debe saber combinar esos elementos de negociación en función de los objetivos que su empresa se ha trazado.

Sobre cada uno de ellos debe llevar una propuesta inicial y propuestas alternativas, pero todas deberán responder a su estrategia comercial global.

B. FORMA DE CONTACTAR CON LOS IMPORTADORES.

Una vez que la empresa ha seleccionado el producto que ha de ser promovido para su venta en el exterior, escogido el mercado más apropiado para el producto y estudiada detenidamente la posibilidad de adecuarlo a las exigencias internacionales, se procede a realizar la acción de enlace entre los factores producto-mercado. Los pasos iniciales de esta acción, se plantean así:

En primer lugar, para detectar a los compradores potenciales en los mercados seleccionados, es necesario consultar los directorios de importadores existentes, directorios telefónicos, revistas especializadas de comercio exterior, cámaras de comercio, agentes en el exterior y/o finalmente acudir a la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.

Esta Dirección tiene enlace con otros países y organismos en materia de información comercial especializada a través de redes, las cuales permiten una amplia cobertura del asunto, para asistir al sector comercial e industrial del país.

En tanto se ha obtenido una lista de los importadores comerciales se puede dar el segundo gran paso, consistente en entrar en contacto directo con éstos, por cualquiera de las diferentes vías: carta, télex, fax, teléfono, visita individualizada, misión comercial, feria internacional y pedidos del exterior.

C. PROCESO DE NEGOCIACION.

Sea cual fuere la manera que se adoptare para comunicarse con los futuros clientes, es necesario que los acuerdos se obtengan mediante un proceso de regateo; proceso que indica que cada parte ha de exponer sus demandas y modificarlas conforme vayan avanzando las negociaciones.

Toda negociación es un proceso de aproximaciones de demandas hechas por dos o más partes, tendientes a converger en un punto común, es decir, a un punto de equilibrio.

D. LAS FORMAS DE CONTRATACION.

Cuando el vendedor ha llegado a un acuerdo con el comprador en el exterior, es necesario dar validéz y operatividad a lo acordado. Así surge el contrato.

El contrato origina, por lo tanto, una relación jurídica de compra-venta entre dos partes, una compradora y otra vendedora, las cuales en este caso se encuentran en diferentes países.

Por regla general, las formas de contratación son la simple y por contrato.

FORMA SIMPLE.

En la primera forma de contratación en la que no existe un documento jurídico propiamente dicho, por lo tanto, los arreglos contractuales se formalizan a través de cartas, télex, fax, telegrama, factura comercial, proforma y teléfono. Las primeras cuatro modalidades de contacto se refieren a las comunicaciones eventualmente cursadas entre ambas partes y en ellas se señalan enfáticamente los puntos de acuerdo, para evitar malos entendidos. Cuando los acuerdos se hacen por teléfono, es necesario formalizarlos por escrito, a fin de que consten por cualquier eventualidad.

La factura pro-forma, es una especie de lista de precios o de cotización provisional que el vendedor normalmente, a petición del comprador, envía a éste para que observe los términos en los cuales se ofrece el producto; si el comprador la acepta procede a elaborar una orden de compra y/o a abrir la carta de crédito, documentos que se

constituyen, junto a la factura comercial, en los documentos principales de la negociación. Por otro lado, cuando no existe factura pro-forma ni orden de compra y existe un arreglo comercial, la carta de crédito o las facturas comerciales sirven de instrumentos de referencia para la exportación.

EL CONTRATO.

En este caso las partes interesadas en comerciar dan base jurídica a la relación de compra-venta internacional mediante un instrumento jurídico. Estos contratos generalmente están vinculados con otros contratos de orden secundario e incidentales, a saber, el transporte, los seguros, la factura comercial, las cartas de crédito, etc.

Los contratos por otra parte, regulan todos los aspectos concernientes a la transacción. La importancia de los mismos estriba en la seguridad que proporcionan a las partes, pues, existe un respaldo jurídico que permite llevar cualquier conflicto a las instancias correspondientes para dirimirlos.

E. CONCILIACION Y ARBITRAJE INTERNACIONAL.

Cuando por cualquier razón existiera una disputa entre un exportador y un comprador en el exterior, en razón de un contrato de compra-venta internacional, las partes en conflicto pueden superar tal situación de tres formas, por lo menos: acuerdo amigable, conciliación y arbitraje comercial.

En el primer caso es el más apropiado para el mundo de los negocios, pues, en buena proporción, éstos se fundamentan en la confianza y entendimiento entre las partes y desde luego no implican ningún gasto adicional. En el caso de la conciliación, las partes han previsto en el contrato de compra-venta que cualquier conflicto será dirimido mediante el establecimiento de una comisión de conciliación (un miembro por cada parte, originario de sus países y un tercero de un país neutral), a fin de solucionar por su medio y en forma definitiva, el conflicto, o de por lo menos, en el peor de los casos, sentar las bases para un entendimiento a corto plazo, entre las partes en conflicto.

Si la conciliación fracasa, el conflicto se eleva a la instancia del arbitraje, en cuyo caso puede resolver cualquier tribunal competente o la Cámara de Comercio Internacional con sede en París, Francia.

Sobre este último procedimiento conviene llamar la atención acerca del elevado costo del trámite y el carácter coactivo de las decisiones de los árbitros que se nombran sobre el particular, sean estos establecidos en tribunales competentes o los nombrados por la Cámara con arreglo a las reglas de conciliación y arbitraje vigentes.

F) FINANCIAMIENTO PARA LA EXPORTACION.

Una vez recibido el pedido del exterior, la empresa puede producir las mercaderías con recursos propios o con fondos otorgados por el sistema bancario y financiero nacional.

El primer caso, es decir, producir con recursos propios, se puede efectuar dependiendo de la situación financiera de la empresa, tomando en

cuenta la posibilidad de abastecer el pedido con mercadería que eventualmente se tenga en existencia.

En el segundo caso, o sea, mediante la obtención de financiamiento, en El Salvador la empresa cuenta con las siguientes líneas de crédito que ha puesto a su disposición el Banco Central de Reserva: en primer lugar, la línea de pre-exportación. Esta línea busca otorgar capital de trabajo a las empresas, cuando éstas tienen un pedido en firme del exterior. El monto a otorgarse es de un máximo del 70 por ciento sobre el valor FOB o 60 por ciento cuando es un precio CIF.

La garantía queda a juicio de los bancos intermediarios. La tasa de interés anual es del 13 por ciento para exportaciones fuera de Centroamérica y del 15 por ciento cuando se exporta a Centroamérica.

En segundo lugar, la línea de exportación busca que las empresas reciban por adelantado el pago de sus exportaciones cuando se ha pactado con el comprador el pago a plazos. El monto a otorgar-

se es hasta el 100 por ciento del valor FOB de la exportación.

La garantía queda igualmente a juicio de los bancos intermediarios. La tasa de interés anual es del 13 por ciento para exportaciones fuera de Centroamérica y del 15 por ciento cuando se exporta a Centroamérica.

Existen otras líneas que buscan fomentar las exportaciones y están reguladas de acuerdo al sector de que se trate, artesanías, industria manufacturera. Todas estas líneas las manejan directamente los bancos comerciales e Hipotecario.

DOCUMENTOS DE EXPORTACION Y TRAMITES

A continuación se verán los documentos necesarios para efectuar las exportaciones desde El Salvador, así como las instituciones que los autorizan.

DOCUMENTOS COMERCIALES

- a) La factura comercial. Este documento establece los términos en que se basa una compra-venta internacional, en ella se establecen todos los términos de entrega y

pago de mercaderías. Si alguna empresa carece de factura comercial para la exportación puede obtener un juego de ellas (1 original y 8 copias) en la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.

- b) **Lista de Empaque.** Este documento que en algunos casos puede obviarse, se utiliza principalmente para que el importador consignatario y las autoridades aduaneras, identifiquen las mercaderías con facilidad en el puerto de destino, sobre todo cuando la carga es heterogénea y numerosa, es decir, cuando se envían bultos y cajas de diferentes tamaños, pesos y contenido.

- c) **Factura Pro-forma.** Este documento se utiliza para informar al comprador de los términos en que se está en disposición de vender y constituye por ello una oferta preliminar que de ser aceptada por el comprador, su contenido se traslada a una factura comercial.

Desde el punto de vista formal la factura pro-forma es la posible factura comercial que ampara ese embarque, pero tiene la leyenda "pro-forma" en la parte superior, la cual le da carácter de provisional.

No todas las transacciones se realizan mediante el envío anticipado de una factura pro-forma a petición del comprador, pero en los casos en que se utiliza y el comprador la acepta, se procede a efectuar la exportación.

- d) **Formulario Aduanero Centroamericano.** Por el artículo V del Tratado General de Integración Centroamericano (1960), este documento hace las veces de certificado de origen y factura comercial, por lo tanto, las mercaderías originarias de El Salvador que se destinan a Centroamérica deben ampararse en este documento para recibir el tratamiento de libre comercio.

El Formulario Aduanero Centroamericano puede adquirirse en la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, en la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), y en las agencias aduanales.

DOCUMENTOS ADMINISTRATIVOS

- a) **Registro como Exportador.**

El objetivo de este documento es controlar el ingreso de las divisas que se generan de las ventas al

exterior. El solicitante completa la tarjeta de registro de exportador (ver anexo 1), documento proporcionado por la Sección de Exportaciones del Departamento de Control de Cambios del Banco Central de Reserva. Después de haber sido debidamente completada, se presenta a la sección en referencia, acompañada de la siguiente documentación:

- **Si es empresa:**

- . Original y fotocopia de la escritura de constitución de la empresa, debidamente inscrita en el Registro de Comercio.^{6/}

- . Original y fotocopia de las cédulas de identidad personal de los funcionarios autorizados que firmarán en nombre de la empresa, los documentos relacionados con las exportaciones.^{6/}

- . Original y fotocopia de la matrícula de comercio.^{6/}

^{6/} Los originales serán devueltos a los solicitantes, después de haber sido confrontados con las respectivas fotocopias.

- . Original y fotocopia del número de identificación tributaria (NIT) de la empresa.6/

- . Cualquier otra documentación que, a juicio de la sección de Exportaciones, se estime necesaria.

- **Si es persona natural:**

- . Original y fotocopia de las cédulas de identidad personal o del carnet de Residente.6/

- . Original y fotocopia del NIT del interesado y de las personas que éste autorice para firmar solicitudes de Registro de Exportación.6/

- . Cualquier otra información que, a juicio de la Sección de exportaciones, se estime necesaria.

Una vez completada, presentada y procesados los datos de la tarjeta, el solicitante queda registrado como exportador, en el término de un día, en los controles del Banco Central de Reserva y, por lo tanto, está autorizado para tramitar la solicitud de Registro de Exportación.

b) Solicitud de Registro de Exportación.

Este documento le permite al Banco Central de Reserva de El Salvador, conocer las condiciones y términos en los cuales se exporta; además, controla la entrada de las divisas al sistema bancario. (Ver anexo 2).

El formulario de dicha solicitud lo proporciona la Sección de Exportaciones y deberá ser llenado a máquina en original y copia, firmado con tinta ambas hojas, sin borrones, alteraciones, testaduras o enmiendas. Una vez completada se presentará a la ventanilla de recepción en la sección mencionada, la cual deberá ser acompañada por los siguientes documentos:

- **Cuando la exportación sea a Centroamérica:**

- . Formulario Aduanero completamente lleno (no es indispensable para los trámites en el Banco Central de Reserva).
- . Licencia de Exportación de la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía, para aquellos productos controlados por dicha Dirección.

- . Factura Comercial de Exportación (original y dos copias), en idioma castellano (si le interesa otro idioma puede expresarse a continuación).
- . Cualquier otra documentación que se estime necesaria para procesar la solicitud.
- Cuando la Exportación sea fuera de Centroamérica:
 - . Factura Comercial de Exportación en original y dos copias en idioma castellano (Si le interesa otro idioma puede expresarlo a continuación).
 - . Licencia de Exportación de la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía para aquellos productos controlados por dicha Dirección.

En algunos casos de acuerdo a la naturaleza del bien a exportar, será necesario anexar los siguientes documentos:

- . Resolución del Ministerio de Economía para aquellos bienes que lo requieran (original y copia).

- . Resolución del Ministerio de Agricultura y Ganadería (en original y copia) para aquellos productos que lo requieran.

- . Resolución del Ministerio de Hacienda, en caso de maquinaria.

- . Cualquier otra documentación que se estime necesaria para procesar la solicitud.

Recibida la solicitud acompañada de la documentación correspondiente, el encargado de la recepción en la ventanilla, entrega al solicitante una contraseña numerada, la cual le servirá para reclamar el registro de exportación. Si por cualquier circunstancia, la solicitud no procede, se devuelve al solicitante para que efectúe las correcciones o comprobaciones del caso y presente nuevamente dicha solicitud en ventanilla.

c) Registro de Exportación.

Aceptada como correcta la solicitud de registro de exportación, la sección de exportaciones del Departamento de control de cambios, emite el **REGISTRO**

DE EXPORTACION el cual se entrega al exportador en original color blanco y dos copias, una amarilla y la otra color rosado, juntamente con la copia de la Solicitud del Registro de Exportación y anexos originales, a cambio de la contraseña numerada que se le entregó al momento de presentar la Solicitud de Registro de Exportación.

El original del Registro de Exportación (Ver anexo 3), le servirá al exportador para presentarlo en la Aduana de salida de la mercadería, además de otros documentos que son del manejo del sector gubernamental, tales como: Formulario Aduanero o Póliza de Exportación, conocimiento de Embarque o Guía Aérea, Factura Comercial y otros.

El duplicado (copia amarilla) le servirá para anexarlo al formulario 12 "Declaración de Ingreso de Divisas por Exportaciones".

El triplicado (copia rosada) será para el archivo del exportador.

Es importante que el exportador tenga presente que todo Registro de Exportación tiene validez por 30 días

y que una vez transcurrido este período para utilizarlo deberá solicitar su revalidación en la Sección de Exportaciones del Departamento de Control de Cambios, del Banco Central de Reserva. Por otro lado, cuando no se realice la exportación, el original y copias del Registro de Exportación deberán ser devueltos al Departamento de Control de Cambios para su anulación, debido a que de los registros de exportación autorizados se espera el ingreso de divisas correspondientes, lo que significa que existe un compromiso por parte del exportador del ingreso de éstas, de ahí la importancia de notificar las situaciones señaladas de vencimientos de plazos, o la no utilización.

d) Declaración de ingreso de Divisas por Exportaciones.

De acuerdo a la ley de Control de Transferencias Internacionales y su Reglamento, todo exportador está obligado a ingresar las divisas producto de sus exportaciones, al sistema bancario nacional. El Banco Central de Reserva en su departamento de Control de Cambios, lleva una cuenta para cada exportador, indicando en cada registro de exportación, la fecha en que vence el plazo concedido para el ingreso de las divisas.

Cuando el exportador ha recibido el pago de su o sus exportaciones, debe presentarse a un banco del sistema a vender las divisas; para lo cual deberá entregar el Formulario 12 "Declaración de Ingresos de Divisas por Exportaciones" en cuadruplicado, debidamente lleno; la copia amarilla del registro de exportación; y el cheque o las divisas recibidas.

La Declaración de Ingreso de Divisas por Exportaciones, Formulario 12, debidamente sellado y firmado por el Banco que recibió las divisas, junto con el comprobante contable del ingreso, es la evidencia fundamental de que un exportador ha cumplido con el reintegro de divisas a la que está obligado y, por supuesto, con esta operación se registra un abono a su cuenta de exportador, que en el momento de emitir el registro de exportación, sufrió un cargo por el valor consignado en dicho registro. Por todo lo anterior es necesario que al momento de llenar el Formulario 12, se ponga especial cuidado en cuanto al número de Registro de Exportación y el valor que éste representa. (Ver anexo 4).

Cuando un exportador ingrese divisas por un valor inferior al autorizado en el Registro de Exportación,

como consecuencia de bonificaciones, comisiones, publicidad o cualquier otro gasto administrativo que otorgue a su distribuidor en el extranjero, deberá probarlo mediante la documentación respectiva, esto es con el contrato suscrito entre él y su distribuidor, el cual deberá estar previamente registrado y autorizado por la Sección de Servicios y Endeudamiento Externo del Departamento de Control de Cambios quien autorizará esta diferencia a través del Formulario 5 (Pagos Diversos), con la siguiente leyenda: "Autorizado exclusivamente para descargar saldos pendientes por exportaciones".

Si la diferencia entre el cargo y abono coinciden con el valor autorizado en el Formulario 5, el saldo será descargado en el 100%; por el contrario si dicha diferencia es menor que ese porcentaje o si no se ha registrado el contrato, la cuenta del Exportador aparecerá con un saldo deudor, el cual al cumplirse el plazo para recibir el pago especificado en la Solicitud del Registro de Exportación, aparecerá vencido y podrá ser exigido su reingreso por el Banco Central de Reserva.

e) **La Póliza de Exportación.**

Es un documento propio del servicio de aduanas, que puede ser elaborado por un agente aduanal o por las autoridades correspondientes en los puntos de salida del país. Se elabora para todas las exportaciones independientemente del lugar de embarque o del tipo de transporte. Es utilizada actualmente en El Salvador, para control de las exportaciones, por la Dirección General de la Renta de Aduanas. (Ver anexo 5).

f) **Documentos de Transporte y Seguro.**

- * **La orden de embarque.** Este documento se gestiona cuando todos los documentos comerciales y administrativos necesarios para amparar el pedido están en orden y es simplemente una hoja de instrucciones para el embarque a ser efectuado vía marítima.

Una vez llenado el documento, el cual se obtiene en forma gratuita en las empresas navieras, deberá presentarse al Departamento de Relaciones Comerciales de CEPA con toda la documentación que se requiera (además fotocopia

del NIT del embarcador). Autorizada la orden de embarque por parte de CEPA, se efectúa el pago de los correspondientes gastos de muellaje, en esa misma institución. Luego ésta envía los documentos originales al puerto de Acajutla.

Por su parte, el exportador deberá enviar la mercadería al puerto por lo menos dos días antes de la llegada del navío. La mercadería es recibida en bodega mediante una carta de envío del exportador a la autoridad respectiva y enviada a través del transportista, quien acarrea la mercadería desde la fábrica o plantación al puerto.

Según las disposiciones de CEPA las exportaciones disponen de 30 días de almacenamiento libre.

- * El conocimiento de embarque. En el transporte marítimo, cumple por lo menos tres funciones; es un contrato entre el exportador (o algún agente de exportación) y la compañía naviera; es el recibo probatorio de que la compañía naviera es depositaria de las mercaderías y es el

certificado de propiedad de las mercancías, es decir, a diferencia de la guía aérea representa las mercancías.

Con la orden de embarque, en donde se especifican las instrucciones pertinentes, la empresa naviera elabora, en el puerto, el conocimiento de embarque. (Ver anexo 6).

- * **La guía aérea.** Se usa en el transporte aéreo; es el recibo probatorio de que la mercadería ha sido entregada al transportista y, además, sirve de contrato entre el exportador y el embarcador, y cubre el transporte de las mercaderías desde el lugar de embarque hasta el punto de destino, aunque existan transbordos. (Ver anexo 7)

- * **Póliza y Certificado de Seguro.** Estos documentos los obtiene el exportador al efectuar un contrato de seguro con alguna compañía aseguradora local. En las exportaciones bajo modalidad FOB, Costo más flete y otras, el exportador no tiene absolutamente nada que ver con el seguro internacional; pero en las exportaciones bajo modalidad CIF, flete o porte y seguro pagado y

otras, si es necesario que éste contrate un seguro para la mercadería a ser enviada.

El monto a pagar (prima) depende de los factores que la empresa aseguradora toma como criterios para su fijación. Por lo tanto, no existe una tarifa única para el pago de la prima del seguro. Los factores que la aseguradora toma en cuenta o analiza son, principalmente: la naturaleza del producto, su fragilidad, su carácter perecedero, etc.; el valor de la mercadería asegurada; el tipo de empaque utilizado; el tipo de transporte a adoptarse; la ruta (zona geográfica del destino), y los riesgos a ser cubiertos.

Con estos datos y otros propios del embarque (puerto de destino, nombre del navío, etc.) que el exportador proporciona por escrito a la aseguradora, ésta analiza y fija la prima a pagar, la cual el exportador prorratea en un precio unitario.

El contrato de seguro entre el exportador y la aseguradora se expresa principalmente en las pólizas, las que tienen dos modalidades: póliza

individual y póliza flotante. La primera es utilizable para un sólo embarque, y en base a la misma, la aseguradora extiende el respectivo certificado de seguro que es enviado al importador.

La segunda, cubre riesgos de varios envíos, normalmente en base a un período de tiempo determinado (un año, por ejemplo). A medida que se van efectuando embarques amparados en esta póliza, se van emitiendo los respectivos certificados, las cuales son enviados al importador directamente o a través de los bancos, dependiendo de la forma de pago que se hubiera adoptado.

Por regla general, el seguro en estas operaciones cubre la mercadería desde que es depositada en manos de los porteadores para su transporte hasta su arribo al muelle de destino, pudiéndose, de todas formas supeditar a otros arreglos a que eventualmente lleguen el exportador y el importador.

El exportador debe acercarse a las aseguradoras para informarse de todos los aspectos

relacionados con los seguros, y sobre todo conocer los riesgos cubiertos normalmente y los que no se cubren, tales como guerras, motines, insurrecciones, incendios en las naves, contrabando, etc. Así sabrá con certeza el grado de cobertura que ampara a la mercadería asegurada y podrá transmitir esa información al importador, para evitar eventuales desavenencias.

g) Certificado de Origen.

Existen diferentes formularios de Certificados de Origen según el país o sistema al que se deberá presentar; en todo caso el trámite en el CENTREX, es igual para todos los casos y se puede resumir en la siguiente forma:

- La forma "A" y el apéndice, certificado de origen, se vende en la colecturía la Dirección de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Economía.
- Los restantes formularios, el interesado los obtiene en la ventanilla del CENTREX. Dichos formularios deben llenarse a máquina, sin

enmendaduras ni raspaduras de ninguna clase.

Una vez llenado al Formulario respectivo, se presenta a ventanilla.

A este Formulario se le adjuntan los siguientes documentos:

- a) Factura Comercial, en original y copia.
- b) Registro de exportación autorizado por el Banco Central de Reserva.
- c) Conocimiento de Embarque, para aquellos casos en que sea necesario verificar el destino final de la mercadería.

Certificado de Origen para países signatarios del Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (C.B.I.). En los países otorgantes del Sistema Generalizado de Preferencias, es necesario presentar el correspondiente certificado de origen o formulario "A" para que se materialicen esas preferencias (Ver anexo 8).

Certificado de origen para ser presentado a países Latinoamericanos con los cuales se ha suscrito acuerdos de alcance parcial, tales como: México, Colombia y Venezuela. (Ver anexo 9).

Certificado de Origen para otros países Latinoamericanos. El apéndice Certificado de origen, es un documento que se presenta a aquellos países de Latinoamérica, que exigen dicho documento y con los cuales no se ha suscrito ningún acuerdo. (Ver anexo 10)

Otros certificados de origen. EL CENTREX, extiende otros certificados de origen que el exportador presentará en aquellos países que lo exigen y que no pertenecen a América Latina, o aquellos productos a exportar que, están excluidos del Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.) y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (C.B.I.)

La solicitud se plantea en forma verbal exponiendo su caso al encargado de la ventanilla del CENTREX y éste le entrega el certificado de origen emitido por ese ministerio. (Ver anexo 5)

h) Cobranza.

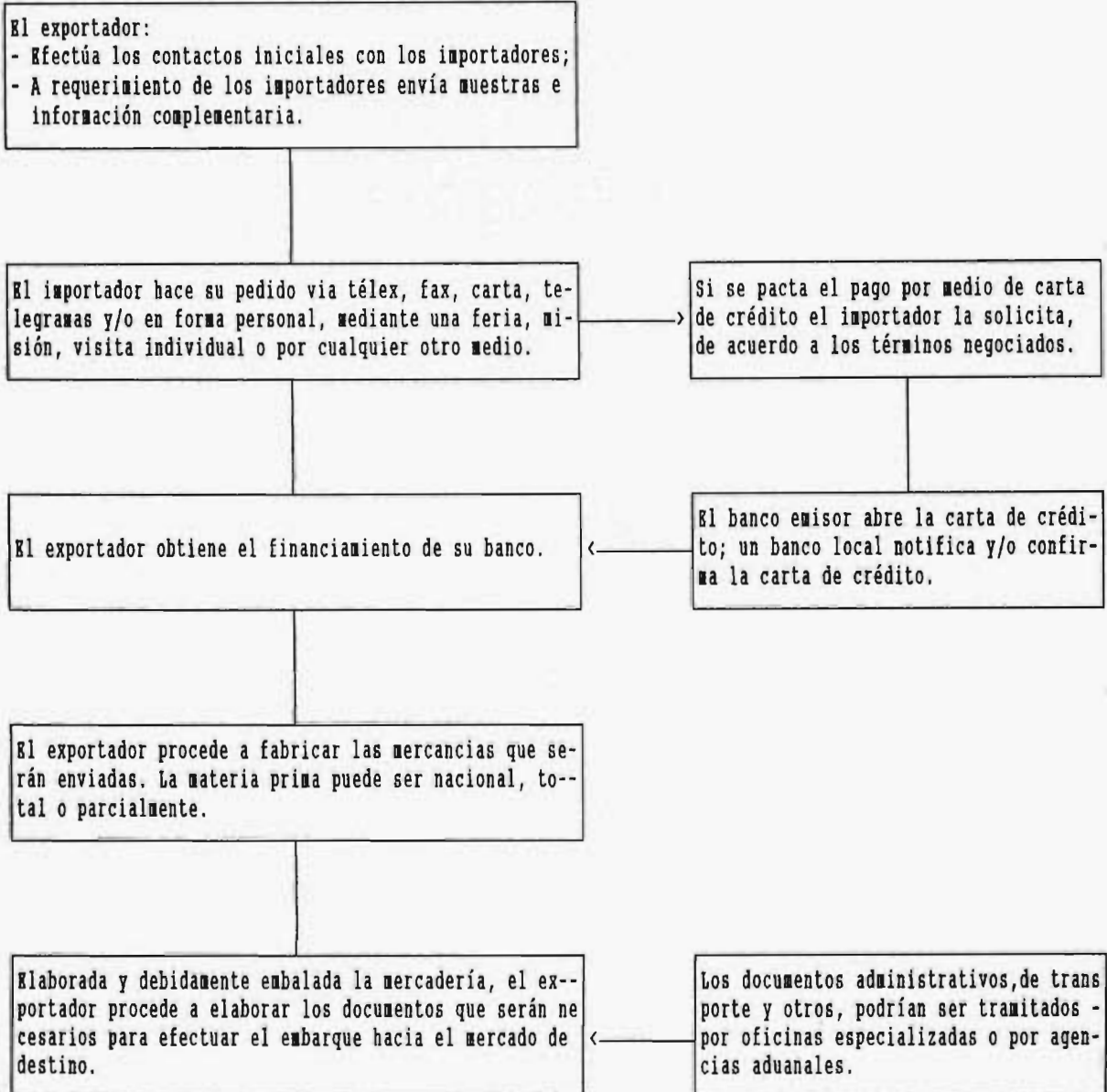
Una vez efectuado el embarque, el exportador procederá a tramitar en su banco el pago del valor de la mercadería enviada, presentando los documentos pertinentes. Si se trata de una carta de crédito, el exportador deberá presentar los documentos expresados en el texto de la misma al banco notificador y/o confirmante; si es una cobranza serán los documentos que el importador con anticipación le haya solicitado al exportador y finalmente, bajo cualquier otra modalidad de pago tiene que proceder a cobrarla ya sea a través de bancos o en forma directa con el importador.

Cualquiera que sea la forma de pago que las partes hayan adoptado, el exportador tiene que declarar el ingreso de las divisas por medio del Formulario 12 del Banco Central de Reserva que ya se vió con anterioridad, una vez recibido el pago del exterior.

Cuando se haya efectuado una exportación a través del agente representante en el exterior, previamente, en la factura comercial y en la solicitud de registro de exportación se debe señalar el monto total de la

operación, la comisión a pagarse al agente en el exterior y el saldo neto de la operación; es decir, el monto en dólares que efectivamente debe ingresar al país. Esto permite a los bancos participantes en la operación saber exactamente la modalidad de la misma al momento de efectuar la cobranza. Lo anterior podrá realizarse toda vez que exista autorización previa del Banco Central de Reserva de El Salvador.

FLUJOGRAMA DE ACTIVIDADES EN UN PROCESO DE EXPORTACION.



Los documentos deberán elaborarse y tramitarse en el orden siguiente

1. Documentos comerciales
2. Documentos administrativos
3. Documentos de transporte y seguros

El exportador deberá enmarcar directa o indirectamente en el plazo convenido el producto correcto, amparado por los documentos pertinentes y en base a todas las condiciones pactadas.

Si el pago se efectúa por cobranza, el exportador debe presentar los documentos a su banco para que este efectúe la cobranza.

Si el pago lo tuviera que efectuar el importador directamente al exportador este deberá enviar por la vía más rápida los documentos de exportación a aquél.

Si fuera carta de crédito, el exportador presentará los documentos al banco.

El banco del exportador hará el trámite por medio del banco del comprador.

El importador directamente a través de su banco efectuará el pago, sea a la vista o a plazos.

El banco local del exportador pagará o negociará la carta de crédito.

El exportador recibe el importe neto de la operación, es decir deducidas la comisión al agente, al banco local y los intereses del financiamiento.

El exportador complementa los documentos administrativos, mediante la declaración de ingresos de divisas.

El exportador debe mantener comunicaciones complementarias con el importador sobre el embarque efectuado y para posibles embarques posteriores.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR
 DEPARTAMENTO DE CONTROL DE CAMBIOS
 SECCION DE EXPORTACIONES

REGISTRO DE EXPORTADOR

(Favor llenar a máquina)

Fecha

Nombre del Exportador:		NIT
Representante Legal:		NIT
	Nombre	Firma
Dirección:		Teléfono:

Productos que Exporta: Detalle:

Oficina Fiscal de que goza el Exportador (Calificación, Resolución, Fecha, Instrumento, Etc.)

PERSONAS AUTORIZADAS PARA FIRMAR SOLICITUDES DE "REGISTRO DE EXPORTACION"

Nombre	Cargo	Firma

Observaciones:

BANCO CENTRAL DE RESERVA
DE EL SALVADOR

DUPLICADO PARA ANEXAR AL
FORMULARIO 12, ING. DE DIV.

REGISTRO DE EXPORTACION

REGISTRO No.:

NIT & CARNET

809339

FECHA EMISION: 15 04 88

NOMBRE EXPORTADOR:

PAIS DE DESTINO:

ESTADOS UNIDOS

ADUANA DE SALIDA:

TERRESTRE ANGUIATU

3,867.00

57

6.37

62058000

24,640.20

** EXPOR. CORRIENTE **

CUANDO NO SE REALICE LA EXPORTACION, EL ORIGINAL Y COPIA DE ESTE REGISTRO DEBERAN SER DEVUELTOS AL DEPARTAMENTO DE CONTROL DE CAMBIOS; DEBERA TAMBIEN NOTIFICARSE A ESTE MISMO DEPARTAMENTO EN CASO DE EXTRAVIO; YA QUE EN AMBAS SITUACIONES, LOS REGISTROS AUTORIZADOS IMPLICARAN EXPORTACIONES REALIZADAS, SOBRE LAS CUALES SE ESPERA EL INGRESO DE DIVISAS CORRESPONDIENTE.

Vtr Para el ingreso de divisas 14-07-88
ESTA AUTORIZACION TIENE VALIDEZ HASTA EL: 15-05-88

No. 099449

VER AL DORSO

TOTAL F.O.B. *****24,640.20

FLETE

SEGURO Y OTROS

TOTAL CIF *****24,640.20

IMPORTANTE



ESTE NUMERO

DEBERA ANOTARSE EN EL FORMULARIO "DECLARACION DE INGRESO DE DIVISAS", EN TODA LIQUIDACION TOTAL O PARCIAL DE ESTE REGISTRO DE EXPORTACION.

ANEXO No. B

Signature

COPIA

FORMULARIO 12
DECLARACION DE INGRESO DE DIVISAS
POR EXPORTACIONES
(En triplicado)

(Lugar y Fecha)

1 - DATOS DEL VENDEDOR

Nombre o Razón Social: _____

Código de Exportador: a. NIT

b. CARNET

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(Para el caso de extranjeros no residentes en el país)

Dirección: _____

Teléfono: _____

2 - PAIS, CLASE Y CANTIDAD DE MONEDA VENDIDA:

PAIS DE PROCEDENCIA DE LAS DIVISAS		CLASE DE MONEDA	CANTIDAD VENDIDA EN MONEDA EXTRANJERA	
ESTADOS UNIDOS	<input type="checkbox"/> 105	Dólares	<input type="checkbox"/> 01	
GUATEMALA	<input type="checkbox"/> 211	Quetzales	<input type="checkbox"/> 02	
HONDURAS	<input type="checkbox"/> 214	Lempiras	<input type="checkbox"/> 03	
NICARAGUA	<input type="checkbox"/> 217	Córdovas	<input type="checkbox"/> 04	
COSTA RICA	<input type="checkbox"/> 218	Colones Costarric.	<input type="checkbox"/> 05	
MEXICO	<input type="checkbox"/> 107	Pesos Mexicanos	<input type="checkbox"/> 06	
OTROS	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>	

3 - DIVISAS EN CONCEPTO DE EXPORTACION

Número de Registros de Exportación	Número de Factura de Exportación	MERCADERIA EXPORTADA	Valor del Ingreso en Moneda Extranjera	Espacio para H.C.H.

(Si el ingreso comprende mayor número de Registros de Exportación anótelos al reverso con sus respectivos valores)

Firma del Vendedor _____

ESPACIO PARA EL BANCO QUE RECIBE LAS DIVISAS

RECIBIDO: a) Para abonar en cuenta b) Venta en mercado Oficial

c) Venta en mercado paralelo

Tipo de Cambio: _____

Lugar y Fecha

Sello y Firma responsable

VER AL DORSO INDICACIONES AL VENDEDOR

POLIZA DE EXPORTACION POR MAYOR DE PRODUCTOS VARIOS No. 40 2284K D-

Servicio de Aduanas de la República de El Salvador

SEÑOR Administración DE LA ADUANA TERRESTRE DE SAN SALVADOR

Conforme a la solicitud adjunta, debe registrarse y despacharse por cuenta de LOS mercaderías 5 realizables Numero del Documento
 las mercancías que se encuentran en sus almacenes, según detalle abajo expresados, cuyos gravámenes constaren a Mf.
 Presente ADUANAS que la declaración en la presente aduana se realizó a las NDS ENOS a todas las disposiciones legales en caso de infracción.

TERRESTRE/MARITIMO
 Transporte 2 MARITIMO
 Fecha 22 MAR 1988
 (1) Bandera USA
 Cto. SEA LMD

Numero del Documento	Fecha	Clase	CLASE DE MERCADEA	DESCRIPCION DE LOS MATERIALES	CANTIDAD	VALOR	IMPORTE	PESOS	DESCRIPCION DE LOS PRODUCTOS	VALOR	IMPORTE
1/148	1/148	CAJAS DE	ARTICULOS COCCIONADOS DE MATERIALES								
1/148	1/148	CARTON	TEXTILES (PAJARDOS Y MUEBOS DE TELA)								
1/148	1/148		TARIFA ARANCELARIA 462-05-08-00								
			UNIDADES: 3607								
			MEXICANOS: REGISTRO EXPORTACION BCR 809339-13								
			FACTURA COMERCIAL NO. 5461-5462								
			CERTIFICADO ORIGEN FORMA "A" NO. 5461-5462								
			LISTA EMPAQUE S/N								
			ORDEN DE EMPAQUE NO. M-020								
			CONOCIMIENTO DE EMPAQUE NO. 155710378								
			CONTADOR NO. 130151								
			SAN SALVADOR 21 DE ABRIL /88								

ADUANA DE LA ADUANA
 3 MAR 1988
 DIRECCION GENERAL DE TENDONAJE



PPOL * 1.10
 Liquidación * 0.10
 * 1.10
 Liquidación 5.50

VERIFICAR EL EMPAQUE
 CONFORME A CERTIFICADO DE FOLIO
 Liquidación 22 ABR 1988
 Liquidación Contador de Liquidación
 Il-Perigo 22 ABR 1988

SAN SALVADOR 21 DE ABRIL /88

BILL OF LADING
FOR COMBINED TRANSPORT OR PORT TO PORT SHIPMENT*

PAGE 1

SHIPPER'S NAME ADDRESSES ON LADING NOTIFY ADDRESS LOCAL VESSEL FROM CLEAR VESSEL VOYAGE No. POINT OF ORIGIN/PLACE	CARRIER LOCAL LOCAL FROM HAMBURG QUANTITY AND TYPES OF PACKAGES, DESCRIPTION OF GOODS, GROSS WEIGHT (KG), MEASUREMENT	B/L No. SHIPPER'S REFERENCE Deutsch-Zentralamerikanischer Dienst Servicios Alemanes Centroamericanos  Hapag-Lloyd AG <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/> Please indicate carrier by <input checked="" type="checkbox"/>																		
TOTAL NUMBER OF LADING UNITS (ARTICLES PACKED, UNITS, WEIGHTS, NO. OF BOXES, TONS, LITERS, ETC.) PAYMENTS <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width:70%;">FREIGHT CHARGE OR EQUALIZER</th> <th style="width:10%;">PREPAID</th> <th style="width:20%;">COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Freight</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Freight Charge</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Freight Commission</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Freight Service Charge</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Freight Service Charge Adjustment</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		FREIGHT CHARGE OR EQUALIZER	PREPAID	COLLECT	Freight			Freight Charge			Freight Commission			Freight Service Charge			Freight Service Charge Adjustment			PLACE OF RECEIPT PLACE OF DELIVERY HAMBURG NUMBER OF ORIGINAL B/Ls DATE AND PLACE OF ISSUE HAMBURG NAME OF CAPTAIN Aug. Botten, Wm. Miller's Nachfolger AS AGENT
FREIGHT CHARGE OR EQUALIZER	PREPAID	COLLECT																		
Freight																				
Freight Charge																				
Freight Commission																				
Freight Service Charge																				
Freight Service Charge Adjustment																				


COPY NOT NEGOTIABLE

*This Bill of Lading is subject to the provisions of the Hamburg Rules on the Bill of Lading, as amended, and the Hamburg Rules on the Bill of Lading, as amended, and the Hamburg Rules on the Bill of Lading, as amended.

Anexo

202-13389390

202-13389390

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		<p>Air Waybill</p> <p>TACA INTERNATIONAL AIRLINES SA</p> 																																													
Commodity Name and Address		Commodity Account Number		<p>Consent I have read this Air Waybill and agree and hold the same validly</p> <p><small>THE SHIPPER'S RESPONSIBILITY FOR THE ACCURACY OF THE INFORMATION CONTAINED HEREIN IS UNLIMITED. THE SHIPPER'S RESPONSIBILITY FOR THE ACCURACY OF THE INFORMATION CONTAINED HEREIN IS UNLIMITED. THE SHIPPER'S RESPONSIBILITY FOR THE ACCURACY OF THE INFORMATION CONTAINED HEREIN IS UNLIMITED.</small></p>																																													
Issuing Carrier's Agent Name and City		Agenting Information																																															
Agent's IATA Code		Agent's Fee																																															
Airport of Departure (Able of Issuing Carrier) and proposed routing																																																	
<table border="1"> <tr> <td>1st</td> <td>2nd</td> <td>3rd</td> <td>4th</td> <td>5th</td> <td>6th</td> <td>7th</td> <td>8th</td> <td>9th</td> <td>10th</td> </tr> <tr> <td>By first carrier</td> <td>By second carrier</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th	8th	9th	10th	By first carrier	By second carrier									<table border="1"> <tr> <td>1st</td> <td>2nd</td> <td>3rd</td> <td>4th</td> <td>5th</td> <td>6th</td> <td>7th</td> <td>8th</td> <td>9th</td> <td>10th</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th	8th	9th	10th											<table border="1"> <tr> <td>Declared Value for Carriage</td> <td>Declared Value for Customs</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs		
1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th	8th	9th	10th																																								
By first carrier	By second carrier																																																
1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th	8th	9th	10th																																								
Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs																																																
Airport of Destination		Flight/Date		Amount of Insured																																													
Handling Information																																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>No. of Pieces Gross Weight</th> <th>Net Weight</th> <th>Rate Class</th> <th>Chargeable Weight</th> <th>Rate / Charge</th> <th>Total</th> <th>Notes and Remarks of Items (not Dimensions or Volume)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						No. of Pieces Gross Weight	Net Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Notes and Remarks of Items (not Dimensions or Volume)																																					
No. of Pieces Gross Weight	Net Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Notes and Remarks of Items (not Dimensions or Volume)																																											
<p>These regulations govern by ICAO for ultimate destination Governed primarily by USA law prohibited</p>																																																	
<table border="1"> <tr> <td>Amount</td> <td>Weight Charge</td> <td>Customs</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Amount	Weight Charge	Customs				<table border="1"> <tr> <td>Other Charges</td> </tr> <tr> <td></td> </tr> </table>				Other Charges																																					
Amount	Weight Charge	Customs																																															
Other Charges																																																	
<table border="1"> <tr> <td>Value - 1 charge</td> </tr> <tr> <td></td> </tr> </table>		Value - 1 charge																																															
Value - 1 charge																																																	
<table border="1"> <tr> <td>Tax</td> </tr> <tr> <td></td> </tr> </table>		Tax																																															
Tax																																																	
<table border="1"> <tr> <td>Four other Charge Due Agent</td> </tr> <tr> <td></td> </tr> </table>		Four other Charge Due Agent		<p>Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that neither as any part of the consignment contains restricted articles, such as perils as provided by signed and is proper condition for carriage by air shipping as the International Air Transport Association's Restricted Articles Regulations and that packaging is subject to item 13 on the reverse hereof</p>																																													
Four other Charge Due Agent																																																	
<table border="1"> <tr> <td>Four other Charge Due Carrier</td> </tr> <tr> <td></td> </tr> </table>		Four other Charge Due Carrier																																															
Four other Charge Due Carrier																																																	
<table border="1"> <tr> <td>Four other Charge</td> <td>Four other Charge</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Four other Charge	Four other Charge			<p>Signature of Shipper or His Agent</p>																																											
Four other Charge	Four other Charge																																																
<table border="1"> <tr> <td>Four other Charge</td> <td>Four other Charge</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Four other Charge	Four other Charge			<p>Signature of Issuing Carrier or His Agent</p>																																											
Four other Charge	Four other Charge																																																
<table border="1"> <tr> <td>Four other Charge</td> <td>Four other Charge</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Four other Charge	Four other Charge			<p>202-13389390</p>																																											
Four other Charge	Four other Charge																																																

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)

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

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR:

PAIS IMPORTADOR:

No. Orden (1)	NABALALC	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS.

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose

No. de Orden	NORMAS (3)

Fecha:

Razón social, sello y firma de exportador o productor:

OBSERVACIONES:

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de

el día de de

.....
 Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
 (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
 (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
 El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

**APENDICE
CERTIFICADO DE ORIGEN**

1- País Exportador			2- País Importador		
3- N/o (1)	4- NABANDINA	5- Denominación de las mercancías			
<p style="text-align: center;">6- DECLARACION DE ORIGEN</p> <p>Declaramos que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la factura comercial No. _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) _____ de conformidad con el siguiente desglose:</p>					
3- N/o (1)	7- NORMAS (3)				
8- Fecha			9- Razon social de exportador o productor		
Día	Mes	Año			
			10- Firma y sello del exportador o productor		
11- Observaciones _____					
<p style="text-align: center;">12- CERTIFICACION DE ORIGEN</p> <p>Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____ a los _____</p> <p style="text-align: right; margin-right: 50px;">_____ Nombre, firma y sello Entidad Certificadora.</p>					

- Notas**
- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente Certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este Certificado, numerados correlativamente.
 - (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de éste.
 - (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

ANEXO 11

CUESTIONARIO PARA EMPRESAS PRODUCTORAS DE ARTICULOS NO TRADICIONALES QUE VENDEN SUS PRODUCTOS A INTERMEDIARIOS EXPORTADORES.

1. ¿Cuál es el número de trabajadores de su Empresa ?

RESPUESTA	Nº	%
De 1 a 20	3	43%
De 21 a 40	3	43%
Más de 40	1	14%
TOTAL	7	100%

2) ¿Qué productos confecciona su empresa ?

RESPUESTA	Nº
- Artesanías de cerámica	2
- Pájaros y adornos a base de textiles	1
- Artesanías de madera	3
- Artesanías de palma	1
- Hamacas y cojines de algodón	1
- Muebles de yute	2
- Adornos de macramé	1

3) ¿ Considera que todo lo que confecciona su empresa son productos de exportación ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	7	100%
No	0	0%
TOTAL	7	100%

4) ¿Cuál es el producto que más demandan sus compradores?

RESPUESTA	Nº
- Pájaros a base de textiles	1
- Cepillos de madera	2
- Sombreros de palma	1
- Hamacas de algodón	1
- Ceniceros de cerámica	2
- Muebles de yute	1

5) ¿Por qué razón no exporta en forma directa?

RESPUESTA	Nº
- Por no tener los contactos con los clientes en el exterior	1
- Porque desconocen los trámites de exportación	2
- Porque producimos contra-pedido y el comprador nos financia	2

- 6) ¿ Conoce los mercados de destino de sus productos en el exterior ?

RESPUESTA	Nº	%
SI	5	71%
NO	2	29%
TOTAL	7	100%

- 7) ¿ Actualmente posee su empresa créditos con el sistema financiero ?

RESPUESTA	Nº	%
SI	2	29%
NO	5	71%
TOTAL	7	100%

- 8) ¿ Qué línea de crédito utiliza ?

RESPUESTA	Nº
-Financiamiento para Micro-Empresa	2

- 9) ¿ Por qué no utilizan las líneas de crédito existentes en el Sistema Financiero ?

RESPUESTA	Nº
- Porque el comprador le financia la producción.	3
- Porque las ventas son bajas y no demandan financiamiento	2

- 10) ¿ Conoce las diferentes líneas de financiamiento que los Bancos del exterior proporcionan a las empresas del sector exportador de productos no tradicionales?

RESPUESTA	Nº	%
SI	2	29%
NO	5	71%
TOTAL	7	100%

- 11) ¿ Conoce la ley de Fomento de Exportaciones ?

RESPUESTA	Nº	%
SI	5	71%
NO	2	29%
TOTAL	7	100%

- 12) ¿ Conoce los incentivos que reciben las empresas que exportan productos no tradicionales fuera del área Centroamericana ?

RESPUESTA	Nº	%
SI	6	86%
NO	1	14%
TOTAL	7	100%

ANEXO 12

CUESTIONARIO PARA EMPRESAS PRODUCTORAS DE ARTICULOS NO
TRADICIONALES QUE NO EXPORTAN FUERA DEL AREA
CENTROAMERICANA.

1) ¿Cuál es el número de trabajadores de su empresa ?

RESPUESTA	Nº	%
De 1 a 5	4	67%
De 6 a 10	2	33%
Más de 10	0	0
TOTAL	6	100%

2) ¿Qué productos confecciona su Empresa ?

RESPUESTA	Nº
- Tejidos de cuero para elaborar calzado	2
- Adornos de cerámica	2
- Artículos de cuero	2

3) ¿ Donde vende su producto ?

RESPUESTA	Nº	%
En el Salvador	6	100%
En Centro América	0	0%
TOTAL	6	100%

4) ¿Cuál es el producto que más demandan sus compradores?

RESPUESTA	Nº
- Cinchos decorados de cuero	2
- Tejidos de cuero para calzado	2
- Tazas y platos de cerámica	1

5) ¿ Conoce usted la aceptación que tienen en el extranjero los productos similares a los que usted elabora ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	1	17%
No	5	83%
TOTAL	6	100%

6) ¿ Su empresa ha considerado la posibilidad de exportar fuera del mercado centroamericano ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	1	17%
No	5	83%
TOTAL	6	100%

7) ¿ Qué impedimentos encuentra para exportar fuera del área Centroamericana ?

RESPUESTA	Nº
- Insuficiente capital de trabajo	4
- Desconocimiento de trámites	1
- Falta de organización interna	2

8) ¿ Actualmente posee su empresa créditos con el sistema financiero ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	0	0
No	6	100%
TOTAL	6	100%

9) ¿ Qué líneas de crédito utiliza ?

RESPUESTA	Nº
Ninguna	6

10) ¿ Por qué no utiliza las líneas de crédito existentes en el sistema financiero ?

RESPUESTA	Nº
- Porque el comprador nos financia	1
- Porque muchos problemas en los bancos para obtenerlos	2
- Porque exigen garantías muy difíciles de presentar	2
- No necesitan financiamiento	1

11) ¿ Conoce la Ley Fomento de Exportaciones ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	1	17
No	5	83%
TOTAL	6	100%

12) ¿ Conoce los incentivos de la Ley de Fomento de exportaciones ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	2	33%
No	4	67%
TOTAL	6	100%

ANEXO 13

CUESTIONARIO PARA EMPRESAS INTERMEDIARIAS DE PRODUCTOS NO
TRADICIONALES DE EXPORTACION Y QUE EXPORTAN FUERA DE CENTRO
AMERICA.

1) ¿ Exporta su empresa productos artesanales fuera del
área Centroamericana ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	6	100%
No	0	0
TOTAL	6	100%

2) ¿ Qué productos exportan ?

RESPUESTA	Nº	%
- Pájaros y adornos a base de textiles	1	8%
- Figuras de barro	3	25%
- Artesanías de Madera	5	42%
- Artesanías de palma	1	8%
- Bordados en yute	2	17%
TOTAL	12	100%

- 3) ¿Cuál es el producto artesanal de exportación que a criterio de su empresa se vende en mayor volumen ?

RESPUESTA	Nº	%
- Pájaros a base de textiles	1	17%
- Artesanías de madera	5	83%
TOTAL	6	100%

- 4) ¿ Los productos que usted exporta los confecciona directamente ?

RESPUESTA	Nº	%
Sí	1	17%
No	5	83%
TOTAL	6	100%

- 5) ¿Cuál es el número de trabajadores de su empresa ?

RESPUESTA	Nº	%
De 1 a 5	2	33%
De 6 a 10	1	17%
Más de 10	3	50%
TOTAL	6	100%

6) ¿Cuál es el mercado real de exportación ?

RESPUESTA	Nº
- Canada	1
- Estados Unidos	6
- Inglaterra	3
- Suecia	2
- Francia	1
- República Dominicana	1
- Chile	1
- Australia	1
- Alemania	2
- México	1
- Panamá	2
- Suiza	1

7) ¿Cuál es el mercado potencial de exportación ?

RESPUESTA	Nº
- España	3
- Costa Rica	1
- Chile	1
- Alemania	2
- México	2

8) ¿ Qué porcentaje de sus ventas son exportables fuera del área Centroamericana ?

RESPUESTA	Nº	%
Del 1% al 25%	2	33%
Del 26% al 50%	0	0%
Del 51% al 75%	3	50%
Del 76% al 100%	1	17%
TOTAL	6	100%

9) ¿ Goza su empresa actualmente de incentivos fiscales ?

RESPUESTA	Nº	%
SI	2	33%
NO	4	67%
TOTAL	6	100%

10) ¿ De cuales incentivos goza su empresa ?

RESPUESTA	Nº
- Exención de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio.	2
- Exención de Impuestos a la importación de materia prima y maquinaria	2

11) ¿ Actualmente posee su empresa créditos con el sistema financiero ?

RESPUESTA	Nº	%
SI	1	17%
NO	5	83%
TOTAL	6	100%

12) ¿ Qué líneas de crédito utiliza ?

RESPUESTA	Nº
- Línea de Pre-exportación	1
- Línea de Exportación	1

13) ¿ Por qué no utiliza las líneas de crédito existentes en el sistema financiero ?

RESPUESTA	Nº
- Porque la tasa de interés es alta y los trámites son engorrosos	1
- Porque no han tenido necesidad de exportar en volúmenes mayores	1
- No tienen necesidad de créditos	2
- Porque la empresa es nueva	1

14) ¿Quién controla y supervisa las divisas que generan las exportaciones de productos no tradicionales ?

RESPUESTA	Nº
- Banco Central de Reserva	6

15) ¿Conoce los procedimientos existentes para efectuar una exportación?

RESPUESTA	Nº	%
SI	5	83%
NO	1	17%
TOTAL	6	100%

16) ¿Qué trámites efectúa antes de iniciar un proceso de exportación ?

RESPUESTA	Nº
- Inscribirse como exportador	5
- Llenar solicitud de Registro de Exportación	5
- Enviar al Ministerio de Comercio Exterior el certificado de origen para su aprobación.	5
- Enviar el conocimiento de Embarque o guía aérea a la compañía de transporte.	5
- Despacho de mercadería.	5

17) ¿ Considera usted adecuado el procedimiento actual sobre los trámites administrativos que ocasiona la actividad exportadora ?

RESPUESTA	Nº	%
SI	4	67%
NO	2	33%
TOTAL	6	100%

VIII. BIBLIOGRAFIA

- BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR Revista del Banco Central de Reserva de El Salvador. Publicaciones del Depto. de Investigaciones Económicas, 1984 a 1989.
- BRAND, Salvador Oswaldo. Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas. Primera Edición. Enero de 1978.
- CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR. Directorio Comercial e Industrial de 1988.
- CASTRO, A. y C. Lessa. Introducción a la Economía. Editores siglo veintiuno 19. Edición. Mayo de 1975.
- CONAES, Revistas Informativas del Consejo Nacional de Empresarios Salvadoreños. 1986-1987-1988.

COEXPORT	Revistas Informativas de la Corporación de Exportadores de El Salvador.1986-1987-1988
COEXPORT	Memoria de Labores de la Corporación de Exportadores de El Salvador. 1986-1987.
COEXPORT	Directorio de Exportadores. 1986 - 1987 y 1988 - 1989.
ISCE	Evolución y Experiencias del Instituto Salvadoreño de Comercio Exterior. 1979.
MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR.	Oferta Exportable de El Salvador. 1985.
MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR	Ley de Fomento de Exportaciones.
FUSADES	Análisis del Potencial del Mercado de Exportación para Productos de Manufactura y Ensamble Livianos.