

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



"ELABORACIÓN DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN, PARA EL APOYO
DE LA MEDIANA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS
ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR".

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

MARCENARO CHAVARRÍA ROMULO EDGAR

VÁSQUEZ DÍAZ JUAN JOSÉ

Para optar al grado de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

NOVIEMBRE 2007

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector(a) : MSC. Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario General : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : MSC. Roger Armando Arias

Secretario(a) : Vilma Yolanda Vásquez de Del Cid

Docente Director : Lic. Francisco Cruz Letona

Coordinador de Seminario : MSC. Francisco Antonio Quintanilla

Docente Observador : Lic. Eduardo Antonio Delgado Ayala

NOVIEMBRE 2007

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

AGRADECIMIENTOS

A DIOS Y LA VIRGEN MARÍA: Por ser la luz que iluminan mi camino en la vida

A MIS PADRES: Rómulo Marcenaro Soto y Rosa Chavarría por su paciencia, cariño y apoyo incondicional.

A MI ESPOSA: Ana Gladis de Marcenaro por su amor, comprensión y aliento para terminar este trabajo

A MIS HIJAS: Natalia y Lorena Marcenaro por el cariño que siempre me han brindado

Rómulo Marcenaro Chavarría

A DIOS TODO PODEROSO Y A LA VIRGEN MARÍA: Por darme su fortaleza para alcanzar esta meta, por la sabiduría que me han brindado y por guiarme durante todo momento de la vida.

A MI MADRE: Guadalupe Concepción Díaz, por todo el sacrificio y amor que ha realizado durante todos mis estudios.

A MIS HERMANOS: Begoña, María Eugenia, José Enrique, Lourdes y Carlos; por su colaboración y ayuda económica brindada para realizar un logro más.

A MIS SOBRINAS: Fátima y Pamela, que me han dado cariño y me hacen olvidarme de los problemas y me entusiasman a seguir adelante.

A MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS: por su cariño y apoyo para alcanzar esta meta importante a los cuales tengo un gran aprecio. En especial a esa persona por hacerme sentir especial al estar a mi lado siempre.

Juan José Vásquez

A nuestro asesor por compartir sus conocimientos y guiarnos en la elaboración de este trabajo y todos los docentes que han formado parte de nuestra formación académica.

INDICE

RESUMEN	Pág. i
INTRODUCCIÓN	iii

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES

1.- GENERALIDADES DE LAS EXPORTACIONES.	1
1.1.- CONCEPTO DE EXPORTACIÓN.	2
1.2.- IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES.	2
1.3.- CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.	5
1.3.1.- Exportación Tradicional.	5
1.3.2.- Exportación no Tradicional.	5
1.4.- MODALIDADES DE EXPORTACIÓN.	5
1.4.1.- Exportación Indirecta.	6
1.4.2.- Exportación Directa.	7
1.5.- PROCESO DE EXPORTACION.	8
1.6.- VENTAJAS DE LAS EXPORTACIONES	12
1.7.- BARRERAS DE LAS EXPORTACIONES	13
1.7.1.- Gestión Empresarial Limitada para la Exportación	14
1.7.2.- Apoyo Institucional Insuficiente y Desarticulado	14
1.7.3.- Servicios e Infraestructura de Transporte y Logística Poco Competitivos	15
1.7.4.- Limitada Gestión Aduanera	16
1.7.5.- Escasa Aplicación de Estrategias y Herramientas de Mercadeo	16
1.7.6.- Limitado Acceso a Financiamiento	17
1.7.7.- Limitada Cultura Exportadora	18

1.7.8.- Insuficiente Capacidad Productiva y Limitada Oferta Exportable	18
1.7.9.- Trámites de Exportación poco Ágiles	19
1.7.10.- Falta de Implementación de políticas Gubernamentales	19
1.8.- INCENTIVOS PARA LAS EXPORTACIONES	19
1.8.1.- Incentivos Internos	20
1.8.1.1.- Incentivos Fiscales	21
1.8.1.2 Régimen Cambiario	22
1.8.2.- Incentivos Externos	23
1.9.- REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN	24
1.10.- PASOS Y TRÁMITES PARA EXPORTAR	26
1.10.1.- Pasos previos a la exportación	26
1.10.1.1.- Registro del exportador	26
1.10.1.2.- Pasos para Exportar	27
1.10.2.- Trámites de Exportación en el CENTREX	28
1.10.2.1.- Trámites previos al CENTREX	28
1.10.2.2.- Trámites de Exportación en el CENTREX	29
1.10.2.3.- Validez del registro de exportación y formulario aduanero	31
1.10.3.- Trámites Según Tipo de Exportación	32
1.10.3.1.- Exportación Corriente	32
1.10.3.2.- Exportación Temporal	32
1.10.3.3.- Reexportación.	32
1.10.3.4.- Exportación sin Valor Comercial.	32
1.10.3.5.- Devolución de Mercancías	33
1.10.4.- El Registro de Exportación y/ o Formulario Aduanero Único Centroamericano	33
1.10.5.- Trámites Aduanales	34
1.10.6.- Trámites para la Obtención de Incentivos Fiscales.	35
1.11.- LEYES Y REGLAMENTOS DE EXPORTACIÓN.	36

1.12.-	TRATADO DE LIBRE COMERCIO	37
1.12.1.-	Importancia del TLC con USA	38
1.12.2.-	Parte Agrícola del TLC.	39
2.-	LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL SALVADOR	40
2.1.-	EVOLUCIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.	40
2.2.-	VARIEDADES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EXPORTACIÓN.	43
2.3.-	MERCADOS DE EXPORTACIÓN.	44
3.-	EXPORTACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL SALVADOR.	45
3.1.-	DEFINICIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES.	45
3.2.-	ANTECEDENTES DE PLANTAS ORNAMENTALES.	45
3.3.-	CLASIFICACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES.	47
3.4.-	CLASES DE VIVEROS PARA LA PRODUCCIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES.	48
3.4.1.-	Viveros con Sombra Natural.	48
3.4.2.-	Viveros con sombra artificial.	49
3.5.-	IMPORTANCIA Y DESARROLLO DE LA EXPORTACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES.	50
3.5.1.-	IMPORTANCIA.	50
3.5.2.-	DESARROLLO.	51
3.6.-	FACTORES QUE INFLUYEN EN EL MERCADO INTERNACIONAL.	52
3.6.1.-	Calidad del Producto.	53
3.6.2.-	La Presentación.	53
3.6.3.-	La Rapidez en los Envíos.	53
4.-	ASPECTOS GENERALES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	54
4.1.-	DEFINICIÓN	54
4.1.1.-	MEDIANAS EMPRESAS	54
4.2.-	PRESENCIA DE LA MEDIANA EMPRESA EN LA ECONOMIA SALVADOREÑA.	55

CAPITULO II

DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA MEDIANA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR.

1.- OBJETIVOS	57
1.1.- GENERAL	57
1.2.- ESPECIFICOS	57
2.- METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	58
2.1.- MÉTODO	58
2.2.1.- Análisis	58
2.2.2- Síntesis	58
3.- TIPO DE INVESTIGACIÓN	59
4.- TIPO DE DISEÑO	59
5.- FUENTE DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	60
5.1.- PRIMARIAS	60
5.2.- SECUNDARIAS	60
6.- TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN	61
6.1.- ENCUESTA.	61
6.2.- OBSERVACIÓN DIRECTA.	62
7.- DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y LA MUESTRA.	62
7.1.- UNIVERSO	62
7.2.- LA MUESTRA.	62
8.- PROCESAMIENTO DE DATOS	63
9- DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE PLANTAS ORNAMENTALES	78
10.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
10.1 CONCLUSIONES	86
10.2.- RECOMENDACIONES.	87

CAPITULO III

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE GUÍA DE EXPORTACIÓN, PARA EL APOYO DE LA MEDIANA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR.

1.- INTRODUCCIÓN	88
2.- OBJETIVOS	89
2.1.- GENERAL	89
2.2.- ESPECIFICOS	89
3.- ASPECTOS A CONSIDERAR PARA EL USO DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN	90
3.1.- ELEMENTOS DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR	90
a.- Normas de Procedimientos	90
b.- Requerimientos	90
c.- Diagrama de Procesos	90
d.- Simbología	90
3.2.- EXPLICACIÓN DE ALGUNOS DETALLES DEL CONTENIDO DE LA GUÍA	91
4.- CONTENIDO DE LA GUIA DE EXPORTACIÓN	94
5.- COSTOS DE LOS TRÁMITES EN EL CENTREX	124
6.- PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	125
BIBLIOGRAFÍA	126
ANEXOS	
Anexo 1 Solicitud de inscripción de Exportador	
Anexo 2 Solicitud de Exportación	
Anexo 3 Formulario Aduanero Único Centroamericano	
Anexo 4 Declaración de Mercancías	
Anexo 5 Formulario Único de Ingreso de Divisas	
Anexo 6 Certificado de Origen Forma "A"	
Anexo 7 Certificado de Origen de la ALADI	
Anexo 8 Certificado Fitosanitario	

Anexo 9 Factura Comercial
Anexo 10 Lista de Empaque
Anexo 11 Factura pro Forma
Anexo 12 Orden de Embarque
Anexo 13 Conocimiento de Embarque
Anexo 14 Guía Aérea
Anexo 15 Guía de Conducción o Carta de Porte Terrestre
Anexo 16 Manifiesto de Carga
Anexo 17 Solicitud de Seguro
Anexo 18 Póliza de Seguros
Anexo 19 Certificado de Seguros
Anexo 20 Solicitud de Reintegro de Crédito Fiscal a Exportadores
Anexo 21 Detalle de las Exportaciones del Período Tributario
Solicitado

RESUMEN

Es importante mencionar que la mediana empresa desempeña dentro de la economía de El Salvador, un papel fundamental tanto en su contribución al Producto Interno Bruto, como a la generación de empleo; es por ello que estas deben adaptarse a los cambios que experimentan el ambiente externo de las empresas, para su desarrollo y crecimiento.

Uno de los problemas que enfrentan los medianos empresarios es su mercado limitado, lo que no permite el crecimiento de la empresa; por lo que se procedió a elaborar una guía de exportación, para dar un apoyo y dicho documento sirva de incentivo para poder exportar sus productos.

En los últimos 16 años en nuestro país, hemos tenido políticas que buscan integrar la economía nacional a la economía global a través de la promoción de la inversión extranjera, la apertura de nuevos mercados y las exportaciones.

Hoy con los diferentes acuerdos comerciales, el Gobierno de El Salvador está impulsando un crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, es ahí donde nace el interés de querer realizar este trabajo a los medianos empresarios, en particular a los productores de plantas ornamentales.

La estrategia de la diversificación agrícola es de gran importancia, para fomentar las exportaciones no tradicionales y así aprovechar la demanda de estos productos, principalmente en Estados Unidos y Europa, donde nuestro país tiene ya acuerdos comerciales importantes como el Tratado de Libre Comercio y el Sistema Generalizado de Preferencia.

Sabemos que esta es una gran oportunidad para los productores de plantas ornamentales, pero es de mencionar que deben enfrentarse a muchas barreras como los costos de transporte, el financiamiento, etc.

También hay que mencionar que los medianos empresarios deben acceder a la información, a través de medios electrónicos o por medio de las instituciones, debido a que es necesaria la búsqueda de nuevos compradores y tener comunicación con ellos, por lo que la información a través de Internet se vuelve necesaria y de suma importancia.

La guía de exportación se ha elaborado de manera sencilla, a modo que los medianos empresarios puedan comprender cada uno de los pasos a seguir, además para cumplir con la finalidad de este trabajo; el cual es apoyar e incentivar a la vez el desarrollo y crecimiento de ellos, así como el de la economía de nuestro país.

INTRODUCCIÓN

En vista de los cambios en la economía del país, donde se busca que las empresas tengan nuevos mercados para vender sus productos, esto a través de los convenios comerciales que el Gobierno realiza con otros países, lleva a la necesidad de que las empresas se adapten a dichos cambios para un mejor desenvolvimiento de las funciones dentro de la mediana empresa; es por ello que, deben contar con herramientas que les ayuden a mejorar sus actividades.

Producto de esta necesidad se ha elaborado el presente trabajo de investigación el cual está estructurado en tres capítulos:

En el Primer Capítulo, se desarrolla los aspectos teóricos de la investigación, como: concepto e importancia de las exportaciones, su clasificación, las ventajas y barreras que existen, cuales son los pasos y trámites que hay que seguir para exportar y las Leyes y Reglamentos que las rigen; además se habla de las exportaciones de productos no tradicionales; el desarrollo de las exportaciones de plantas ornamentales y aspectos generales de la mediana empresa.

El Segundo Capítulo, se describe la metodología empleada para llevar a cabo la investigación, en el cual se detalla el tipo de investigación, las técnicas e instrumentos que se utilizaron, el procesamiento de la información obtenida a través de las

encuestas para luego desarrollar el diagnóstico lo cual llevo a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

En el Capítulo Tres, se presenta la propuesta de una guía de exportación, donde se detalla cuales son los objetivos de la guía, los elementos que contiene la guía, algunas explicaciones sobre el contenido de la guía, luego se desarrolla la guía la cual contiene los pasos y requisitos para cada trámite, se detalla cuales son algunos costos que tienen algunos trámites en el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).

Finaliza el trabajo con la bibliografía y los anexos los cuales muestra los diferentes documentos utilizados para la realización de los trámites dependiendo del tipo de exportación y hacia qué destino es enviado el producto a exportar.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES.

1.- GENERALIDADES DE LAS EXPORTACIONES

Las tendencias económicas de los mercados mundiales, los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores y el surgimiento de empresas transnacionales, son algunas de las causas por lo cual las empresas de los países principalmente aquellos en vías de desarrollo, incide en la búsqueda de acciones que fomenten nuevas formas de producir y comercializar sus productos.

La exportación de productos hacia los mercados internacionales es una estrategia de crecimiento y desarrollo para todas aquellas empresas que están dispuestas a competir en dichos mercados. Es de mucho interés conocer la legislación vigente para que todas las exportaciones puedan realizarse sin transgredir las normas que se tienen establecidas en los diferentes países.

Si bien es cierto, en todas las naciones existen dificultades para el desarrollo normal del comercio exterior, pero los países le están apostando a que la tendencia sea superar el déficit de la balanza comercial mediante un incremento notable de las exportaciones que superen increíblemente las importaciones y así poder elevar el nivel de productividad y crecimiento económico de los países.

También hay que contar que a medida que se vayan formalizando las relaciones internacionales habrá más facilidades para la

exportación, poniendo las leyes a la altura de las necesidades, tanto las fundamentales leyes del país de origen como las leyes de las naciones que se trata de dirigir el producto.

Conociendo la legislación podemos tomar de ante mano las medidas necesarias para que no surja ningún problema, lo que no se conseguirá en muchas ocasiones si se ignora lo que debe hacerse.

1.1.- CONCEPTO DE EXPORTACIÓN

Definición:

“Es el envío legal de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o su consumo en el exterior y la prestación de servicios al exterior efectuada en determinadas condiciones, en un periodo determinado”.¹

1.2.- IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES

La exportación, representa lo que cada pueblo da en el cambio internacional y es correlativa de la importación, con que las naciones se reintegran ó reciben productos equivalentes.

Las exportaciones son de suma importancia ya que a través del flujo de las actividades hacia otros países se abastece las economías tanto en divisas como en trabajo beneficiando a las familias que se dedican a dichas actividades.

¹ Minervini, Nicola. Manual del Exportador, Un Consultor a su Alcance. México. McGraw-Hill. 1996. p. 336.

Uno de los problemas fundamentales que tienen los países en desarrollo, es la comercialización de sus productos ya sea por desconocimientos de mecanismos de distribución, leyes o carencia de fuentes de financiamiento que fomenten la capacidad financiera y de inversión en sus negocios.

Por lo tanto, mediante el desarrollo de procesos de producción más eficiente y calidad en sus productos, estas empresas podrán desarrollar procesos de comercialización en el exterior, que traigan consigo la conquista de mercados internacionales y poder así incrementar sus volúmenes de producción y venta; dando como resultado final una mayor rentabilidad para las empresas, beneficio social para la población a través de generar fuentes de empleo y por ende un mayor crecimiento económico.

La economía salvadoreña durante muchos años ha estado sustentada en las exportaciones a diferentes países o destinos, el cual ha servido como soporte para equilibrar la balanza comercial, y de esta manera alcanzar las metas de estabilidad macroeconómicas.

En el último decenio, las exportaciones salvadoreñas se han duplicado, pasando de US \$1,652.0 millones en el año 1995 a US \$3,383.0 en el 2005.²

Asimismo, han variado su estructura de manera significativa, pasando de estar compuestas en su mayor parte por exportaciones Agrícolas, tales como Café, Caña de Azúcar y Algodón (productos tradicionales) a estar constituidas más de la mitad por maquila de ropa (51.02%) y en muy buena parte por exportaciones de

² COEXPORT. "Estrategia Nacional de Exportaciones 2006-2016". Pág.6

productos no tradicionales (alimentos, Plantas ornamentales, etc.) (42.09%); alcanzando de esta forma un nivel de aporte al PIB de 20.8%.³

Por otro lado, la evolución de las exportaciones no tradicionales, tuvo un rápido crecimiento para el periodo comprendido entre 1995 a 2005, pasando de un 34.93% a un 42.09%, con un promedio anual de crecimiento del 9.5%.

Cuadro N°1. Producto Interno Bruto, Exportaciones y su contribución al PIB

Transacciones	PIB (millones US \$)	Exportaciones Totales	Contribución al PIB (%)
1995	9,500.5	1,652.0	17.4
1996	10,315.5	1,788.0	17.3
1997	11,134.7	2,426.0	21.8
1998	12,008.4	2,441.0	20.3
1999	12,464.7	2,510.0	20.1
2000	13,134.1	2,941.0	22.4
2001	13,803.7	2,864.0	20.7
2002	14,311.9	2,995.0	20.9
2003	14,940.3	3,128.0	20.9
2004	15,823.9	3,293.0	20.8
2005	16,266.9	3,383.0	20.8

Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2005 PNUD

³ Ibíd. No.2 Pág.3

1.3.- CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

La economía salvadoreña para mantener un dinamismo de intercambio de productos entre diferentes países desarrolla dos tipos de exportaciones:⁴

1.3.1.- Exportación Tradicional

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

1.3.2.- Exportación no Tradicional

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

1.4.- MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

La forma más sencilla para entrar a un mercado extranjero es mediante la exportación. La exportación ocasional es un nivel pasivo de intervención donde las empresas exportan pocas veces.

⁴ Segovia Salvador, William Ernesto y otros. Sistema de mercadeo para la exportación de plantas ornamentales al mercado Estadounidense. Universidad Tecnológica de El Salvador.1994.

La exportación activa ocurre cuando las empresas se comprometen para ampliar las exportaciones a un mercado en particular.

Una empresa puede exportar de las dos formas siguientes:⁵

1.4.1.- Exportación Indirecta

La exportación indirecta es más común en aquellas empresas que empiezan a exportar. Esta forma de exportación implica menos inversión en el sentido de que no se tiene que desarrollar una fuerza de ventas en el extranjero ni adquirir un gran número de contratos.

Además, implica menos riesgos, los intermediarios aportan sus conocimientos originando que el vendedor cometa menos errores.

Una empresa exportadora cuenta con tres tipos de intermediarios nacionales:

- ✓ Exportador instalado en el país: estos intermediarios compran los productos al fabricante y los vende en el extranjero por su cuenta.
- ✓ Agente de exportación instalados en el país: el agente busca compradores extranjeros por comisión.
- ✓ Cooperativa: desempeña actividades de exportación a nombre de varios productores y están en parte bajo el control administrativo de estos.

⁵ García, Carlos Enrique y otros. Exportación de productos no tradicionales (plantas ornamentales) como estrategia para la generación de empleo en la mediana empresa asociada a COEXPORT de la zona Metropolitana de San Salvador. Universidad Tecnológica de El Salvador. 2003.

1.4.2.- Exportación Directa

Este tipo de exportación es utilizado por empresas que tienen compradores extranjeros, la inversión y el riesgo son mayores, pero lo mismo es el potencial de rendimiento.

La empresa puede exportar de forma directa bajo la siguiente manera:

- ✓ Departamento o división de exportación en el país de origen: formado por un gerente de ventas de exportación, podría convertirse en un departamento auto-suficiente realizando todas las actividades de exportación.
- ✓ Sucursal de ventas en el extranjero: una sucursal de ventas en el extranjero le permite al productor lograr mayor presencia y control de sus exportaciones. Esta sucursal maneja la distribución de ventas, almacenaje y la promoción.
- ✓ Representante viajeros de ventas de exportación: la empresa puede mandar representantes de ventas desde el país de origen al extranjero en ciertos momentos para realizar negocios.
- ✓ Distribuidores y agentes instalados en el Extranjero: los distribuidores trasladados en el exterior compran y son propietarios de los bienes; los agentes con base en el extranjero venden los bienes a nombre de la empresa, pueden recibir derechos exclusivos para representar al productor en ese país.

1.5.- PROCESO DE EXPORTACIÓN

El incremento de las exportaciones es interpretado como una condición necesaria para el desarrollo económico, justificando políticas especiales para su fomento. Para la mayoría de los países, la promoción de las exportaciones significa acciones más concretas y enfocadas, según Orellana Merlos promoción de las exportaciones significa la liberación del comercio, incluso la simplificación de los trámites aduanales y administrativos, la eliminación de otros obstáculos a las exportaciones e importaciones.

Según Arraigada Stuvan (1984), tres interpretaciones de las estrategias del desarrollo económico basada en las exportaciones:

- ✓ Régimen Económico Neutral. Consiste en equiparar las reglas del juego para el exportador y el surtidor de importaciones.
- ✓ Neutralidad Ampliada. Consiste e remover todo el sesgo anti-exportador, para sobre compensar los impuestos pagados al importar insumos.
- ✓ Ultra-promoción de exportaciones. Consiste en sesgar los sistemas a favor de las exportaciones.

En la actualidad para poder exportar, lo importante es decidirse a realizarlo, para ello tiene que considerar porqué quiere hacerlo:

- ✓ Necesidad de diversificar productos y tener acceso a otros mercados.
- ✓ Posibilidad de conocer si puede competir en el mercado internacional por medio de calidad y precio.

- ✓ Aprovechar ventajas comparativas.
- ✓ Aprovechar oportunidades de mercado ampliados a través de acuerdos preferenciales.

Una empresa para exportar debe tener en cuenta lo siguiente:⁶

1. Si exporta a Centro América debe presentar los siguientes documentos:

- ✓ Formulario Aduanero Único Centroamericano (Anexo No.3).
- ✓ Factura comercial de exportación (Anexo No.9), Certificado fitosanitario o zoosanitario (Anexo No.8), según corresponda de acuerdo al producto y a la exigencia del país al cual se va a exportar.

2. Fuera del área centroamericana:

- ✓ Declaración de mercancía (Anexo No.4) extendida por el CENTREX (transmisión electrónica de la declaración).
- ✓ Factura comercial de exportación.
- ✓ Documentos de transporte: Conocimiento de embarque (Anexo No.13), carta de porte (Anexo No.15), guía área (Anexo No.14) u otro documento equivalente.
- ✓ Licencias, permisos u otras relacionadas a regulaciones no arancelarias como: certificado de origen, fitosanitario o zoosanitario, según corresponda de acuerdo al producto y a la exigencia del país al cual se va a exportar.

⁶ Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Como Exportar desde El Salvador. 2005.

- ✓ Manifiesto de carga (Anexo No.16).

3. Regulaciones especiales para exportar.

Según el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social:

- ✓ Productos alimenticios manufacturados para consumo humano Departamento de Saneamiento Ambiental Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- ✓ Agroquímicos, biológicos, medicinas y alimentos para uso veterinario- Dirección General de Salud Vegetal y Animal.
- ✓ Flora y Fauna Silvestre - Dirección General de Salud Animal y vegetal, Consejo Salvadoreño del Café.
- ✓ Café, incluso tostado y molido.

Existen algunas restricciones legales para exportar hacia Estados Unidos, como es la Ley contra el Bioterrorismo (Productos agropecuarios y agroindustriales).⁷

Las disposiciones contenidas en esta Ley, le confieren a la Food and Drug Administration FDA (Administración de Medicinas y Alimentos), de los Estados Unidos una nueva autoridad para el ingreso de productos alimenticios a ese país. Esta Ley exige la notificación anticipada a la FDA de los alimentos que se importan o son ofrecidos para su importación a los Estados Unidos.

La Ley plantea que el agente estadounidense puede registrar la instalación si es facultado por los propietarios.

⁷ Ibíd. No.6 Pág.9

Se debe enviar a la FDA previo al embarque, una notificación antes de que los alimentos sean importados o inicien el proceso de importación hacia los Estados Unidos. Ello le dará a la FDA información anticipada sobre los cargamentos de alimentos, permitiendo que la FDA conduzca las inspecciones de forma más efectiva y aumentando la seguridad de los productos alimenticios importados antes de que ingresen al mercado norteamericano.

Entre la información que debe contener la notificación esta la siguiente:

- ✓ Identificación del que envía el producto, con nombre y datos de la empresa.
- ✓ Ingreso del tipo y número de entrada al Sistema Aduanero de EE. UU, u otro número identificador de la importación.
- ✓ Identificación de los artículos, con su código de producto FDA completo, el nombre común o de mercado, la marca de producto (en caso de que difiera de su nombre habitual o de mercado), la cantidad registrada, en todos sus tamaños, y el número de lote o código, o cualquier otra cifra que identifique el producto (sí corresponde).
- ✓ Identificación del fabricante.
- ✓ Identificación del cultivador si se conoce.
- ✓ País de origen.
- ✓ Identificación del fletador.
- ✓ Identificación del país que hizo el envío.
- ✓ Información de arribo: ubicación, fecha y hora.
- ✓ Información de entrada en la aduana de EE.UU.

- ✓ Identificación del importador, propietario y consignatario.
- ✓ Identificación de la empresa de transporte.

Según la propuesta de la FDA la información deberá ser notificada al mediodía de día anterior a la llegada de la mercadería a la frontera o al puerto de ingreso. La norma exige que la notificación previa sea enviada electrónicamente por Internet, sistema que opera las 24 horas del día, los siete días de la semana.

1.6.- VENTAJAS DE LAS EXPORTACIONES

En los países de América Latina, se ha implementado desde los años sesenta, la política global de promoción de las exportaciones; en la cual se incentiva a los sectores productivos a incrementar los niveles de ventas en las exportaciones, con el objetivo fundamental de:

- ✓ Incrementar las divisas.
- ✓ Generar empleos.
- ✓ Mejorar la utilización de los recursos naturales.
- ✓ Elevar el desarrollo tecnológico, económico y social, que permita mejorar el nivel de vida de los habitantes de un país.

La exportación ofrece muchas ventajas a las empresas, algunas de ellas son:⁸

- ✓ Generar una fuente adicional de ingresos.
- ✓ No depender exclusivamente del mercado local.
- ✓ Diversificar el riesgo de operar en un solo mercado.
- ✓ Incrementar el volumen de producción y hacer más eficiente la utilización de la capacidad productiva de la empresa.
- ✓ Incrementar el volumen de producción para reducir los costos unitarios de fabricación y ganar competitividad en el mercado interno.
- ✓ Incrementar la calidad y competitividad de los productos a través de la competencia internacional.
- ✓ Aparición de nuevos productos o mejora de los ya existentes.
- ✓ Mejorar imagen corporativa ante clientes y proveedores.

La exportación impone nuevos desafíos que deben ser superados de la mejor forma posible para lograr el éxito en los mercados internacionales.

1.7.- BARRERAS DE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones salvadoreñas se ven afectadas por diversos factores que van desde debilidades internas de las empresas hasta

⁸ Monroy Monzón, Xiomara Mercedes y otros. Diseño de un plan de comercialización y proceso de exportación del loroco como un producto no tradicional. Universidad de El Salvador. 2002.

características del entorno salvadoreño que limitan el correcto desarrollo de una cultura exportadora, pasando por un apoyo institucional, tanto público como privado, que carece de coordinación e integración.

A continuación se identifican aquellos obstáculos que constituyen las mayores limitantes para el desarrollo de las exportaciones:⁹

1.7.1.- Gestión Empresarial Limitada para la Exportación

La mayoría de las empresas salvadoreñas encuentran dificultades para lograr la inserción de sus productos en el exterior, debido a que en general poseen habilidades insuficientes de gestión empresarial (planeamiento, administración, finanzas, costos, mercadeo, recursos humanos, procesos productivos, logística, investigación, innovación, uso de marcas y patentes, entre otros), lo cual dificulta aprovechar las oportunidades que se presentan en nuevos mercados internacionales. Estas debilidades internas representan un obstáculo en los procesos de internacionalización de las organizaciones.

1.7.2.- Apoyo Institucional Insuficiente y Desarticulado

A pesar de que en El Salvador existen varias instituciones de apoyo al exportador, los esfuerzos se vuelven ineficientes en muchos casos debido a una falta de coordinación y articulación entre los actores involucrados.

⁹ COEXPORT. Op. Cit. Pág. 18

Está relativa falta de enlace entre las instituciones, adicionada a la carencia de una visión compartida, se traduce en un uso ineficiente de los recursos disponibles (técnicos, financieros y humanos), en la duplicidad de esfuerzos, en la dispersión de iniciativas y en una falta de especialización de las instituciones vinculadas a la exportación.

Asimismo, existe una falta de coordinación e integración de gestiones y acciones interinstitucionales y empresariales para integrar los esfuerzos que realizan los empresarios y las instituciones de apoyo a las exportaciones, a través de un plan para unificar acciones conjuntas que contribuya al éxito de la actividad y gestión exportadora del país, optimizando todos los recursos disponibles.

En el plano de acceso a mercados, aún son insuficientes los esfuerzos de contar con una agenda comercial priorizada y consensuada entre el gobierno y la empresa privada con el fin de penetrar mercados tanto en países con los cuales se han suscrito Tratados de Libre Comercio como en países con mercados potenciales.

1.7.3.- Servicios e Infraestructura de Transporte y Logística Poco Competitivos

La infraestructura de transporte y los servicios logísticos disponibles a la fecha en El Salvador requieren ser mejorados para llegar a un nivel mundialmente competitivo, lo cual hace parte de la visión de convertir a El Salvador en un centro de logística y distribución regional.

Específicamente, los mayores obstáculos que los exportadores aún manifiestan tener en esta área son: un alto costo en los fletes marítimos y aéreos, carencia de medios de transporte adecuados para diferentes tipos de mercadería, tratamientos no recíprocos en el transporte terrestre con Panamá y México, incremento en los costos por medidas de seguridad, red de bodegas y red vial inapropiadas que limitan la eficiencia en el tránsito interno de las mercaderías.

1.7.4.- Limitada Gestión Aduanera

Los retrasos en aduanas, trámites y registros obstaculizan la celeridad en el proceso de exportación. El Salvador necesita incrementar los esfuerzos país para poder contar con una aduana acorde con las exigencias de un país moderno e integrado al mundo, que facilite el comercio exterior.

1.7.5.- Escasa Aplicación de Estrategias y Herramientas de Mercadeo

En la mayoría de las empresas del país, el concepto de mercadeo no es considerado en toda su amplitud y se limita al concepto de promoción comercial, sin ser considerado como una herramienta estratégica y fundamental para el desarrollo, ni como un instrumento vital para poder lograr la efectiva inserción en los mercados.

La amplitud de la aplicación del mercadeo abarca la obtención de información de mercado, la capacidad para adecuar los productos a las demandas internacionales, el conocimiento técnico para el cálculo del valor de los productos y servicios exportables y la adecuada promoción de los bienes y servicios en

los mercados meta, a través de marcas corporativas, sectoriales o de país.

En consecuencia de lo anterior, la falta de aplicación de herramientas de mercadeo por parte de las empresas salvadoreñas produce como resultado el escaso conocimiento de las demandas externas, la inadecuación de los productos a estas demandas, el incorrecto cálculo del precio de exportación, y la escasa promoción (individual o colectiva) en mercados de destino.

1.7.6.- Limitado Acceso a Financiamiento

Los exportadores cuentan con insuficientes herramientas financieras a su alcance que estén adecuadas a sus necesidades, lo cual se convierte en uno de los mayores obstáculos para el desarrollo exportador.

Entre los obstáculos que más se presentan están: instrumentos existentes no adecuados a las demandas y necesidades de la exportación; falta de fondos crediticios especializados que brinden un apoyo directo y eficaz al exportador; exigencia de garantías tangibles en respaldo a préstamos para exportaciones por parte de la banca comercial (actualmente la banca comercial no acepta las órdenes de compra o cartas de crédito como garantías suficientes y privilegia los bienes inmuebles y la maquinaria); carencia de recurso humano especializado en análisis financiero de proyectos de exportación por parte de la banca; inexistencia de mecanismos, conocimiento y capacidad para acceder a fondos de capital de riesgo que apoyen proyectos de exportación; falta de conocimiento y difusión de herramientas financieras existentes y el escaso uso del mercado de capitales como alternativa para el financiamiento.

1.7.7.- Limitada Cultura Exportadora

Los obstáculos anteriores se potencian aún más si se considera que el país cuenta con una limitada cultura orientada a la exportación. La exportación no se visualiza necesariamente como un objetivo estratégico dentro del plan de negocios de gran parte de empresas salvadoreñas, ni se incorpora dentro de los planes educativos nacionales con la fuerza necesaria.

Las principales características que alimentan esta limitante son: falta de mentalidad estratégica, mentalidad de corto plazo, existencia de una cultura asistencialista, falta de un sistema nacional integrado de calidad, insuficiente fomento de la "cultura de calidad", limitadas iniciativas de innovación y desarrollo tecnológico, falta de difusión de casos de éxito empresarial que involucren la exportación como estrategia de negocios, insuficientes opciones de carreras universitarias y técnicas especializadas en comercio internacional y poco dominio de lenguas extranjeras (en especial, el inglés).

1.7.8.- Insuficiente Capacidad Productiva y Limitada Oferta Exportable

La poca capacidad productiva y la falta de diversificación son algunas de las limitantes que afectan a las empresas exportadoras. Ambos obstáculos repercuten en bajos volúmenes de exportación, lo cual es a su vez una de las principales causas del alto costo de los fletes.

1.7.9.- Trámites de Exportación poco Ágiles

En adición a los obstáculos anteriores, a pesar de los esfuerzos realizados, El Salvador aún requiere continuar en el camino de mejora de su entorno de negocios en el tema de los trámites para la exportación.

Entre los obstáculos más destacados por los exportadores se encuentran: retrasos en las aduanas, en los trámites y en los registros, así como procesos ineficientes de devolución del IVA.

1.7.10.- Falta de Implementación de Políticas Gubernamentales

Adicionalmente al tema de los trámites de exportación, en el campo del clima general de negocios, aún existen retos en los temas de seguridad y en la imagen del país proyectada en el exterior. Asimismo, se destaca la ausencia de políticas y marcos legales más definidos y rigurosos en temas de seguridad jurídica y ciudadana, energía e innovación, así como la ausencia de una política de formación y capacitación del recurso humano que contribuya a mejorar el diseño, los procesos de fabricación y la calidad de los productos y servicios.

1.8.- INCENTIVOS PARA LAS EXPORTACIONES

Existe una amplia gama de tratados, acuerdos y convenios que persiguen lograr la expansión de los mercados, incrementar la producción y el desarrollo industrial, tanto de las empresas como de los países.

Para los exportadores es indispensable conocer aquellos incentivos, tanto nacionales como internacionales, que les permita un mejor aprovechamiento de los aranceles preferenciales, ventajas cambiarias y otras facilidades.

Los incentivos a la exportación se definen como:¹⁰

El tratamiento preferencial que se otorga a las empresas que venden su producto en el exterior, en comparación con las que lo venden en el mercado interno.

Estos incentivos pueden tomar la forma de:¹¹

- ✓ Subsidios directos.
- ✓ Facilidades especiales de crédito.
- ✓ Descuentos.
- ✓ Concesiones en el campo de impuestos directos.
- ✓ Beneficios que resultan de la administración de impuestos indirectos.
- ✓ Aseguramiento al crédito de exportación, en términos favorables de manera excepcional.

Los incentivos a la actividad exportadora se dividen en:¹²

1.8.1.- Incentivos Internos

¹⁰ COEXPORT. Incentivos a las exportaciones III. Manual del Exportador.

¹¹ *Ibíd.* No.10

¹² *Ibíd.* No.10

1.8.1.1.- Incentivos Fiscales

Los incentivos de tipo fiscal que se conceden a la actividad exportadora, están contenidos en la Ley de Reactivación de las Exportaciones (Decreto No.460, publicado en el Diario Oficial No.88, tomo No.307 del 18 de abril de 1990) y en la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales (Decreto No.461, publicado en el Diario Oficial anteriormente mencionado).

Ley de Reactivación de las Exportaciones. Esta ley tiene por objeto, promover la exportación de bienes y servicios fuera del área centroamericana, por medio de instrumentos adecuados, que permitan a los titulares de empresas exportadoras la eliminación gradual del sesgo antiexportador, generado por la estructura de protección a la industria de sustitución de importaciones.

Algunos beneficios que otorga esta ley son:

- a. Devolución del 6% del Free On Board FOB (valor Libre a Bordo) de las exportaciones fuera de Centroamérica, cuyo valor haya sido ingresado al mercado cambiario.
- b. Las exportaciones están afectos a una tasa cero por ciento del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- c. Exoneración de los impuestos por la importación de materias primas, para aquellas operaciones de maquina parcial o temporal.

Ley de Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales. Esta ley tiene por objeto regular el funcionamiento de zonas francas y recintos fiscales, así como los beneficios a los titulares de empresas que desarrollan, administran o usan las mismas.

Se conoce por zona franca, a aquellas áreas de territorio nacional extra aduanal, previamente certificadas, sujetas a un régimen especial, donde podrán establecerse y funcionar empresas nacionales o extranjeras, que se dediquen a la producción o comercialización de bienes para la exportación directa o indirecta, así como a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional y a las actividades conexas o complementarias.

Algunos de los beneficios que presenta esta ley con los siguientes:

- a. Exoneración total de los impuestos que gravan la importación de maquinaria y equipo necesario para la producción exportadora.
- b. Libre internación de materias primas necesarias para la actividad exportadora.
- c. Exención del impuesto sobre la renta.
- d. Exención total de los impuestos municipales sobre el activo y el patrimonio de la empresa.

1.8.1.2 Régimen Cambiario

El Salvador ha aplicado un tipo de cambio de fijación, que únicamente provocaron algunas devaluaciones importantes en la segunda mitad de los años ochentas, pero fueron insuficientes para evitar la apreciación del tipo de cambio real. En enero de 2001 entro en vigencia la dolarización, y ello no implico ningún ajuste brusco del tipo de cambio real.

1.8.2.- Incentivos Externos

Entre los incentivos externos tenemos:

- ✓ Acuerdos, Tratados y convenios.
- ✓ Sistema Generalizado de Preferencias (SPG).
- ✓ Sistema Generalizado de Preferencias Especiales.
- ✓ Iniciativa para la Cuenca del Caribe.
- ✓ Otros.

Sistema Generalizado de Preferencias (SPG). El SGP tiene como objetivo fundamental, dar exoneraciones arancelarias a las importaciones en los países industrializados, a los productos originarios de los países en vías de desarrollo, sin ninguna reciprocidad por parte de éstos últimos. Además, presenta un régimen diferencial según se trate de productos agrícolas, textiles o industriales.

Sistema Generalizado de Preferencias Especiales. A partir de 1991, la Unión Europea, ha suspendido con carácter temporal los derechos de arancel de aduana a la mayoría de productos agrícolas y agroindustriales originarios de los países Centroamericanos.

Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). La ley para la recuperación económica de la Cuenca del Caribe, de 1983, contiene medidas arancelarias y de comercio, destinados a promover la revitalización económica y a expandir las oportunidades del sector privado de la región de la Cuenca del Caribe.

1.9.- REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN

Para quienes se dedican a la actividad exportadora o deseen iniciarse en ella, es indispensable conocer los requisitos, pasos y trámites a seguir para realizar dicha actividad, así como las ventajas y oportunidades que ofrece la misma.

Cuando un exportador o su representante recurren a cualquier aduana para poder enviar al exterior sus productos, deben presentar a la Sección de Recepción y Entrega de documentos lo siguiente:¹³

- ✓ Formulario Aduanero Único Centroamericano, extendido por el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).
- ✓ Factura comercial de exportación.
- ✓ Certificado fitosanitario o zoonosanitario, según corresponda, de acuerdo al producto.

La documentación anterior debe ser presentada en el caso de realizar exportaciones hacia Centroamérica.

En el caso de realizar exportaciones fuera del área centroamericana se deberá presentar la siguiente documentación:

- ✓ Declaración de Exportación con firma y sello del representante de la empresa autorizada por la Dirección General de Renta de Aduanas o de un Agente Aduanal.
- ✓ Registro de Exportación del CENTREX, en original.

¹³ Monroy Monzón, Xiomara Mercedes y otros. Op. Cit. Pág. 52.

- ✓ Factura comercial de exportación.
- ✓ Certificación de origen, Fitosanitario, zoosanitario, etc., según corresponda de acuerdo al producto y país de destino de la mercadería.
- ✓ Manifiesto de Carga (empresa transportista).

Además de la documentación mencionada anteriormente, ya sea para exportar hacia Centroamérica o fuera de ella se deberá anexar lo siguiente:

- ✓ Solicitud de Depósito Temporal de la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma CEPA, Aduanas de Acajutla y el Aeropuerto El Salvador.
- ✓ En el caso de café, permiso del Consejo Salvadoreño del Café.
- ✓ Cerveza, permiso de la dirección General de Impuestos Internos.

Una vez presentada la documentación requerida, el personal de la Aduana procederá a realizar las siguientes actividades:

- ✓ Revisión de embarque.
- ✓ Revisión y autorización de los documentos.
- ✓ Cancelación del valor del papel póliza (fuera de Centroamérica).

Una vez realizados todos los trámites anteriores, la mercadería puede salir hacia el país de destino.

1.10.- PASOS Y TRÁMITES PARA EXPORTAR

1.10.1.- Pasos previos a la exportación¹⁴

1.10.1.1.- Registro del exportador

El empresario Se debe inscribir como exportador en Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), para ello toda persona natural o jurídica deberá presentar debidamente llena a máquina la Tarjeta de Registro de Exportador (Anexo No.1), esta es proporcionada en las oficinas del CENTREX, acompañada de la siguiente documentación:

- ✓ Persona Natural: original y fotocopia del carnet del Número de Identificación Tributaria (NIT) y Documento Único de Identidad o Carnet de Residente.
- ✓ Empresa: Original y fotocopia del NIT, Escritura de Constitución y punto de acta y/ o poder, donde aparezca la representación legal de la empresa (original y copia).
- ✓ Ambos Casos: Original y fotocopia de las Documento Único de Identidad y/o cualquier otro documento de identidad personal aceptado por la Legislación Nacional que incluya firma y fotografía de los funcionarios autorizados, que firmarán los documentos relacionados con las exportaciones en nombre de la empresa y/ o persona natural, original y fotocopia del carnet de contribuyente IVA, (solo en los casos en que los hubiere), original y

¹⁴ Monroy Monzón, Xiomara Mercedes y otros. Op. Cit. Pág. 54.

- ✓ fotocopia de autorización previa emitida, por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

Las personas autorizadas en las tarjetas de registro de exportador, son las únicas que podrán firmar las distintas operaciones que gestionen ante el CENTREX

1.10.1.2.- Pasos para Exportar

Solicitud de exportación (Anexo No.2).

La solicitud de exportación es el documento único para obtener en el CENTREX, los documentos nacionales e internacionales, para exportar productos tradicionales (café, azúcar y camarón), y no tradicionales (todos los demás), hacia el área centroamericana y fuera de ella. En el reverso de la solicitud de exportación, se encuentran detallados los pasos para complementar cada una de las casillas que la conforman.

El formulario de solicitud se obtiene en la ventanilla del CENTREX en forma gratuita. La solicitud de exportación se presenta anotando todos los datos requeridos, firmada y sellada por el exportador, en la ventanilla de recepción del CENTREX, acompañada de los siguientes documentos:

- ✓ Factura comercial o comprobante de crédito fiscal, en original y dos copias.
- ✓ Permisos previos emitidos por las distintas instituciones si el producto lo requiere.
- ✓ Certificado de origen correspondiente, que el país de destino requiere (Sistema Generalizado de Preferencia,

iniciativa para la Cuenca del Caribe, Asociación Latinoamericana de Integración o de CENTREX).

Una vez presentada esta documentación, el CENTREX extenderá la documentación complementaria como el visado de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal, del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de quien se encuentra un delegado dentro de las instalaciones del CENTREX, Declaración de mercancías, Certificado Zoosanitario, etc.

1.10.2.- Trámites de Exportación en el CENTREX

1.10.2.1.- Trámites previos al CENTREX

Dentro de la generalidad de productos de exportación existen algunos que requieren autorización de otras instituciones, previos a la obtención de documentos nacionales o internacionales en el CENTREX.

Algunos de estos productos solo necesitan una autorización escrita, otros son objeto de un proceso de inspección, de distribución de cuotas, etc.

En el cuadro que se muestra a continuación se detallan los productos que requieren de trámites previos a los realizados en el CENTREX

**Cuadro N°2. Productos de Exportación que Requieren Trámites
Previos a los Realizados en el CENTREX.**

PRODUCTO	INSTITUCIÓN PARA EL TRÁMITE
Gas propano y butano (1) Cemento tipo Portland (1) Clinker (1) Azúcar de caña (1) Maquila Textil y prendas de vestir hacia los Estados Unidos (sujetas a cuotas)	MINISTERIO DE ECONOMÍA Dirección de Energía, Minas e Hidrocarburos Dirección de Protección al Consumidor Titulares Unidad Operativa de Textiles
Agroquímicos, biológicos Medicinas y alimentos para uso veterinario(2) Flora y fauna silvestre (2) Carne (2) Productos pesqueros (3)	MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal Inspección de Productos de Origen animal Centro de Desarrollo Pesquero
Productos alimenticios manufacturados para consumo humano (2)	MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL Departamento de Saneamiento Ambiental
Maquinaria (1)	MINISTERIO DE HACIENDA Dirección General de la Renta de Aduanas MINISTERIO DE TRABAJO Dirección General de Trabajo
Café, incluso tostado o molido (2)	CONSEJO SALVADOREÑO DEL CAFÉ
Bienes del Patrimonio Cultural (1)	MINISTERIO DE EDUCACIÓN Consejo Nacional para la Cultura y el Arte.

(1) Necesitan autorización escrita

(2) Deben registrarse y obtener autorización escrita

(3) Deben registrarse y obtener carnet.

Fuente: Trámites de Exportación II, Manual del Exportador COEXPORT.

1.10.2.2.- Tramites de Exportación en el CENTREX

Documentos que autoriza el CENTREX:

a. Registro de Exportación.

Es el documento único, para la autorización de las exportaciones fuera del área centroamericana, que sintetiza todos los requisitos nacionales e internacionales de las diferentes

instituciones y organismos involucrados en la actividad exportadora.

El original del registro de exportación le servirá al exportador para presentarlo en la aduana por donde saldrá la mercadería, además de otros documentos, que son del manejo del sector gubernamental, tales como:

- ✓ Póliza de exportación.
- ✓ Conocimiento de embarque o guía aérea.
- ✓ Factura comercial, otros.

b. Formulario Aduanero Único Centroamericano (Anexo No.3).

Este formulario es el único documento exigible para amparar las mercancías para el libre comercio en Centroamérica.

Hace las veces de Certificado de Origen y de factura comercial y tendrá las características de "solicitud", en tanto no se conceda las autorizaciones respectivas.

Este formulario es el documento que se presenta en las aduanas del país exportador e importador.

c. Certificado Fitosanitario y Zoonosanitario para productos de origen vegetal y animal (Anexo No.8).

Las exportaciones de productos o subproductos de origen vegetal ó animal requieren de un certificado. Para el primero es el fitosanitario y para el segundo el zoonosanitario.

d. Certificado de Origen forma "A" (Anexo No.6).

Este certificado se utiliza para exportaciones hacia los países otorgantes del sistema generalizado de preferencias (SGP)

y hacia los Estados Unidos de América, mediante la iniciativa para la cuenca del caribe ICC.

e. Certificado de Origen para exportar a países que pertenecen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Anexo No.7).

Estos certificados se utilizan cuando la exportación se realiza hacia aquellos países que pertenecen a la ALADI.

f. Certificado de Origen para otros países.

El CENTREX extiende un certificado de origen que el exportador presenta en aquellos países que lo exigen o para aquellos productos que estén excluidos del SGP, ICC y de la ALADI.

1.10.2.3.- Validez del registro de exportación y formulario aduanero

Es importante para el exportador tener presente que la validez de todo registro de exportación y formulario aduanero centroamericano es de 30 días, contados a partir de la fecha de su autorización. Transcurrido este período para utilizarlo deberá solicitar su revalidación en el CENTREX.

Cuando no se realice la exportación, el original y copia del Registro de Exportación o Formulario Aduanero centroamericano, así como también todos los demás documentos autorizados con sus copias deberán ser devueltos al Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), para su anulación.

1.10.3.- Trámites Según Tipo de Exportación

1.10.3.1.- Exportación Corriente

Son las exportaciones cuya venta se hace en forma definitiva de productos cultivados o elaborados en un 100% en el país de origen o con un alto componente de valor agregado nacional (generalmente 30% como mínimo).

1.10.3.2.- Exportación Temporal

Se entiende por exportación temporal, los bienes que salen del país por un tiempo limitado, con la obligación de retornarlos al término del plazo estipulado. Estas pueden ser:

- ✓ Maquinaria.
- ✓ Repuestos para su reparación.
- ✓ Envases vacíos, etc.

1.10.3.3.- Reexportación

Es la exportación de bienes previamente importados y que tendrán como destino otro país, pudiendo ser el país del cual de importó, pero que el bien se remite a una persona o empresa diferente del proveedor original.

1.10.3.4.- Exportación sin Valor Comercial

Se entenderá como el envío de bienes para donaciones, tales como:
Muestras Bonificaciones publicidad

1.10.3.5.- Devolución de Mercancías

Se entenderá por devolución aquella exportación total o parcial de bienes previamente importados, que se devuelven al mismo proveedor y al país de origen, por no corresponder a las especificaciones técnicas o de calidad que se habían pedido, o por deterioro, etc.

1.10.4.- El registro de exportación y/ o formulario aduanero único centroamericano debe obtenerse en el centro de registro de exportaciones (CENTREX) en los siguientes casos:

- ✓ Cuando su naturaleza, el producto sea sujeto de alguna regulación en las instituciones representadas por el CENTREX ó las que aparecen en el cuadro N°2.
- ✓ Para productos y subproductos de origen animal y vegetal que requieren certificados sanitarios (fitosanitarios y zoonosanitarios)
- ✓ Cuando el producto haya sido negociado por: Acuerdos, Tratados y convenios suscritos con otros países.
- ✓ Cuando requieren certificados de origen, para obtener beneficios arancelarios mediante:
 - a. Sistema Generalizado de Preferencias, SGP.
 - b. Iniciativa de la Cuenca del Caribe, ICC.
 - c. Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI.
- ✓ Para exportaciones de productos no tradicionales, fuera del área centroamericana, para tramitar la devolución del 6%

sobre el valor FOB, según el reglamento general de la Ley de Reactivación de la Exportaciones.

- ✓ Las exportaciones menores de \$ 5000 dólares, que por la naturaleza del producto no requieran certificados sanitarios, certificados de origen u otro documento extendido por el CENTREX; pueden realizar las exportaciones de la siguiente forma:
 - a. Hacia Centroamérica. Llenar el formato de formulario aduanero centroamericano que distribuyen las gremiales empresariales y anexar factura comercial. Con esta documentación podrán hacer el trámite en cualquier aduana del país.
 - b. Hacia fuera de Centroamérica. Se requiere la póliza de exportación y factura comercial correspondiente. Posteriormente a la obtención de la calificación respectiva, el exportador deberá presentar al Ministerio de Economía, la solicitud para la obtención del incentivo sobre las operaciones que realice.

1.10.5.- Trámites Aduanales

Para poder llevar a cabo los trámites aduanales es necesario presentar a la sección de recepción y entrega de documentos los siguientes:

- ✓ Declaración de mercancías con firma y sello del representante de la empresa o un agente aduanal.
- ✓ Factura comercial de exportación.

- ✓ Certificado de Origen u otro documento requerido por los representantes de aduana en el país destino.
- ✓ Manifiesto de carga (empresa transportista o según medio de transporte que utilice).

1.10.6.- Tramites para la Obtención de Incentivos Fiscales

La Ley de Reactivación de las Exportaciones, otorga el incentivo de la devolución del 6% sobre el valor libre a bordo (FOB) exportado, a los exportadores de productos no tradicionales fuera del área centroamericana.

Cuando el valor FOB exportado sea mayor al valor de las divisas ingresadas. La devolución se pagará en moneda de curso legal, y se calculará en base al tipo de cambio vigente que registre el Banco Central de Reserva.

El día que se realice la exportación, de acuerdo a la fecha de la póliza de exportación respectiva.

Requisitos:

- ✓ Tener calificación del Ministerio de Economía
- ✓ Solicitar el incentivo

Documentos:

Para obtener la devolución del 6% del valor FOB a que se refiere la ley de Reactivación de la Exportaciones, el interesado deberá presentar por una sola vez, al Ministerio de Economía, la solicitud de calificación para obtener el beneficio, acompañado de los siguientes documentos:

- ✓ Original y fotocopia del NIT y Documento Único de Identidad.

Los documentos originales serán devueltos al interesado después de haber sido confrontados.

Original y fotocopia de la escritura de constitución de la sociedad y la credencial que acredite su personería jurídica al representante legal.

1.11.- LEYES Y REGLAMENTOS DE EXPORTACIÓN

Tiene mucha importancia conocer las normas y reglamentos, para que las exportaciones puedan realizarse sin tener que sufrir contratiempos al momento de concretar dichas actividades.

En 1990 la Asamblea Legislativa decretó la Ley de Reactivación de las Exportaciones y su Reglamento, la que facilita el marco jurídico, para realizar las actividades del comercio exterior. Otras leyes: Ley de Simplificación Aduanera, que implementa un marco legal moderno y flexible que permite el desarrollo de nuevas modalidades de despacho; Ley de Fomento de las Exportaciones, que incentiva a las empresas a exportar los productos que producen; los tratados comerciales con otros países, los cuales permiten el ingreso de productos y servicios con mayor facilidad.

Tiene relevancia determinar, que las leyes y reglamentos de exportación están a nivel de las necesidades encaminadas a obtener buenas relaciones internacionales las cuales están incluidas en la ley de Exportaciones.

1.12.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Según el gobierno de El Salvador (GOES), su política comercial está orientada hacia la apertura y diversificación del mercado para los exportadores.¹⁵

Conforme a este objetivo de apertura, el GOES ha participado en distintas negociaciones comerciales. Desde su ingreso a la Organización Mundial del Comercio OMC en mayo de 1995, El Salvador ha seguido la estrategia de fortalecer sus lazos con sus principales socios comerciales a través de iniciativas bilaterales y regionales.

Estas incluyen:

- a. Mayor integración con sus vecinos centroamericanos.
- b. Membresía y participación activa en la OMC y en la Ronda de Negociación de Doha.
- c. Implementación de tratados de libre comercio suscritos con socios latinoamericanos (México, Chile, República Dominicana y Panamá).
- d. Negociaciones de Tratados de Libre Comercio con nuevos socios, que incluyen a Canadá, Estados Unidos y con el resto de los países del Hemisferio, en el contexto de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

¹⁵ www.cafta.gob.sv

Con esta política Comercial, el Gobierno de El Salvador busca:

- a. Superar las limitaciones territoriales y de mercado.
- b. Abrir importantes oportunidades de comercio y empleo.
- c. Aumentar el interés de los inversionistas en El Salvador.
- d. Crear nuevas fuentes de transferencia de tecnología.

1.12.1.- Importancia del TLC con USA¹⁶

Uno de los pilares de mayor importancia para lograr el desarrollo sostenible lo constituye el desarrollo económico, en el cual se contempla la inserción de Centroamérica en la economía mundial; una inserción que requiere que los países centroamericanos cuenten con reglas definidas en sus relaciones comerciales, que les permitan enfrentarse a los proteccionismos de los mercados de aquellos países con los que mantienen relaciones comerciales.

De acuerdo al Gobierno Salvadoreño, el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos es importante ya que representa el primer socio comercial de los países centroamericanos, quienes desde tiempo atrás han venido impulsando la obtención de la paridad NAFTA, o bien el inicio de negociaciones entre la región y dicho país norteamericano.

En la actualidad los países centroamericanos gozan de los beneficios de un Sistema Generalizado de Preferencias y de los beneficios que otorga la ICC, recientemente ampliados. Sin embargo, dichos beneficios no llegan a generar la certidumbre

¹⁶ Ibíd. No.15 Pág.37

jurídica necesaria en el intercambio comercial con los Estados Unidos.

1.12.2.- Parte Agrícola del TLC¹⁷

El 89% de productos agrícolas salvadoreños gozarán de cero aranceles al ingresar a los Estados Unidos desde el momento de la entrada en vigencia del tratado (este porcentaje representa el 95.15% del comercio de El Salvador hacia los Estados Unidos) entre estos productos se encuentran: miel natural jugos de frutas, gaseosas, cerveza, bebidas étnicas (horchata, cebada, refresco de chan, etc.), así como los productos étnicos (ajonjolí, loroco semita, quesadillas, tamales, entre otros).

De igual manera requiere especial importancia resaltar, en cuanto a las negociaciones sobre acceso agrícola en el TLC, haber acordado gozar de manera permanente, del 100% de los beneficios con los que cuenta de El Salvador bajo la iniciativa de la cuenca del caribe ICC y bajo el sistema generalizado de preferencias arancelarias SGP, los que actualmente son temporales y pueden ser revisados o retirados en cualquier momento por parte de los estados unidos.

En el TLC, Estados Unidos se compromete de manera formal y permanente a eliminar el arancel desde el primer día que entre en vigor el Tratado a todos los productos comprendidos dentro de esos programas. Entre los productos que gozan la consolidación de beneficios de la ICC y SGP se encuentran: plantas ornamentales,

¹⁷ Ibíd. No.15 Pág.37

flores, especies, esquejes de plantas, frutas tropicales, tales como papayas, jícamas, anonas, loroco, entre otros.

2.- LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL SALVADOR

2.1.- EVOLUCIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES¹⁸

Durante la década de los años setenta, los países centroamericanos comenzaron a experimentar un deterioro continuo en su comercio exterior con el resto del mundo, originado por el debilitamiento del mercado internacional de productos básicos de exportación, principalmente el café, el algodón y azúcar.

Este fenómeno se manifestó por el descenso de los precios en términos reales, y la implementación de cuotas de exportación. Al comportamiento anterior, se sumó la pérdida de dinamismo del comercio intercentroamericano, y un rápido crecimiento de las importaciones de bienes desde fuera del área. Ante esta situación, los gobiernos iniciaron diferentes programas y proyectos orientados al fomento de la producción exportable de productos no tradicionales a terceros mercados. A través de la formación de instituciones específicas, cuya principal función consistió en tratar de establecer los canales adecuados de comercialización con el exterior.

¹⁸ Monroy Monzón, Xiomara Mercedes y otros. Op. Cit. Pág. 67.

Como complemento, se emitieron diferentes leyes de fomento que regulaban el otorgamiento de incentivos fiscales a la producción exportable, y la suspensión de derechos arancelarios para los insumos utilizados para dicha producción.

Estas acciones, consideradas aisladas dentro de un contexto de política económica, constituyeron la base de partida para el marco legal y sistema institucional de apoyo a las exportaciones.

Las leyes originales han experimentado varias modificaciones acordes con la experiencia en su implementación, y la promoción de las exportaciones ha tenido importantes cambios en la manera como actualmente se enfoca dentro de una estrategia global. La construcción efectiva de estos primeros esfuerzos no ha sido evaluada, pero las estadísticas de comercio exterior muestran un avance importante en la participación relativa de las ventas de productos no tradicionales dentro de las exportaciones totales de Centroamérica, desde 5.9% en 1970 a 10.8% en 1980.

Durante los años 1980, los países centroamericanos han incrementados sus esfuerzos para promover las exportaciones de productos no tradicionales fuera del área. Las condiciones actuales de las economías, y la adopción de medidas de ajuste estructural, han hecho necesario modificar la concepción anterior aislada de la promoción de las exportaciones y extender la visión a una política integral macroeconómica.

Se concibe, en esta forma, como un modelo y estrategia de desarrollo en donde los diferentes instrumentos de política (fiscal, cambiaria, crediticia, comercial, etc.) se combinan de forma integral y coordinada en un plan global.

La identificación de esta estrategia y su implementación, es lo que actualmente caracteriza los esfuerzos de los países centroamericanos, en sus diferentes planes y programas.

El sistema bancario comercial, aduce la baja de actividad en la cartera crediticia para exportación, a la falta de liquidez y a la política de crédito restrictiva de la banca central.

Los exportadores coinciden en que la falta de recursos financieros es una de las restricciones más importantes en el desarrollo de sus actividades.

Los diagnósticos a nivel de país, muestran que la falta de acceso al crédito, motivada por la falta de garantías reales, es el elemento que impide la utilización eficiente de este incentivo en la promoción de exportación y en la construcción de empresas de mediana y pequeña escala.

El financiamiento a las exportaciones se realiza casi totalmente para etapas de pre-embarque, existiendo menos posibilidad de recursos y experiencia, para los créditos de post-embarque. Las tasas de interés se fijan por las autoridades monetarias de cada país dedicado a esta actividad.

Durante el primer año de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) con México, se ha logrado exportar a ese país productos no tradicionales que antes del TLC no se enviaban, por ejemplo la horchata, así como también las plantas ornamentales.

2.1.- VARIEDADES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EXPORTACIÓN

Las exportaciones de los productos antes mencionados ha ido en decadencia, por tal razón el Gobierno vio la necesidad de crear leyes de incentivos para las exportaciones de productos no tradicionales, tomando n cuenta la variedad de productos que se presentan a continuación:¹⁹

1. Animales vivos y productos del reino animal.
2. Productos del reino vegetal.
3. Grasas y aceites animales y vegetales.
4. Productos de la industria alimentaria, bebidas alcohólicas, tabacos y sucedáneos.
5. Productos minerales.
6. Productos de la industria.
7. Materias plásticas, cauchos y sus manufacturas.
8. Pieles, cueros talabartería y peletería.
9. Pastas de madera, papel y cartón y sus desechos, manufactura y aplicaciones.
10. Materiales textiles y sus manufacturas.
11. Calzado y artículos análogos.
12. Perlas, piedras y metales preciosos.
13. Metales comunes y sus manufacturas.
14. Máquinas y aparatos; material eléctrico.
15. Otros productos.
16. Maquila (textil).

¹⁹ www.bcr.gob.sv

2.3.- MERCADOS DE EXPORTACIÓN

Nuestro país durante mucho tiempo ha mantenido relaciones comerciales principalmente con la actividad de exportación de productos no tradicionales teniendo como socios principales a países tales como: Estados Unidos, Guatemala, Taiwán, Rusia, República Dominicana, Italia, Países Bajos (Holanda), Puerto Rico, Panamá, Nicaragua, México, entre otros.²⁰

Estos países han contribuido enormemente a las ventas externas de productos no tradicionales que no se han desarrollado como solo una industria nueva, sino más bien en el de proyectos individuales de exportación, que han obtenido resultados excelentes, buenos, regulares y pésimos dependiendo de la capacidad de sus gerentes para satisfacer los requisitos de producción y comercialización a que se enfrentan, así como también a las facilidades de libre comercio que hoy en día favorecen enormemente a muchos países internacionales.

Así también algunos proyectos agroindustriales de mayor éxito establecidos en los últimos años son los de flores frescas, plantas ornamentales y vegetales procesados.

Estos han basado su estrategia en la mayor demanda de Estados Unidos, Holanda, Taiwán, etc. Y en las ventajas naturales y de costos que los países antes mencionados poseen para producir estos productos.

²⁰ García, Carlos Enrique y otros. Op. Cit. P.14

3.- EXPORTACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL SALVADOR

3.1.- DEFINICION DE PLANTAS ORNAMENTALES

Son vegetales que sirven para decorar zonas verdes, residencias, centros comerciales, empresas, entre otros.²¹

3.2.- ANTECEDENTES DE PLANTAS ORNAMENTALES²²

La horticultura ornamental en El Salvador es de origen reciente aunque los viveros de venta local han existido desde hace algunos años, pero los proyectos destinados a la exportación se iniciaron alrededor de 1984.

Cuando surgieron las primeras iniciativas se elaboraron proyectos destinados a mostrar la rentabilidad económica que significa desarrollar la exportación de plantas ornamentales. Esta primera iniciativa quedó debilitada debido que el sistema bancario no brindó ningún tipo de apoyo para poder llevar a cabo este tipo de actividades.

Fue hasta 1988 cuando surgió con más auge el deseo de impulsar la exportación de plantas ornamentales, nuevamente se tocaron las puertas de la banca nacional las cuales no pusieron atención a los proyectos presentados, bajo el argumento de que no tenían confianza en lo productivo que sería trabajar este rubro exportable y además a que los fondos con que ellos contaban eran

²¹ COEXPORT. Plantas ornamentales de El Salvador. Revista No. 222. 1999.

²² Segovia Salvador, William Ernesto y otros. Op. Cit. P. 21

destinados a satisfacer otras necesidades que se presentaban en esa época.

Es así como surge durante este período una institución llamada Lood de Centro América, empresa de desarrollo agroindustrial la cual si prestó atención a este tipo de producto para la exportación y a su vez rentabilidad económica por lo cual no vaciló en apoyar financieramente al sector empresarial que deseaba exportar este producto.

La primera empresa fundada para la exportación de plantas ornamentales fue Viveros Xochicaly. En la actualidad no se tienen datos exactos del inicio de las exportaciones de caña de izote por parte de Moore Comercial.

En materia de plantas ornamentales vivas, no existe información precisa sobre los cultivos existentes, pero se tiene conocimientos generales de que existe una gran gama de variedades de este tipo de producto agroindustrial. La primera zona en la cual se inició la producción de plantas ornamentales fue en el Valle de Zapotitán la cual produce alrededor de tres millones de plantitas por año y da ocupación a más de ochenta familias, quienes han encontrado en esta actividad una fuente permanente de empleo.

Según estudios realizados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería existen otras zonas en las cuales se puede ejecutar la producción y cultivo de plantas ornamentales en una forma favorable.

Entre las que están:

- ✓ Volcán de Santa Ana.
- ✓ Cerro Verde.
- ✓ San Benito.
- ✓ Sierra de Apaneca.
- ✓ Parque Nacional de Montecristo.
- ✓ Hacienda El Imposible.
- ✓ Lago de Ilopango.

3.3.- CLASIFICACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES²³

En El Salvador existe una gran variedad de plantas ornamentales que hoy en día son destinadas a diferentes mercados mundiales como Holanda, Estados Unidos, Japón, China, entre otros.

Estas se clasifican en:

- ✓ Plantas vivas (incluidas sus raíces).
- ✓ Esquejes.
- ✓ Esquejes sin enraizar.
- ✓ Injertos.

Para el cultivo se necesita una serie de factores que influyen mucho para el desarrollo de éstas, entre las cuales podemos mencionar el tipo de suelo, unas son de sombra, otras de sol y la

²³ COEXPORT. Op. Cit. P. 15

cantidad de agua que es necesaria para su reproducción, así como también las condiciones climáticas.

En El Salvador se destinan más de 200 manzanas de terreno a las plantaciones de productos ornamentales, entre plantas jóvenes, flores y follajes.

3.4.- CLASES DE VIVEROS PARA LA PRODUCCIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES²⁴

3.4.1.- Viveros con Sombra Natural.

Las plantas de los viveros deben ser protegidas de influencias ambientales extremas hasta que son suficientemente fuertes para soportarlas. La sombra reduce la pérdida de agua del suelo (evaporación) y la pérdida de agua por las hojas (transpiración). La cantidad de sombra disminuye durante el desarrollo de la planta.

Este tipo de vivero se desarrolla de la siguiente forma:

- ✓ Preparación del terreno: Aradura, nivelación, introducción de líneas subterráneas de riego, trazado de surcos y arriates.
- ✓ Siembra de sombras: Graviles, higuierillo o pepetos. El distanciamiento de las plantas depende de la variedad, pero regularmente oscila entre 30 cms. Y 70 cms. en cuadros se cinco surcos de plantas, después de una línea de sombra,

²⁴ Ibíd. No.23 Pág.47

- ✓ una calle de 1.50 mts. y sucesivamente otro arriate de cinco surcos. En las calles se colocan las líneas regantes, de preferencia el sistema de riego debe ser movible.
- ✓ Las cantidades de plantas por manzanas inicialmente dependen de la variedad escogida y del método de producción, pero las cantidades de plantas en viveros con sombra natural oscilan entre 10,000 y 35,000; y con sombra artificial 30,000 a 60,000 plantas por manzana.

3.4.2.- Viveros con sombra artificial.

Los viveros con sombra artificial requieren de una inversión mayor, pero su rentabilidad es más grande que otros cultivos por unidad de área. Lo recomendable es iniciar el proyecto con un número de dos manzanas para diluir los costos fijos de instalaciones, equipos, etc.

Estos viveros constan de: área de enraizadores para reproducir tanto el material original como para incrementar y renovar áreas dentro del vivero. Los enraizadores se construyen de acuerdo al tamaño del proyecto, generalmente son de 1 mt. de ancho por 20 mts. de largo.

Los esquejes exportados se enraizaran en estos por un periodo aproximado de 6 semanas, luego se transportaran al campo de desarrollo sembrándose en áreas de 15 mts. de ancho por 50 mts. de largo, distancia de siembra 15 y 30 cms., aquí es donde se realiza las tareas de fertilización, control de hiervas, control fitopatológico (control de enfermedades) e irrigación.

A los 8 meses de la siembra, la planta alcanza madurez, encontrándose óptimos para cosechar por primera vez material de buena calidad; en algunos casos se dejan crecer los segundos brotes y estos son los que se exportan, los quejes podrán comercializarse con o sin raíz.

Las plantas seleccionadas para la producción en estas dos formas de vivero son: dracaenas cordylines, marranitos, aglaonemas, photos phiilondredos, hidras, peperomias, izote, crotos, aralias, sheffleras, syngonium, palmera, Phijcus, etc.²⁵

3.5.- IMPORTANCIA Y DESARROLLO DE LA EXPORTACIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES²⁶

3.5.1.- Importancia.

La economía salvadoreña siempre ha tenido como base fundamental la producción y exportación de productos tradicionales (café, azúcar y camarón), no obstante el país en los últimos años ha venido en decadencia en la comercialización de los productos antes mencionados, debido a la baja de los precios en el mercado internacional.

Por consiguiente, es el momento oportuno de utilizar la exportación de productos no tradicionales entre ellos plantas

²⁵ Nombres Científicos de las Plantas

²⁶ García, Carlos Enrique y otros. Ob. Cit. P.43

ornamentales como una estrategia para la superación y recuperación de la economía.

El clima tropical, su favorable humedad, sus estaciones seca y lluviosa marcadas con claridad y su temperatura promedio que oscila entre los 25 y los 28 grados centígrados, convierten a El Salvador en país perfecto para el cultivo de plantas ornamentales. Esquejes, cañas, plantas terminadas, palmeras, flores cortadas, follajes de corte, semillas, bulbos y rizomas son los nuevos productos que se han abierto paso hacia mercados tan exigentes como los de Europa, Estados Unidos y Japón.

3.5.2.- Desarrollo.

Es notable que las empresas exportadoras de productos no tradicionales hayan realizado un gran esfuerzo en la producción y exportación, superando las diversas etapas difíciles con el fin de proporcionar un mejor producto así como también la imagen de los medianos empresarios salvadoreños.

En la actualidad cada una de las organizaciones dedicadas a este rubro de exportación se han aprovechado de los diferentes adelantos científicos relacionados a la comunicación, prueba de lo anterior es la relación comercial mediante la red de informática así como también la herramienta del Internet, la cual juega un papel importante minimizando el uso de recursos tanto en transporte como en el esfuerzo físico en la comercialización de plantas ornamentales.

La demanda del mercado Norteamericano y Europeo de plantas ornamentales ha ido incrementándose cada año. Algunas variedades

han sido introducidas, otras son variedades que existen desde hace algún tiempo.

El Salvador tiene experiencia en la exportación de plantas ornamentales, incluyendo el izote que ha alcanzado prestigio en el mercado Europeo; también se exportan aglaonemas, photos, aralias, entre otras.²⁷

El clima de El Salvador es apropiado para el desarrollo de una extensa gama de plantas con lo cual se mejoraría la oferta exportable, en la actualidad existe proyectos (instalaciones de viveros), los cuales se encuentran en el estudio de factibilidad.

Por otro lado los países vecinos Guatemala, Honduras y Costa Rica, son fuertes productores de plantas ornamentales, los cuales no han podido abastecer el mercado existente. La producción de plantas ornamentales en nuestro país se lleva a cabo durante todo el año.

3.6.- FACTORES QUE INFLUYEN EN EL MERCADO INTERNACIONAL²⁸

Para obtener éxito en las exportaciones deben tomarse en cuenta una serie de factores, que pueden ayudar, sin los cuales las posibilidades serán siempre deficientes, entre estos tenemos:

²⁷ Ibíd. No.25 Pág.50

²⁸ Enrique Casas Santasusana. La Moderna Ciencia de la Venta. 3ª Edición, Sucesiones de Rivadereyra. España, Madrid. 1951. p.151

3.6.1.- Calidad del Producto.

El precio suele ser factor de mucha importancia en las transacciones comerciales con el extranjero, sin embargo, no es factor decisivo con carácter absoluto, si se sabe contrarrestar con una calidad excepcional con más características peculiares.

El exportador ha de fijar su prestigio con su calidad que es sinónimo de utilidad y ventaja para el cliente.

3.6.2.- La Presentación.

Tiene un poder de influencia tal que muchas veces contribuye a revalorizar el producto. La presentación del producto es un factor que el exportador debe tener en cuenta para mejorar la calidad de los mismos.

6.3.3.- La Rapidez en los Envíos.

Otro factor de mucha importancia que suele quedar abandonado es el de la rapidez de los envíos, con esto lo que se consigue es que se pierdan utilidades, que los clientes estén descontentos disminuyendo su interés en nuevas compras.

Si se logra un envío rápido dentro de los retrasos que originan los tramites, una buena medida de previsión será tener siempre solicitado los permisos, ya concedidos por los países a los que se piensa enviar el producto, causando buena impresión para obtener más pedidos en el futuro.

4.- ASPECTOS GENERALES DE LA MEDIANA EMPRESA

4.1.- DEFINICIÓN

En El Salvador, aun no se tiene una definición específica de la mediana empresa. Es así como que cada institución utiliza una clasificación diferente para las empresas.

Dentro de los criterios más utilizados para diferenciarlas, se encuentra: el número de empleados que tiene la empresa, el volumen de sus ventas anuales, el valor de sus activos, entre otras.

Para efectos del presente estudio, se utilizara solamente los criterios anteriormente mencionados, para clasificar las empresas, de la siguiente forma:

4.1.1.- Mediana Empresa

Se definen como una unidad económica que cuenta con un mínimo de cincuenta trabajadores y con un máximo de noventa y nueve. Además sus ventas anuales deben equivaler a un monto no más alto de treinta y un mil setecientos cuarenta y seis salarios mínimos urbanos. El valor de sus activos puede oscilar entre once mil quinientos cuarenta y dos 85/100 dólares y doscientos veinte y ocho mil quinientos setenta y uno 00/100 dólares.²⁹

²⁹ Ministerio de Economía de El Salvador 2004. Oportunidades de las MIPYMES en el TLC. Documento de Trabajo 0013. San Salvador. El Salvador, Pág.16

4.2.- PRESENCIA DE LA MEDIANA EMPRESAS EN LA ECONOMÍA SALVADOREÑA.

La presencia del sector de la mediana empresa en El Salvador, se puede observar en los datos relativos al número de empresas que existen y a nivel de empleo que generan.

Alrededor de cincuenta y dos mil novecientos veinticinco establecimientos de pequeñas y medianas empresas, emplearon alrededor de cuatrocientos noventa y seis mil cuatrocientos diecisiete trabajadores. Estas cifras, corresponden a un treinta y cuatro punto veinte por ciento dentro de la estructura empresarial del país, con un aporte de del sesenta y cinco punto diez por ciento del total de la ocupación a nivel nacional.

Cuadro No.3 Contribución al Producto Interno Bruto (PIB) del sector de pequeñas y mediana empresas.

APORTE AL PIB SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA (EN DÓLARES)						
Clasificación	4 y menos	PYME			100 y más	Total
		5 a 9	10 a 49	50 a 99		
Industria	569,561.48	85,832.11	355,148.68	175,147.05	368,233.48	1,553,923.00
Comercio	748,989.48	245,000.45	341,333.71	81,6798.77	96,188.34	1,513,191.75
Servicios	520,908.22	116,651.77	553,982.97	92,789.26	170,130.05	1,454,462.27
Total	1,839,459.2	447,484.34	1,250,465.3	349,615.68	634,551.88	4,521,577.4
Aporte sobre el total del PIB	40.70%	9.90%	27.70%	7.70%	14.00%	100.00%

Fuente: DIGESTYC. Encuesta Económica Anual de 1999.

El cuadro anterior, refleja el aporte al Producto Interno Bruto (PIB), según el tamaño de las empresas. Sus datos evidencian la importancia según el sector económico dentro de cada una de las tres categorías que se presentan.

Se destaca el aporte del sector servicios, el cual aporta el 32.17% del Producto Interno Bruto.

La organización de la mediana empresa se puede conceptualizar mediante una estructura basada en procesos de administración no formalizados que, en su mayor parte, son asumidos por los propietarios de las empresas.

En El Salvador, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), otorga un sustento oficial a las asociaciones públicas de apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, PYME entre las instituciones privadas que apoyan también a la PYME destacan el sistema Integrado de Apoyo a la pequeña empresa (SIAPE) y la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES).

CAPITULO II

DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA MEDIANA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR.

1.- OBJETIVOS

1.1.- GENERAL

Proporcionar una herramienta administrativa a la mediana empresa productora de plantas ornamentales, para que mediante su uso se les facilite la exportación de sus productos.

1.2.- ESPECIFICOS

- a. Determinar cuántas empresas productoras de plantas ornamentales utilizan guía para la exportación de sus productos.
- b. Elaborar un análisis de la situación actual de las empresas, que ayude a determinar la necesidad que estas tienen de contar con una guía para exportar.
- c. Conocer las razones que impide a las empresas tomar la decisión de no aprovechar las oportunidades de ampliar sus mercados, mediante la exportación de sus productos.

2.- METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

2.1.- MÉTODO

En la presente investigación Se elaboró la guía de exportación, para el apoyo de la mediana empresa dedicada a la producción de plantas ornamentales, se utilizó el método científico, el cual se realizó mediante un proceso sistemático basado en conocimientos ya existentes.

2.2.1.- ANÁLISIS

“Descomponer un todo en sus partes, para identificar y estudiar cada uno de sus elementos, las relaciones entre sí y con el todo”.³⁰

Para este trabajo se utilizó el proceso de análisis de la investigación, se descompusieron los datos con el fin de analizarlos e identificar las relaciones que tienen entre sí, y de esa forma se detectaron aquellos elementos significativos para la elaboración de la guía de exportación.

2.2.2- SÍNTESIS

“Reunir las partes en el todo”. Este proceso nos conduce a la generalización, a la visión integral del todo como una unidad de diferentes elementos.³¹

³⁰ Iglesias Mejía, Salvador. Guía para la elaboración de trabajos de investigación monográfica o tesis. 3ª edición.

³¹ Ibíd. No.30

Para la utilización de este método, se partió de la realidad, y se unieron los distintos elementos analizados, llegando a una visión integral del todo, es decir, que las empresas se limitan solo a vender en mercados locales, sin tomar en cuenta que sus productos pueden ser exportados.

3.- TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación que se realizó para la elaboración de la guía de exportación para el apoyo de la mediana empresa productora de plantas ornamentales es de tipo descriptiva, porque se hizo una encuesta para recolectar la información, análisis documentales y las relaciones de las variables expuestas en las hipótesis.

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.³²

El nivel descriptivo de una investigación está encaminada al descubrimiento de relaciones de variables de un problema (según R. Muñoz Campos.1992)

4.- TIPO DE DISEÑO

Determinado el tipo de investigación a realizar, el siguiente paso fue la fijación del tipo de diseño que mejor se adaptó, a fin de dar respuesta a los objetivos propuestos.

³² Danhke, 1989; citado por Sampier, Roberto Hernández, et al 2003.117

La investigación se definió como no experimental, porque se observaron los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos, sin manipular variables.

Además fue de tipo transaccional, ya que a través de ella se obtuvo la información necesaria para describir la situación actual de las medianas empresas productoras de plantas ornamentales en un momento dado.

5.- FUENTE DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

5.1.- PRIMARIAS

Son aquellas en las que se recaban datos originales o de primera mano que se obtienen de la población en estudio, por medio de entrevistas personales, telefónicas, encuesta y observación directa.³³

Para la recolección de la información en la presente investigación se utilizó la encuesta y la observación directa.

5.2.- SECUNDARIAS

Son aquellas que reflejan o presentan información que ya ha sido obtenida y almacenada con anterioridad en lugares accesibles o conocidos, es decir son recopilaciones de información de segunda mano como: registro e información proveniente de leyes, normas,

³³ Hernández, Sampieri y otros. Metodología de la investigación. México. Editorial McGraw-Hill. 2° Edición. 1998. P.68.

tesis, libros e información proporcionada por instituciones públicas y privadas que son colocadas en páginas Web, que aportan a la investigación importante información.³⁴

6.- TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN

Tomando en cuenta las fuentes de recolección de información definidas en el apartado anterior se utilizaron los siguientes instrumentos:

6.1.- ENCUESTA.

La encuesta es uno de los procedimientos más usados en la investigación social y se define como un conjunto de técnicas destinadas a reunir de manera sistemática datos sobre determinado tema o temas relativos a una población a través de contactos directos o indirectos con los individuos o grupos de individuos que integran la población estudiada.³⁵

En esta investigación, la encuesta se dirigió a los empresarios de la mediana empresa que se dedican a la producción de plantas ornamentales en el municipio de San Salvador. Fue en forma de cuestionario, con un conjunto de preguntas de interés para la elaboración de la guía.

³⁴ Iglesias Mejía, Salvador. Ob. cit. P.64

³⁵ Muñoz Campos, Roberto. Guía para Trabajos de Investigación Universitaria. Editorial Publitex. 3ª Edición. 1992. p.67.

6.2.- OBSERVACIÓN DIRECTA.

La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación. Es directa cuando el investigador se pone en contacto personalmente con el hecho o fenómeno que trata de investigar.³⁶

7.- DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y LA MUESTRA.

7.1.- UNIVERSO

Para el desarrollo del estudio, el universo está constituido por el número de medianas empresas dedicadas a la producción de plantas ornamentales del municipio de San Salvador, el cual es de 14 empresas, esto según información proporcionada por la Dirección General de Estadísticas y Censos en su página Web www.digestyc.gob.sv. 2006

7.2.- LA MUESTRA.

Para el desarrollo de la investigación, se analizó todo el universo de medianas empresas, del municipio de San Salvador, dedicadas a la producción de plantas ornamentales; el cual es de 14 empresas, por lo que para su análisis no se requiere la determinación de una muestra. Por lo que se realizó un censo entre el total de empresas registradas en la página Web

³⁶ www.rrppnet.com.ar

mencionada en el punto anterior, ya que constituyen un número limitado para poder realizar el cálculo de una muestra; estas empresas son detalladas en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 4 Empresas Productoras de Plantas Ornamentales del Municipio de San salvador

No.	EMPRESAS PRODUCTORAS DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR
1	VIVERO ARTE COLONIAL
2	VIVERO CASA VERDE
3	VIVERO EL PLANTARIO
4	VIVERO FLOR BELLA
5	VIVEROS FLORES Y PLANTAS
6	VIVERO LA HACIENDA
7	VIVERO MONTE CRISTO
8	KCC S.A. DE C.V.
9	CAPOSA S.A. DE C.V.
10	BISMARCKIA S.A. DE C.V.
11	DECORA PLANTAS S.A. DE C.V.
12	HIDROSAL
13	PLANTAS Y JARDINES
14	AMBIENTE NATURAL

Fuente: DIGESTYC

8.- PROCESAMIENTO DE DATOS

Después de obtener los datos mediante los instrumentos correspondientes se procedió a su procesamiento, el cual se realizó mediante un ordenamiento de la información, para su análisis, clasificación y cuantificación para efectos de presentación razonable y confiable.

Pregunta 1.

¿Cuenta con algún tipo de herramienta administrativa que le ayude en el desarrollo de su empresa?

Objetivo:

Determinar si las empresas dedicadas a la producción de plantas ornamentales en el municipio de San Salvador, utilizan algún tipo de herramienta administrativa.

Tabulación:

Cuadro No. 5

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	3	22
No	11	78
Total	14	100

Interpretación de resultados:

De acuerdo a las personas encuestadas, se determino que la mayoría de las empresas, no disponen de ninguna herramienta administrativa para el desarrollar sus funciones empresariales.

Pregunta 2.

¿Cuáles herramientas administrativas aplica usted para el funcionamiento de la empresa?

Objetivo:

Determinar que herramientas administrativas aplican las empresas encuestadas, para el buen funcionamiento empresarial.

Tabulación:

Cuadro No. 6

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Manuales	3	50
Guías	3	50
Otros	0	0
Total	6	100

Interpretación de resultados:

De acuerdo a la información proporcionada, se determino que solo las empresas que cuentan con herramientas administrativas las aplican o las implementan, por considerarlas importantes en el buen desarrollo de la empresa.

Pregunta 3.

¿Qué variedad de plantas ornamentales produce?

Objetivo:

Conocer las variedades y tipos de plantas ornamentales que las empresas encuestadas producen.

Tabulación:

Cuadro No. 7

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Plantas vivas (incluidas sus raíces)	14	28
Esquejes	14	28
Esquejes sin enraizar	8	16
Injertos	14	28
Otros	0	0
Total	50	100

Interpretación de resultados:

Se observa que todas las empresas producen tres tipos de plantas ornamentales, lo que representan el 84% de las

alternativas planteadas, siendo estas plantas vivas, esquejes e injertos, solamente un poco más de la mitad de las empresas, producen el tipo de de esquejes sin enraizar.

Pregunta 4.

¿Qué producción anual tiene, de las plantas antes mencionadas?

Objetivo:

Determinar la producción anual de plantas ornamentales que tienen las empresas encuestadas.

4.1 Plantas vivas (incluidas sus raíces)

Tabulación:

Cuadro No. 8

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
1 a 30,000	6	43
30,001 a 50,000	8	57
50,001 a 80,000	0	0
Más de 80,000	0	0
Total	14	100

Interpretación de resultados:

El resultado obtenido en esta pregunta demuestra que más de la mitad de las empresas, tienen una producción entre 30,001 a 50,000 plantas por año. Las otras empresas producen cantidades menores de plantas.

4.2 Esquejes enraizados

Tabulación:

Cuadro No. 9

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
1 a 30,000	6	43
30,001 a 50,000	3	21
50,001 a 80,000	3	21
Más de 80,000	2	14
Total	14	100

Interpretación de resultados:

El nivel de producción de esqueje es variado en todas las empresas, se puede visualizar que solamente 2 empresas producen arriba de 80,000 esquejes anuales, lo que demuestra una gran capacidad de estas empresas para exportación.

4.3 Esquejes sin enraizar

Tabulación:

Cuadro No. 10

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
1 a 30,000	6	86
30,001 a 50,000	0	0
50,001 a 80,000	0	0
Más de 80,000	2	14
Total	8	100

Interpretación de resultados:

Este tipo de esquejes no son producidos por la totalidad de las empresas, aunque si en un buen numero de ellas (8), la mayoría de ellas tiene una producción no mayor a los 30,000 esquejes por año, y un número reducido de empresas (2) producen arriba de 80,000 esquejes al año.

4.4 Injertos

Tabulación:

Cuadro No. 11

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
1 a 30,000	14	100
30,001 a 50,000	0	0
50,001 a 80,000	0	0
Más de 80,000	0	0
Total	14	100

Interpretación de resultados:

Es importante ver que todas las empresas encuestadas no producen más de 30,000 injertos al año, debido a que la enjertación es un proceso más tecnificado.

Pregunta 5.

¿Qué clase de vivero tiene para la producción?

Objetivo:

Determinar que clases de viveros tiene las empresas para la producción de plantas ornamentales.

Tabulación:

Cuadro No. 12

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Sombra natural	8	24
Sombra artificial	12	35
Expuestas al sol	14	41
Total	34	100

Interpretación de resultados:

Se puede determinar del cuadro anterior que todas las empresas tienen viveros expuestos al sol y la gran mayoría de ellos cuentan también con viveros de sombra artificial, así mismo se

puede determinar que un número menor cuenta con viveros de sombra natural.

Pregunta 6.

¿La empresa exporta o ha exportado plantas ornamentales?

Objetivo:

Conocer si las empresas encuestadas tienen alguna experiencia en la exportación de plantas ornamentales.

Tabulación:

Cuadro No. 13

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	3	21
No	11	78
Total	14	100

Interpretación de resultados:

Del total de las empresas encuestadas solamente 3 de ellas tiene experiencia en la exportación, ya que actualmente se encuentran realizando este tipo de actividad económica, el resto no ha exportado.

Pregunta 7.

Si su respuesta es afirmativa, ¿A qué países o región exporta sus productos?

Objetivo:

Conocer a que países o región, exportan o han exportado las empresas encuestadas.

Tabulación:

Cuadro No. 14

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Centro América	0	0
Europa	3	33
Estados Unidos	3	33
Otros	3	33
Total	9	100

Interpretación de resultados:

Todas de las empresas que exportan, lo hacen hacia los Estados Unidos, Europa, principalmente Holanda y hacia Canadá, es decir que las 3 empresas tienen los mismos destinos de exportación, esto se debe a que son los mercados de mayor demanda de plantas, además de tener cierto beneficios como SGP que otorga Europa..

Pregunta 8.

¿Utiliza una guía para exportar sus productos?

Objetivo:

Conocer si las empresas que exportan usan para este proceso, guías de exportación.

Tabulación:

Cuadro No. 15

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	3	100
No	0	0
Total	3	100

Interpretación de resultados:

Las empresas que exportan usan guías que les facilitan el proceso de exportación, Estas empresas son las mismas que utilizan herramientas administrativas (pregunta 1).

Pregunta 9.

¿Estaría interesado en exportar sus productos?

Objetivo:

Conocer si las empresas que no exportan, están interesadas en exportar sus productos.

Tabulación:

Cuadro No. 16

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	11	100
No	0	0
Total	11	100

Interpretación de resultados:

Todas las empresas que no exportan, están interesados en exportar sus productos.

Pregunta 10.

¿A qué países o región le gustaría exportar sus productos?

Objetivo:

Conocer a que países están interesados exportar, las empresas encuestadas.

Tabulación:

Cuadro No. 17

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Centro América	0	0
Europa	11	33
Estados Unidos	11	33
Otros	11	33
Total	33	100

Interpretación de resultados:

Las empresas encuestadas están interesadas en exportar a Europa, Estados Unidos y a Canadá; debido a que estas son algunas de las regiones o países donde mayormente se realizan las exportaciones de plantas ornamentales en nuestro país.

Pregunta 11.

¿Le gustaría disponer de una guía de exportación para exportar sus productos?

Objetivo:

Conocer si las empresas que no exportan están interesadas en utilizar una guía de exportación que les facilite este proceso.

Tabulación:

Cuadro No. 18

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	11	100
No	0	0
Total	11	100

Interpretación de resultados:

El total de empresas que actualmente no exporta, están interesadas en obtener una guía de exportación, que les ayude en este proceso. Asimismo, todas las empresas que actualmente están exportando, les interesa obtener otra guía de exportación, que les sirva de complemento para la que actualmente están utilizando.

Pregunta 12.

¿Considera que la guía le facilitaría los procesos de exportación?

Objetivo:

Conocer si las empresas encuestadas consideran que tener una guía les facilita el proceso de exportación.

Tabulación:

Cuadro No. 19

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	14	100
No	0	0
Total	14	100

Interpretación de resultados:

Todas las empresas consideran que al tener una guía de exportación les facilitará este proceso. En el caso de las 3 empresas que actualmente están exportando y disponen de una guía, consideran que otra guía les servirá como complemento, lo cual les facilitaría mucho más la exportación.

Pregunta 13.

¿Qué limitantes considera que existen para exportar sus productos hacia mercados internacionales?

Objetivo:

Conocer la opinión de las empresas encuestadas sobre las limitaciones que hay para la exportación.

Tabulación:

Cuadro No. 20

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Financiamiento	8	21
Falta de información	8	21
Bajo nivel de producción	12	31
Costos de transporte	8	21
Otros	3	6
Total	39	100

Interpretación de resultados:

De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que la principal limitante para la exportación que tienen las empresas son sus bajos niveles de producción; como segunda limitante plantean la falta de financiamiento, los altos costos del transporte además de información sobre los mercados.

Pregunta 14.

¿Conoce usted sobre de los Tratados de Libre Comercio (TLC's) que ha firmado El Salvador?

Objetivo:

Determinar si los productores de plantas ornamentales del municipio de San Salvador, conocen sobre los Tratados de Libre Comercio que ha firmado El Salvador.

Tabulación:

Cuadro No. 21

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	14	100
No	0	0
Total	14	100

Interpretación de resultados:

Según el cuadro anterior todas las empresas encuestadas, conocen sobre los Tratados de Libre Comercio que ha firmado El Salvador, muchas de ellas tienen conocimiento de ellos, a través de los diferentes medios de comunicación.

Pregunta 15.

¿Considera usted que los Tratados de Libre Comercio son una razón motivadora para exportar sus productos?

Objetivo:

Conocer si los productores de plantas ornamentales encuestados ven en el Tratado de Libre Comercio una razón suficiente para exportar.

Tabulación:

Cuadro No. 22

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	14	100
No	0	0
Total	14	100

Interpretación de resultados:

Todos los productores encuestados consideran que a través de los Tratados de Libre Comercio ampliarán sus mercados.

Pregunta 16.

¿Cuenta su empresa con la estructura organizativa idónea para desarrollar la actividad de producción y exportación?

Objetivo:

Conocer si las empresas tienen la estructura organizativa apta para producir y exportar sus productos.

Tabulación:

Cuadro No. 23

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Si	8	57
No	6	43
Total	14	100

Interpretación de resultados:

Más de la mitad de las empresas disponen de una estructura organizativa adecuada para la producción local y los mercados

externos; las otras empresas que no cuentan con este tipo de estructura para desarrollar ambas actividades, si quieren exportar tendrán que realizar cambios en ella para lograrlo.

Pregunta 17.

¿Está de acuerdo en realizar sus exportaciones directamente o a través de intermediarios?

Objetivo:

Conocer la forma en que el productor exporta o le gustaría exportar sus productos.

Tabulación:

Cuadro No. 24

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Directamente	12	86
Con Intermediarios	2	14
Total	14	100

Interpretación de resultados:

El 86% de los productores encuestados prefieren exportar en forma directa, ya que de esta forma dan a conocer de mejor manera la empresa, y el resto de los productores prefieren hacerlo con intermediarios ya que según ellos se les facilita la venta del producto.

Pregunta 18

¿Qué tipo de apoyo recibe del Gobierno a través de sus instituciones?

Objetivo:

Conocer qué tipo de apoyo da el gobierno a los productores individuales de plantas ornamentales.

Tabulación:

Cuadro No. 25

Alternativas	No. De Empresas	Porcentaje %
Financiero	0	0
Técnico	0	0
Asesoría	0	0
Capacitación al personal	0	0
Otros	3	100
Total	3	100

Interpretación de resultados:

Las tres empresas que exportan mencionan que reciben el porcentaje de devolución que se otorga a los exportadores, a través de la ley de Reactivación de las Exportaciones como parte del apoyo del gobierno; por otro lado las once empresas que no exportan no reciben ningún tipo de beneficio de parte del gobierno central.

Pregunta 19.

¿Qué recomendaciones o sugerencias daría usted para incentivar la producción y exportación de plantas ornamentales?

Objetivo:

Conocer de parte de los productores encuestados las recomendaciones o sugerencias para incentivar la producción y exportación de plantas ornamentales.

Interpretación de resultados:

Entre las sugerencias expuestas por los encuestados podemos mencionar:

- ✓ Apoyo por parte de las instituciones financieras para la actividad de la exportación.

- ✓ Trabajar en forma unificada para aumentar los volúmenes de exportación.
- ✓ Apoyo de parte de instituciones especializadas en información sobre mercados internacionales.
- ✓ Apoyo del gobierno en capacitación para facilitar la exportaciones

9- DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE PLANTAS ORNAMENTALES

Considerando la información proveniente de las empresas encuestadas, nos muestra que la mayoría de ellas carecen de alguna herramienta administrativa (ver Pág.64, cuadro No.5 de la pregunta 1), la falta de estas herramientas restringe grandemente a las empresas, ya que estas, son importantes en la toma de decisiones, planificación de actividades, etc.

Ambos empresarios, los que cuentan con algunas herramientas administrativas, como los que no disponen de ellas, consideran de gran importancia la implementación de estas para el desarrollo empresarial.

Las empresas que exportan están haciendo uso de una guía que les ayuda en el proceso de exportación. Para el caso los viveros que no exportan por ser empresas pequeñas y no tener una organización compleja, los propietarios no ven la urgencia de contar con estas herramientas administrativas.

Referente a la producción, las variedades de ornamentales que todas las empresas encuestadas producen son: plantas vivas,

esquejes sin enraizar y los injerto (ver Pág.65, cuadro No.7 de la pregunta 3). Pero las empresas que no exportan actualmente la producción es baja, por lo cual solo se limitan al mercado local.

Esto conlleva a que para poder exportar, tendrán que tener un mayor control de los productos y ampliar la estructura organizativa, lo que trae como consecuencia contar con herramientas administrativas (manuales de procedimientos, guía de exportación, etc.) que les ayuden a desarrollar estas actividades.

El elevar los niveles de producción requiere mayor énfasis en la mano de obra, control de las plantaciones para evitar baja calidad, etc.

Otro aspecto importante es que más de la mitad de las empresas, cuentan con tres clases de viveros (ver Pág.68, cuadro No.12 de la pregunta 5), lo cual es bueno para la diversificación de productos que pueden ofrecer, ya que las empresas que están interesadas en exportar pueden de esta manera ampliar su producción.

Los mercados de Europa y Norte América, son demandantes de estos productos, que pueden ser aprovechados por las empresas, ya que el país cuenta con tratados con esas regiones; con Europa existe el Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) y con Estados Unidos el reciente Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado por ambos países.

Al realizar la pregunta hacia qué países están exportando (ver Pág.70, cuadro No.14 de la pregunta 7), todos manifestaron exportar hacia Europa, Estados Unidos y Canadá.

Uno de los mercados hacia donde se han exportado volúmenes grandes de ornamentales salvadoreñas, es Europa, principalmente Holanda, país que demanda mucho de esquejes enraizados y sin enraizar. Estados Unidos es un mercado que demanda principalmente de injertos y plantas vivas con todo y raíz, a consecuencia de los recientes tratados de libre comercio, las exportaciones de estos productos hacia ese país se están incrementando.

Es importante que estas empresas que no exportan aun, y están interesadas en hacerlo, lo hagan ya que en el municipio solo son tres empresas las que se dedican a realizarlo, aunque para incursionar en esta actividad tienen que realizar cambios en la empresa, que ayuden a cumplir con los requisitos que los países de origen exigen.

Estas empresas que actualmente exportan (ver Pág.69, cuadro No.13 de la pregunta 6), han manifestado que la guía de exportación con la que cuentan, les proporciona una base para conocer los procesos legales, de aduanas, impuestos, etc. que tienen que seguir para enviar sus productos a los mercados internacionales; es por ello que las empresas que no exportan, consideran que al desarrollar esta actividad, necesitaran de esta herramienta que les facilite este proceso ya que les ofrece información útil sobre las distintas formas de exportación existentes.

La visión que tienen las empresas que exportan plantas ornamentales, es aumentar y diversificar su producción, ampliando sus mercados, cubriendo nuevos países o regiones.

Existen limitantes que impiden a las empresas desarrollar e involucrarse en la exportación (ver Pág.73, cuadro No.20 de la pregunta 13), entre ellas se encuentra: el financiamiento, costos

de transporte, la falta de información (como exportar), falta de organización entre las empresas dedicadas a la producción de plantas ornamentales así como los bajos niveles de producción.

Esta limitante de bajos niveles de producción, se debe principalmente a que no existen políticas de desarrollo, en cuanto a vías de financiamiento, acceso de información y capacitación técnica sobre formas de producir.

Para estos productores el financiamiento es un problema por todos los requisitos que las instituciones financieras exigen y los intereses altos que se tienen que pagar; más si se trata de préstamos destinados a exportar, ya que pueden afrontar problemas fitosanitarios, y los envíos puedan no sean aceptados en los países de origen, quedando endeudados y con dificultad para pagar los créditos.

Esta situación es la que temen muchos de los empresarios que desean exportar, perder un embarque por situaciones ajenas a ellos, debido a los rigurosos controles que tienen países como Estados Unidos, más aun después de los atentados del 11 de septiembre.

Hoy en día los costos de transporte se han visto incrementados por las alzas de los combustibles, el flete o precio estipulado por las empresas para el alquiler de una nave de carga en El Salvador afecta considerablemente la competitividad del sector exportador.

Los fletes en el país son hasta un 10% mayor que en el resto de la región y han subido en los últimos años por la delincuencia, lo que les obliga a adquirir seguros para sus cargas.³⁷

La falta de organización de los productores de plantas ornamentales, no ha permitido que estos se unan para generar mayores volúmenes de carga, y de esta forma negociar mejores precios, ya sea, marítima, terrestre o aérea.

Otra de las limitantes es la falta de información, sobre fuentes de financiamiento, mercados externos, procesos de exportación etc.; según lo expresado por los productores de plantas ornamentales, por la poca promoción que las instituciones gubernamentales y a la poca accesibilidad o búsqueda de esta.

El conocimiento de los Tratados de Libre Comercio TLC (ver Pág.74, cuadro No.21 de la pregunta 14), por parte de los productores a los cuales se le paso la encuesta, es amplia, pero solo generalidades debido a la publicidad que el Gobierno realizó cuando fue firmado y ratificado dicho tratado, el desconocimiento de su contenido y el debate excesivamente polarizado e ideologizado que aporta muy poco a su conocimiento y entendimiento concreto; a pesar de ello, estos productores consideran que el Tratado de Libre Comercio es les facilitara la exportación de sus productos.

³⁷ www.elmundo.com.sv

Al preguntar si las empresas tienen la estructura organizativa para desarrollar la actividad de producir y exportar (ver Pág.75, cuadro No.23 de la pregunta 16), se puede apreciar que más de la mitad de ellas manifiestan tener el tipo de estructura idónea para ambas actividades, esto facilita que las empresas que no están exportando y que tienen esta estructura apta para la exportación lo realicen.

Las empresas que actualmente exportan, realizan esta actividad directamente ellos, así mismo las empresas que no exportan, la mayoría preferirían hacerlo directamente también, solo dos de ellas prefieren hacerlo a través de intermediarios ya que esto les implicaría tener menos costos al realizar las exportaciones (ver Pág.76, cuadro No.24 de la pregunta 17).

Un aspecto importante que ha influido en la poca motivación hacia la exportación, es la falta de promoción y políticas definidas de parte del gobierno hacia este sector.

Prueba de ello es que al preguntarles a los productores encuestados si reciben algún tipo de ayuda, por medio del gobierno central, manifestaron que no reciben ningún tipo de ayuda, financiera, técnica, etc., solamente los que exportan reciben los incentivos fiscales plasmados en la Ley de Reactivación a las Exportaciones (ver Pág.77, cuadro No.25 de la pregunta 18).

Es importante apreciar el reconocimiento de los empresarios productores de plantas ornamentales a la necesidad de agruparse como productores, trabajar unidos para incrementar los volúmenes de producción, lo que bajaría grandemente los costos de

transporte, que es uno de los principales problemas que ellos ven en el proceso de la exportación de sus productos.

Otro planteamiento que surge de parte de los empresarios encuestados, es que la banca comercial, debería tener y promover líneas de financiamiento con tasa de interés baja, lo que los incentivaría a invertir en la diversificación y así como aumentar sus producciones, permitiéndoles esto competir en los mercados internacionales.

El desconocimiento de los empresarios, de los mercados internacionales limita grandemente que ellos se involucren en el proceso de exportación, por lo cual ellos requieren de organismos nacionales e internacionales que les brinden este tipo de información.

Para ellos el apoyo gubernamental es importante, ya que es a través de este, que se deben crear políticas de financiamientos adecuadas, así como facilitar los contactos necesarios en los mercados internacionales.

Todas estas recomendaciones brindadas por ellos, pretenden alcanzar una mayor coordinación del sector productor de plantas ornamentales, ayudándoles esto en el proceso productivo y la exportación.

Hoy en día, una de las herramientas importantes para acceder a la información, es el Internet, pero existe poco interés en la utilización de este recurso, que muchas veces de gran utilidad para tener conocimiento de los aspectos más importantes de la actividad de la exportación, y organismos de cooperación al sector de la exportación.

Una última sugerencia mencionada por los empresarios (ver Pág.77 de la pregunta 19), es la necesidad que ellos tienen de capacitar a sus empleados en todos los aspectos relacionados a la exportación, por lo tanto sugieren que el gobierno u otras instituciones afines les brinden este apoyo, y así volverse más competitivos.

10.-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES

a.- La mayoría de las empresas encuestadas, no cuentan con herramientas administrativas que les faciliten el trabajo (ver cuadro No.5 pag.64), pero todas consideran que son de gran importancia estas herramientas, para un mejor desarrollo de las actividades de la empresa.

b.- Los mayores volúmenes de plantas que las empresas producen y exportan son los esquejes, los cuales tienen gran demanda tanto en el mercado local como en el exterior (ver Pág.65, cuadro No.7 de la pregunta 3).

c.- Uno de los factores que limitan las exportaciones de plantas ornamentales, son la presencia de plagas y enfermedades.

d.- El mayor mercado de las empresas que exportan se encuentran en Europa y Estados Unidos (ver cuadro No.14 pag.70), ninguna empresa está exportando hacia el área centroamericana.

e.- Todas las empresas que no exportan, están interesadas en exportar (ver cuadro No.16 pag.71), así como las que exportan desean aumentar sus volúmenes de venta.

f.- A pesar de que todos los empresarios conocen acerca de los TLC (ver cuadro No. 21 pag.74), no están informados acerca de los beneficios que el gobierno otorga a los exportadores, esta es una razón por la cual muchos de ellos no exportan sus productos.

10.2.- RECOMENDACIONES.

a.- Diseñar herramientas administrativas, a través del apoyo de universidades, para que estudiantes que realizan su servicio social puedan ayudarle a la elaboración de herramientas administrativas, para un mejor desempeño empresarial.

b.- Conociendo que los esquejes son el tipo de planta que más demanda tienen en los mercados, incentivar el aumento de la producción de este tipo de planta.

c.- Siendo las plagas y enfermedades un factor limitante para las exportaciones, se hace necesario que se dé un mayor apoyo técnico en este campo a las empresas exportadoras.

d.- Conociendo que el mercado para la exportación de plantas ornamentales se encuentra concentrado en Europa y Estados Unidos, se hace necesario buscar nuevos mercados, tales como Asia y Latinoamérica.

e.- Facilitarles a las empresas productoras de plantas ornamentales que no exportan, información sobre mercados internacionales, fuentes de financiamiento, procesos de exportación, para motivarles a la exportación de sus productos.

f.- Promocionar dentro de los empresarios productores de plantas ornamentales los tratados de libre comercio, así como que conozcan los beneficios que tienen los exportadores con estos tratados.

CAPITULO III

PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE GUÍA DE EXPORTACIÓN, PARA EL APOYO DE LA MEDIANA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR.

1.- INTRODUCCIÓN

La importancia de incursionar en los mercados internacionales radica en la oportunidad de diversificar mercados con amplia demanda y productos para afrontar la competencia internacional; obteniendo un mayor crecimiento empresarial al generar mayores volúmenes de ventas, una mayor estabilidad en los negocios al no depender solo del mercado interno así como el incremento en la rentabilidad al generarse mayores ingresos y disminución de costos.

La exportación es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo y prepararse para llegar a ser un exportador exitoso.

Con el objeto de apoyar a la mediana empresa productora de plantas ornamentales del municipio de San Salvador, se ha preparado esta Guía de Exportación, dirigida a facilitar el conocimiento de cada una de las etapas involucradas dentro del proceso exportador y a orientarle en la preparación de la información y documentación necesaria, de forma ordenada y estructurada.

Esta Guía de Exportación indica los pasos básicos para registrarse como exportador, y aquellas instituciones involucradas en este proceso.

2.- OBJETIVOS

2.1.- GENERAL

Proveer a la mediana empresa productora de plantas ornamentales del municipio de San Salvador, de una Guía que le de la información necesaria para realizar el proceso de exportación de sus productos.

2.2.- ESPECIFICOS

- a. Facilitar una herramienta administrativa para el desarrollo de la actividad de exportación, a las empresas productoras de plantas ornamentales, la cual les servirá para la toma de decisiones.
- b. Proporcionar en forma clara y ordenada los pasos a seguir para que las empresas productoras de plantas ornamentales puedan realizar la exportación sus productos.
- c. Incentivar a los productores de plantas ornamentales a incorporarse a la actividad de exportación, proporcionándoles la información requerida para dicha actividad.

3.- ASPECTOS A CONSIDERAR PARA EL USO DEL CONTENIDO DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN

3.1.- Elementos de la Guía de Procedimientos para Exportar

a.- Normas de Procedimientos:

Son las relaciones por escrito de los procedimientos que constituyen la exportación, es decir, son los pasos que se deben seguir para poder realizar el proceso de exportación de manera formal.

b.- Requerimientos:

Se enumeran y mencionan los documentos que se utilizan en cada procedimiento y que son indispensables para cumplir con las normas de procedimiento planteadas.

c.- Diagrama de Procesos:

Es un diagrama que muestra la trayectoria de un procedimiento, señalando los organismos que intervienen en el proceso.

d.- Simbología:

La simbología que se emplea en los diagramas son los siguientes:

 Operación: se realiza cuando se modifica intencionalmente un objeto en sus características físicas o químicas, o cuando se prepara para otra operación.

También ocurre una operación cuando algo está siendo cambiado, creado o añadido.

 Desplazamiento o Transporte: ocurre cuando un objeto o grupo de ellos son movidos de un lugar a otro, para continuar con el proceso.

 Inspección o Revisión: tiene lugar cuando se examina, verifica o mide el objeto en cuestión, pero no es cambiado sino que solo se está comprobando, por ejemplo, que el documento cumple con las especificaciones deseadas.

 Demora: se produce cuando las condiciones de la tarea no permiten o no precisa pasar la siguiente fase, por ejemplo sucede cuando un documento está en espera de firma.

También ocurre una demora cuando algo permanece ocioso en espera de que alguien intervenga en el proceso.

 Almacenamiento: esta operación se produce siempre que es preciso conservar un documento, facturas, impresos, etc. Sin que pueda retirarse a menos que haya autorización o para que este sea utilizado posteriormente.

 Operación Combinada: este símbolo indica que se realizan dos procedimientos a la vez, es decir, una operación y una inspección simultáneamente.

3.2.- Explicación de algunos detalles del contenido de la Guía

Dentro del contenido de la guía se ha tratado de colocar los aspectos más importantes en el desarrollo de cada operación, algunos de estos pasos que no están expresados en los cuadros y esquemas de diagramas se detallan a continuación:

- ✓ En el cuadro de proceso No.1, después de retirar el formulario de inscripción implica que luego hay que volver a la empresa para el llenado de dicho formulario, luego deberá volver a las oficinas del CENTREX para continuar con los siguientes pasos que se detallan en dicho cuadro, la demora en el llenado del formulario depende de la empresa, por lo tanto se decidió omitir dicha operación este cuadro de proceso.
- ✓ Dentro del cuadro de proceso No.2, la inspección la realiza el delegado del MAG, donde está ubicada la producción, lo cual implica que luego de entregada la solicitud habrá que esperar que el delegado llegue a realizar la inspección, dicha demora puede ser de entre 1 y 3 días, al igual que la demora para ir a retirar el certificado Fitosanitario después que el delegado haya aprobado la solicitud.
- ✓ En el cuadro de proceso No.3, al igual que en el cuadro de proceso No.1, la primera operación implica solo el retiro de la solicitud de exportación, luego se deberá llenar dicha solicitud en la empresa para continuar con las siguientes operaciones descritas en dicho cuadro de proceso. Además es de aclarar que al final en la última operación se ha colocado la emisión del Formulario Aduanero Único Centroamericano, pero dependiendo del país de destino de la mercadería es la emisión de dicho formulario; para Estados Unidos y los países otorgantes del SPG el formulario que se emite es el Certificado de Origen Forma "A", el cual debe ser llenado en idioma inglés; también está el certificado de origen de la ALADI, que son para algunos países de Sur América y México.
- ✓ Para el proceso No.4, es necesario aclarar que es una exportación corriente y se define como: las exportaciones cuya venta se hace en forma definitiva, de productos cultivados o elaborados en un 100% en el país de origen o con un alto

componente de valor agregado nacional (generalmente 30% como mínimo).

- ✓ Para el proceso No.5, es necesario definir que es una exportación temporal: Se entiende por Exportación Temporal, los bienes que salen del país por un tiempo limitado, con la obligación de retornarlos al término del plazo estipulado. Estos pueden ser: maquinaria, repuestos para su reparación, envases vacíos, etc.
- ✓ Para el proceso No.6, es necesario determinar que es una exportación sin valor comercial: Se entenderá como el envío de bienes para donaciones, tales como: muestras, bonificaciones, publicidad, etc.

Es importante aclarar que los procedimientos de los tres procesos anteriores es similar, lo que varia son algunos requisitos exigidos para cada tipo de exportación.

- ✓ Para el cuadro de proceso No.7, que se detalla el proceso que se desarrolla en las aduanas del país, no se ha colocado el tiempo de cada operación ya que son muy variables pero por lo general todo el proceso se demora un día, el tiempo de las operaciones depende también de la aduana donde se efectúen dichos tramites ya que algunas aduanas tienen mayores movimientos que otras y depende del personal asignado.
- ✓ Al igual que en el cuadro de proceso anterior, el cuadro de proceso no tiene estipulado tiempo debido a que es un resumen de los procesos anteriores los cuales ya están estipulados.

4.- CONTENIDO DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

IMPORTANCIA

PROCESO No.1

Registro de Exportación en el CENTREX

Cuadro de Proceso No.1

PROCESO No.2

Certificado Fitosanitarios y Zoosanitarios para Productos de Origen Vegetal y Animal

Cuadro de Proceso No.2

PROCESO No.3

Solicitud de Exportación y/o Formulario Aduanero Único Centroamericano

Cuadro de Proceso No.3

PROCESO No.4

Exportación Corriente

Cuadro de Proceso No.4

PROCESO No.5

Exportación Temporal

Cuadro de Proceso No.5

PROCESO No.6

Exportación sin Valor Comercial

Cuadro de Proceso No.6

PROCESO No.7

Procedimiento Aduanero para las Exportaciones

Cuadro de Proceso No.7

PROCESO No.8

Procedimiento para Efectuar el Trámite de Exportación

Cuadro de Proceso No.8

INTRODUCCIÓN

La presente Guía de Procedimientos de Exportación de Plantas Ornamentales, se ha elaborado con la finalidad de que los productores de dicho sector, conozcan de forma esquemática y organizada los procedimientos, requisitos y costos, necesarios para la exportación de sus productos, así como servir de referencia para los nuevos productores que se interesen en el proceso de exportación de plantas ornamentales.

Además constituye una herramienta que contribuirá y permitirá que las labores del proceso de exportación sean desarrolladas en forma sistemática, eficiente y de acuerdo a los requerimientos legales necesarios, indicando claramente cuáles son los pasos y requisitos a seguir en el proceso de exportación.

En este sentido, dicho documento contiene objetivos, procedimientos, requisitos y costos de exportación.

OBJETIVOS

- Proporcionar a los productores de plantas ornamentales un instrumento que identifique los procedimientos y requisitos a seguir para la exportación.
- Facilitar la información necesaria para la exportación de plantas ornamentales y así incentivar a nuevos productores para que se involucren en el proceso de exportación.
- Brindar una herramienta que proporcione una orientación a los productores de plantas ornamentales, con el propósito de obtener un desarrollo eficiente de las actividades que realizaran.

IMPORTANCIA

Esta guía es importante, ya que a través de ella, los productores de plantas ornamentales conocerán la información necesaria para exportar sus productos, lo que les abrirá nuevos mercados, y así obtendrán una mayor rentabilidad de sus productos

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.1		DE 1
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL		
MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Registro de Exportación en el CENTREX.		
Objetivo: Que el empresario quede registrado de manera legal en el CENTREX como exportador.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Encargado de exportación	Retirar formulario de inscripción en el CENTREX e información del proceso de registro.
2	Encargado de exportación	Entregar formulario de inscripción con los datos y documentos solicitados.
3	Empleado de CENTREX	El encargado recibe y verifica la solicitud.
4	Empleado de CENTREX	El encargado abre expediente de exportador, al nuevo solicitante.
5	Empleado de CENTREX	El encargado asigna número de registro del exportador.
6	Empleado de CENTREX	Entrega la tarjeta que incluye el código de identificación de exportador al solicitante.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.1</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 1 DE 2</p>
<p>Nombre del Proceso: Registro de Exportación en el CENTREX.</p> <p>Objetivo: Que el empresario quede registrado de manera legal en el CENTREX como exportador.</p>	
<p>Requerimientos del Proceso</p>	
<p>Si es Persona Natural:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Original y fotocopia del Carné del Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como importador. ✓ Documento Único de Identidad (DUI) o carné de Residente. <p>Si es Empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Original y fotocopia de NIT, actualizado como importador. ✓ Escritura de Constitución y punto de acta y/o poder, donde aparezca la representación legal de la empresa (original y copia). <p>En ambos casos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Original y fotocopia de Documento Único de Identidad Personal y/o cualquier otro documento de identificación personal aceptado por la legislación nacional que incluya: firma y fotografía de los funcionarios autorizados, que firmarán los documentos relacionados con las exportaciones en nombre de la empresa y/o persona natural. ✓ Original y fotocopia del carné de contribuyente IVA (solo en los casos en que lo hubiere) 	

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.1</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL</p> <p style="text-align: center;">MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 2</p> <p style="text-align: center;">DE 2</p>
<p>Nombre del Proceso: Registro de Exportación en el CENTREX.</p> <p>Objetivo: Que el empresario quede registrado de manera legal en el CENTREX como exportador.</p>	
<p style="text-align: center;">Requerimientos del Proceso</p>	
<p>Las personas autorizadas en la tarjeta de Registro de Exportador, son las únicas que podrán firmar las distintas operaciones que se gestionen ante el CENTREX, de allí la importancia de que cuando dejen de trabajar para la empresa o hayan sido removidos de sus cargos, se notifique inmediatamente al CENTREX.</p>	

Cuadro de Proceso No.1							
Nombre del Proceso: Pasos para Registrarse en el CENTREX						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales					Fecha: 18 - 09- 07		
Dirigido a: Mediana Empresa				Hecho por: Juan J. Vásquez			
Simbología		Resumen de Pasos					
		Descripción	Actual	Propuesto	Diferencia		
○		Operación	5				
⇨		Transporte	-				
□		Inspección	1				
D		Demoras	-				
▽		Almacenamiento	-				
◻		Operación Combinada	-				
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENA- MIENTO	OPERACIÓN COMBINANA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Retirar formulario de inscripción en el CENTREX, e informarse del proceso de registro
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Entregar formulario de inscripción con los datos y documentos solicitados
○	⇨	◻	D	▽	◻	10	El encargado recibe y verifica la solicitud
○	⇨	□	D	▽	◻	10	El encargado abre el expediente de exportador al solicitante
○	⇨	□	D	▽	◻	5	El encargado asigna el Número de Registro del Exportador
○	⇨	□	D	▽	◻	10	El encargado entrega la tarjeta al solicitante que incluye el código de identificación de exportador

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.2		DE 1
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Certificado Fitosanitarios y Zoosanitarios para Productos de Origen Vegetal y Animal		
Objetivo: Conocer los requisitos que deben cumplir los productos de origen animal o vegetal, para poder extenderles los respectivos certificados.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Encargado de exportación	Solicitar el visado de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG.
2	Encargado de exportación	Entrega de solicitud al delegado del MAG.
3	Delegado del MAG	El delegado inspecciona el producto animal o vegetal que se exportara.
4	Delegado del MAG	El delegado autoriza el certificado Fitosanitario o Zoosanitario para la exportación.
5	Delegado del MAG	Emisión del certificado Fitosanitario o Zoosanitario.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.2</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 1 DE 1</p>
<p>Nombre del Proceso: Certificado Fitosanitarios y Zoosanitarios para Productos de Origen Vegetal y Animal</p> <p>Objetivo: Conocer los requisitos que deben cumplir los productos de origen animal o vegetal, para poder extenderles los respectivos certificados.</p>	
<p style="text-align: center;">Requerimientos del Proceso</p>	
<p>1. Para productos de origen vegetal, el técnico responsable de la empresa deberá certificar en hoja aparte los datos solicitados: tratamiento específico, fecha producto, ingrediente activo, duración, temperatura y concentración (dosis).</p>	

Cuadro de Proceso N° 2							
Nombre del Proceso: Certificado Fitosanitarios y Zoosanitarios para Prod. de Origen Vegetal y Animal						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales				Fecha: 18 - 09- 07			
Dirigido a: Mediana Empresa			Hecho por: Juan J. Vásquez				
Simbología		Resumen de Pasos					
		Descripción	Actual	Propuesto	Diferencia		
○		Operación	4				
⇨		Transporte	-				
□		Inspección	1				
⊔		Demoras	-				
▽		Almacenamiento	-				
⊗		Operación Combinada	-				
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENA- MIENTO	OPERACIÓN COMBINANA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
⊗	⇨	□	⊔	▽	⊗	30	Solicitar el visado de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG.
⊗	⇨	□	⊔	▽	⊗	20	Entrega de solicitud al delegado del MAG.
○	⇨	▷	⊔	▽	⊗	60	El delegado inspecciona el producto animal o vegetal que se exportara
⊗	⇨	□	⊔	▽	⊗	10	El delegado autoriza el certificado Fitosanitario o Zoosanitario para la exportación
⊗	⇨	□	⊔	▽	⊗	20	Emisión del certificado Fitosanitario o Zoosanitario.

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.3		DE 1
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Solicitud de Exportación y/o Formulario Aduanero Único Centroamericano.		
Objetivo: Que el empresario obtenga el documento que le permita exportar, conocido como Formulario Único Centroamericano.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Encargado de exportación	Presentar tarjeta de exportador para retirar la solicitud de exportación.
2	Encargado de exportación	Obtener formulario de solicitud en la ventanilla del CENTREX.
3	Empleado de CENTREX	Entrega de solicitud de exportación llena, firmada y sellada en la ventanilla de recepción del CENTREX, con los documentos respectivos.
4	Empleado de CENTREX	El encargado revisa la solicitud de exportación.
5	Empleado de CENTREX	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al empresario o representante como exportador.
6	Empleado de CENTREX	Emisión del formulario Único Centroamericano.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.3</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 1 DE 1</p>
<p>Nombre del Proceso: Solicitud de Exportación y/o Formulario Aduanero Único Centroamericano.</p> <p>Objetivo: Que el empresario obtenga el documento que le permita exportar, conocido como Formulario Único Centroamericano.</p>	
<p style="text-align: center;">Requerimientos del Proceso</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Factura comercial de exportación en original y dos copias, no obstante, para los productos indicados en el cuadro No.2 se requiere el documento que la institución ahí señalada exige. 2. Certificado de Origen correspondiente al país de destino (SPG, ALADI, ICC u otro acuerdo comercial) 	

Cuadro de Proceso No.3							
Nombre del Proceso: Solicitud de Exportación y/o Formulario Aduanero Único Centroamericano.						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales				Fecha: 18 - 09- 07			
Dirigido a: Mediana Empresa			Hecho por: Juan J. Vásquez				
Resumen de Pasos							
Simbología		Descripción		Actual	Propuesto	Diferencia	
○		Operación		4			
⇨		Transporte		-			
□		Inspección		1			
D		Demoras		-			
▽		Almacenamiento		-			
◻		Operación Combinada		-			
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENA- MIENTO	OPERACIÓN COMBINANA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Obtener formulario de solicitud en la ventanilla del CENTREX de manera gratuita.
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Entrega de solicitud de exportación en la ventanilla de recepción del CENTREX.
○	⇨	◻	D	▽	◻	10	El encargado revisa la solicitud de exportación.
○	⇨	□	D	▽	◻	5	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al representante como exportador.
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Emisión del formulario Único Centroamericano.

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.4		DE 1
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Exportación Corriente		
Objetivo: Que el empresario obtenga el documento necesario para exportar productos cultivados en el país.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Encargado de exportación	Presentar tarjeta de exportador para retirar solicitud de exportación.
2	Encargado de exportación	Entrega de solicitud llenada, firmada y sellada en la ventanilla de recepción del CENTREX, con sus documentos respectivos.
3	Empleado de CENTREX	El encargado revisa la solicitud de exportación.
4	Empleado de CENTREX	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al empresario o representante exportador.
5	Empleado de CENTREX	Emisión del Formulario Único centroamericano u otro tipo de certificados.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.4</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 1 DE 1</p>
<p>Nombre del Proceso: Exportación Corriente</p> <p>Objetivo: Que el empresario obtenga el documento necesario para exportar productos cultivados en el país.</p>	
<p style="text-align: center;">Requerimientos del Proceso</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Formulario Aduanero Único Centroamericano 2. Factura Comercial de Exportación 3. Certificado Fitosanitario o Zoon sanitario, según corresponda de acuerdo al producto. <p>La documentación anterior debe ser presentada en el caso de realizar exportaciones hacia Centroamérica.</p> <p>En el caso de realizar exportaciones fuera del área Centroamericana se deberá presentar la siguiente documentación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Declaración de Exportación con firma y sello del Representante de la Empresa, autorizada por la Dirección General de Renta de Aduanas o de un Agente Aduanal. 2. Registro de Exportación del CENTREX, en original. 3. Factura Comercial de Exportación. 4. Certificado de Origen, Fitosanitario, Zoon sanitario, etc., según corresponda de acuerdo al producto y país de destino de la mercadería. <p>Además de la documentación mencionada anteriormente, ya sea para exportar hacia Centroamérica o fuera de ella se deberá anexar lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitud de Depósito Temporal (CEPA), Aduanas de Acajutla y Aeropuerto El Salvador. 	

Cuadro de Proceso N° 4							
Nombre del Proceso: Exportación Corriente						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales					Fecha: 18 - 09- 07		
Dirigido a: Mediana Empresa				Hecho por: Juan J. Vásquez			
Simbología		Resumen de Pasos					
		Descripción	Actual	Propuesto	Diferencia		
○		Operación	4				
⇨		Transporte	-				
□		Inspección	1				
D		Demoras	-				
▽		Almacenamiento	-				
◻		Operación Combinada	-				
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENA- MIENTO	OPERACIÓN COMBINANA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
⊖	⇨	□	D	▽	◻	20	Presentar tarjeta de exportador para retirar solicitud de exportación.
⊖	⇨	□	D	▽	◻	20	Entrega de solicitud de exportación en la ventanilla de recepción del CENTREX.
○	⇨	◻	D	▽	◻	10	El encargado revisa la solicitud de exportación.
⊖	⇨	□	D	▽	◻	5	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al representante como exportador.
⊖	⇨	□	D	▽	◻	20	Emisión del formulario Único Centroamericano.

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.5		DE 1
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL		
MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Exportación Temporal		
Objetivo: Brindar al empresario la facilidad de realizar los trámites de acuerdo a los bienes que salen por un tiempo limitado, con la obligación de retomarlos al término del plazo estipulado.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Encargado de exportación	Presentar tarjeta de exportador para retirar solicitud de exportación.
2	Encargado de exportación	Entrega de solicitud llenada, firmada y sellada en la ventanilla de recepción del CENTREX, con sus documentos respectivos.
3	Empleado de CENTREX	El encargado revisa la solicitud de exportación.
4	Empleado de CENTREX	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al empresario o representante exportador.
5	Empleado de CENTREX	Emisión del Formulario Único centroamericano u otro tipo de certificados.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.5</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL</p> <p style="text-align: center;">MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 1</p> <p style="text-align: center;">DE 1</p>
<p>Nombre del Proceso: Exportación Temporal</p> <p>Objetivo: Brindar al empresario la facilidad de realizar los trámites de acuerdo a los bienes que salen por un tiempo limitado, con la obligación de retomarlos al término del plazo estipulado.</p>	
<p style="text-align: center;">Requerimientos del Proceso</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Carta explicativa al CENTREX, en la que se detalla el motivo de la exportación temporal, su estadía afuera y retorno aproximado al país. 2. Los requerimientos enumerados en el proceso anterior 	

Cuadro de Proceso N°5							
Nombre del Proceso: Exportación Temporal						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales					Fecha: 18 - 09- 07		
Dirigido a: Mediana Empresa				Hecho por: Juan J. Vásquez			
Simbología		Resumen de Pasos					
		Descripción	Actual	Propuesto	Diferencia		
○		Operación	4				
⇨		Transporte	-				
□		Inspección	1				
D		Demoras	-				
▽		Almacenamiento	-				
◻		Operación Combinada	-				
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENA- MIENTO	OPERACIÓN COMBINANA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Presentar tarjeta de exportador para retirar solicitud de exportación.
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Entrega de solicitud de exportación en la ventanilla de recepción del CENTREX.
○	⇨	◻	D	▽	◻	10	El encargado revisa la solicitud de exportación.
○	⇨	□	D	▽	◻	5	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al representante como exportador.
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Emisión del formulario Único Centroamericano.

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.6		DE 1
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Exportación sin Valor Comercial		
Objetivo: Brindar al empresario los pasos para exportar bienes utilizados como donaciones tales como muestras, publicidad etc.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Encargado de exportación	Presentar tarjeta de exportador para retirar solicitud de exportación.
2	Encargado de exportación	Entrega de solicitud llenada, firmada y sellada en la ventanilla de recepción del CENTREX, con sus documentos respectivos.
3	Empleado de CENTREX	El encargado revisa la solicitud de exportación.
4	Empleado de CENTREX	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al empresario o representante exportador.
5	Empleado de CENTREX	Emisión del Formulario Único centroamericano u otro tipo de certificados.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.6</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL</p> <p style="text-align: center;">MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 1 DE</p> <p style="text-align: center;">1</p>
<p>Nombre del Proceso: Exportación sin Valor Comercial</p>	
<p>Objetivo: Brindar al empresario los pasos para exportar bienes utilizados como donaciones tales como muestras, publicidad etc.</p>	
<p style="text-align: center;">Requerimientos del Proceso</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Factura comercial de exportación original y dos copias, en la cual deba incluirse la descripción de mercancías y sus respectivos valores monetarios. 2. Los requerimientos enumerados en el Proceso No.4 	

Cuadro de Proceso N° 6							
Nombre del Proceso: Exportación sin Valor Comercial						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales					Fecha: 18 - 09- 07		
Dirigido a: Mediana Empresa				Hecho por: Juan J. Vásquez			
Resumen de Pasos							
Simbología		Descripción		Actual	Propuesto	Diferencia	
○		Operación		4			
⇨		Transporte		-			
□		Inspección		1			
D		Demoras		-			
▽		Almacenamiento		-			
◻		Operación Combinada		-			
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENA- MIENTO	OPERACIÓN COMBINANA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Presentar tarjeta de exportador para retirar solicitud de exportación.
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Entrega de solicitud de exportación en la ventanilla de recepción del CENTREX.
○	⇨	◻	D	▽	◻	10	El encargado revisa la solicitud de exportación.
○	⇨	□	D	▽	◻	5	Entrega de solicitud de exportación ya autorizada al representante como exportador.
○	⇨	□	D	▽	◻	20	Emisión del formulario Único Centroamericano.

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.7		DE 2
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL		
MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Procedimiento Aduanero para las Exportaciones		
Objetivo: Conocer los pasos o procedimientos a realizar dentro de las Aduanas para la exportación de sus productos.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Agente Aduanal	El Agente Aduanal recoge la mercancía y los documentos de exportación en el lugar señalado
2	Empresa Transportista	El transportista elabora el contrato de transporte
3	Agente Aduanal	El Agente Aduanal elabora la declaración de mercancías
4	Agente Aduanal	El Agente Aduanal lleva la mercadería y los documentos necesarios a la Aduana de salida
5	Agente Aduanal	En aduana de salida el Agente tramita la liquidación de las pólizas
6	Oficina Aduanal	Se entrega la mercadería a la empresa transportista y se realiza la revisión del embarque
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN PROCESO No.7 EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		PÁGINA 2 DE 2
Nombre del Proceso: Procedimiento Aduanero para las Exportaciones		
Objetivo: Conocer los pasos o procedimientos a realizar dentro de las Aduanas para la exportación de sus productos.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
7	Empresa Transportista	El transportista lleva al consignatario los documentos requeridos
8	Oficina Aduanal	Se da inicio al cobro de exportación según forma de pago acordada
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

<p style="text-align: center;">GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PROCESO No.7</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL</p> <p style="text-align: center;">MUNICIPIO DE SAN SALVADOR</p>	<p style="text-align: center;">PÁGINA 1 DE</p> <p style="text-align: center;">1</p>
<p>Nombre del Proceso: Procedimiento Aduanero para las Exportaciones</p> <p>Objetivo: Conocer los pasos o procedimientos a realizar dentro de las Aduanas para la exportación de sus productos.</p>	
<p style="text-align: center;">Requerimientos del Proceso</p>	
<p>1. Los ya expresados en los procedimientos anteriores, según sea el tipo de exportación que se vaya a realizar</p>	

Cuadro de Proceso N°7							
Nombre del Proceso: Procedimiento Aduanero para las Exportaciones						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales				Fecha: 18 - 09- 07			
Dirigido a: Mediana Empresa			Hecho por: Juan J. Vásquez				
Simbología		Resumen de Pasos					
		Descripción	Actual	Propuesto	Diferencia		
○		Operación	6				
⇨		Transporte	2				
□		Inspección	1				
⊔		Demoras	-				
▽		Almacenamiento	1				
⊗		Operación Combinada	-				
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENA- MIENTO	OPERACIÓN COMBINANA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
⊗	⇨	□	⊔	▽	⊗		El Agente Aduanal recoge la mercancía y los documentos de exportación en el lugar señalado
○	⇨	□	⊔	▽	⊗		El transportista elabora el contrato de transporte
○	⇨	□	⊔	▽	⊗		El Agente Aduanal elabora la declaración de mercancías
○	⇨	□	⊔	▽	⊗		El Agente Aduanal lleva la mercadería y los documentos necesarios a la Aduana de salida
○	⇨	□	⊔	▽	⊗		El Agente tramita la liquidación de las pólizas, en la Aduana de salida
○	⇨	□	⊔	▽	⊗		Se entrega la mercadería a la empresa transportista
○	⇨	▷	⊔	▽	⊗		Se realiza la revisión del embarque por parte del Agente Aduanal
○	⇨	□	⊔	▽	⊗		El transportista lleva al consignatario los documentos requeridos
○	⇨	□	⊔	▽	⊗		Se inicia el cobro de exportación según forma de pago acordada

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN		PÁGINA 1
PROCESO No.8		DE 2
EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		
Nombre del Proceso: Procedimiento para Efectuar el Trámite de Exportación		
Objetivo: Conocer en forma resumida los pasos o trámites que se tienen que efectuar para la exportación.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
1	Encargado de Exportación	El empresario debe inscribirse en el CENTREX como exportador
2	Encargado de Exportación	Debe presentar la documentación requerida, si es persona natural o jurídica.
3	Encargado de Exportación	Presentar la documentación requerida si el producto es de origen animal o vegetal.
4	Encargado de Exportación	Tener la documentación necesaria, para realizar la exportación ya sea para el área Centroamericana o fuera de ella.
5	Agente Aduanal	Efectuar los trámites aduaneros de acuerdo al tipo de exportación que vaya a realizar.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN PROCESO No.8 EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR		PÁGINA 2 DE 2
Nombre del Proceso: Procedimiento para Efectuar el Trámite de Exportación		
Objetivo: conocer en forma resumida los pasos o trámites que se tienen que efectuar para la exportación.		
Normas de Procedimiento		
PASO	RESPONSABLE	ACTIVIDAD
6	Oficina Aduanal	En Aduana se revisa el embarque.
7	Oficina Aduanal	El encargado de Aduana revisa los documentos para autorizar la exportación.
8	Oficina Aduanal	Se cancelan los derechos del papel póliza.
9	Oficina Aduanal	La mercancía se despacha al país de destino.
ELABORADO	REVISADO Y AUTORIZADO	FECHA

GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN PROCESO No.8 EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR	PÁGINA 1 DE 1
<p>Nombre del Proceso: Procedimiento para Efectuar el Trámite de Exportación</p> <p>Objetivo: conocer en forma resumida los pasos o trámites que se tienen que efectuar para la exportación.</p>	
Requerimientos del Proceso	
1. Los ya expresados en los procedimientos anteriores, según sea el tipo de exportación que se vaya a realizar.	

Cuadro de Proceso N° 8							
Nombre del Proceso: Procedimiento para Efectuar el Trámite de Exportación						Hoja 1 de 1	
Tipo de producto: Plantas Ornamentales				Fecha: 18 - 09- 07			
Dirigido a: Mediana Empresa			Hecho por: Juan J. Vásquez				
Resumen de Pasos							
Simbología		Descripción		Actual	Propuesto	Diferencia	
○		Operación		6			
⇨		Transporte		1			
□		Inspección		2			
D		Demoras		-			
▽		Almacenamiento		-			
◻		Operación Combinada		-			
OPERACIÓN	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	DEMORAS	ALMACENAMIENTO	OPERACIÓN COMBINADA	TIEMPO (MINUTOS)	DESCRIPCIÓN
○	⇨	□	D	▽	◻		El empresario debe inscribirse en el CENTREX como exportador
○	⇨	□	D	▽	◻		Debe presentar la documentación requerida, si es persona natural o jurídica
○	⇨	□	D	▽	◻		Presentar la documentación requerida si el producto es de origen animal o vegetal.
○	⇨	□	D	▽	◻		Tener la documentación necesaria, para realizar la exportación ya sea para el área Centroamericana o fuera de ella.
○	⇨	□	D	▽	◻		Efectuar los trámites aduaneros de acuerdo al tipo de exportación que vaya a realizar.
○	⇨	□	D	▽	◻		En Aduana se revisa el embarque.
○	⇨	□	D	▽	◻		El encargado de Aduana revisa los documentos para autorizar la exportación.
○	⇨	□	D	▽	◻		Se cancelan los derechos del papel póliza.
○	⇨	□	D	▽	◻		La mercancía se despacha al país de destino.

5.- COSTOS DE LOS TRÁMITES EN EL CENTREX

Algunos de los trámites que se realizan en el CENTREX, tienen algún costo y otros son de forma gratuita, a continuación se presenta un cuadro el cual detalla los costos de los trámites en dicha oficina:

Cuadro No.26 Precios Establecidos por CENTREX para sus Transacciones

TIPO DE TRÁMITE	PRECIO EN DÓLARES
Registro de Exportador	El Exportador no paga por este trámite
Declaración de Mercancía o Formulario Aduanero Centroamericano	\$4.00 + 13% IVA por cada operación
Certificado Fitosanitario	\$5.71 + 13% IVA por cada operación
Certificado Zoosanitario	\$28.57 + 13% IVA por cada operación
Visa Agroquímicas y de Productos de uso Veterinario	No tiene costo adicional para el exportador
Pre-Certificación de Productos Agropecuarios	\$22.86 + 13% IVA por cada operación
Visado para Textiles y Confección	No tiene costo adicional para el exportador
Certificados de Origen: CAFTA, SGP, CBI (ICC), ALADI, CENTREX-BCR	No tiene costo adicional para el exportador

Fuente: CENTREX

6.- PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

A través de los siguientes aspectos se facilitara el logro exitoso de la guía de exportación, los cuales son los siguientes:

Conocimiento de los mercados internacionales

Será necesario que los productores se informen por diferentes vías (Internet, Instituciones involucradas en el proceso de exportación, etc.), la demanda de plantas ornamentales a nivel internacional.

Capacitación de personal

A fin de obtener resultados satisfactorios con la implementación de la guía de exportación, los productores deberán de capacitar técnicamente a su personal de campo para producir plantas de buena calidad y así poder competir en los mercados extranjeros.

Incrementar y Diversificar la producción

Para poder competir en los mercados internacionales es necesario que los productores locales se diversifiquen y produzcan las variedades de plantas que son demandas en el exterior, así como aumentar la producción para bajar costos y poder competir a nivel internacional.

Fuentes de financiamiento

Se hace necesario que el productor disponga de una fuente de financiamiento con intereses bajos para poder diversificar e incrementar la producción y los gastos en que se incurrirán en todo el proceso de exportación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros

Casas Santasusana, Enrique. La Moderna Ciencia de las Ventas. 3ª Edición, Sucesiones de Rivadereyra. España, Madrid. 1951.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2003). Metodología de la Investigación. (3ª Ed.). México. Mc Graw Hill.

Hernández Sampieri, Salvador y otros. Metodología de la Investigación. México. Editorial Mc Graw-Hill. 2ª Edición. 1998. p.68.

Iglesias Mejía, Salvador. Guía para la elaboración de trabajos de investigación monográfica o tesis. 3ª edición.

Muñoz Campos, Roberto. Guía para Trabajos de Investigación Universitaria. Editorial Publitem. 3ª Edición. 1992. Minervini, Nicola. Manual del Exportador, Un Consultor a su Alcance. México. Mc Graw-Hill. 1996.

Tesis

Agreda Rodríguez, Ana Patricia y otros. La Legislación Aduanera en El Salvador y Elaboración de una Guía de Procedimientos Aduaneros para la Importación y Exportación de Mercancías. Universidad de El Salvador. 2001

Burgos Pocasangre, Rita Vanessa y otros. Diseño de un Manual de Procedimientos de Exportación para la Pequeña y Mediana Empresa en la Ciudad de Santa Ana. Universidad de El Salvador. 2002.

Díaz Díaz, José Sarbelio y otros. Propuesta de una Guía de Exportación de Dulces para la Pequeña Empresa Ubicada en el Municipio de Quezaltepeque, Departamento de la Libertad, Utilizando el Tratado de Libre Comercio. Universidad de El Salvador. 2007.

García, Carlos Enrique y otros. Exportación de productos no tradicionales (plantas ornamentales) como estrategia para la generación de empleo en la mediana empresa asociada a COEXPORT de la zona Metropolitana de San Salvador. Universidad Tecnológica de El Salvador. 2003.

Gómez Videz, Jennie Guadalupe y otros. Manual de Procedimientos Aduanales para la Exportación e Importación de Mercancías del Sector Industrial, que Sirva como Herramienta de Apoyo a los Estudiantes de Contaduría Pública. Universidad de El Salvador. 2007.

Monroy Monzón, Xiomara Mercedes y otros. Diseño de un plan de comercialización y proceso de exportación del loroco como un producto no tradicional. Universidad de El Salvador. 2002.

Segovia Salvador, William Ernesto y otros. Tesis. Sistemas de Mercadeo para la Exportación de Plantas Ornamentales al Mercado Estadounidense. Universidad Tecnológica. 1994.

Revistas

COEXPORT. Plantas Ornamentales de El Salvador, Revista No 222, San Salvador, El Salvador. 1999.

COEXPORT. Estrategia Nacional de Exportaciones de El Salvador, 2006 - 2016. 2006.

COEXPORT. Incentivos a las Exportaciones III. Manual del Exportador.

COEXPORT. Trámites de Exportación II. Manual del Exportador.

Ministerio de Economía, DIGESTYC (2002). Encuesta Económica Anual. Sector Industria, Comercio y Servicios. San Salvador. El Salvador.

Ministerio de Economía de El Salvador (2004). Oportunidades de las MIPYMES en el TLC. Documento de Trabajo 0013. San Salvador El Salvador.

Websites Visitados y Accesados

www.bcr.gob.sv

www.cafta.gob.sv

www.camarsal.com

www.coexport.com

www.digestyc.gob.sv

www.elmundo.com.sv

www.minec.gob.sv

www.rrppnet.com.ar

ANEXOS

Anexo No.1



Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte,

San Salvador, El Salvador, C.A.

Tels.: 2281-8085 al 91, 8538 Fax: 2281-8086

Correo electrónico: ciexexportaciones@bcr.gob.sv

http://www.centrex.gob.sv ó www.centrexonline.com

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

IMPORTADOR EXPORTADOR AMBOS

Uso exclusivo del CIEX El Salvador

NIT (sin guiones)		<input type="text"/>		CÓDIGO		<input type="text"/>	
NOMBRE SEGÚN NIT		<input type="text"/>					
INSCRIPCIÓN EN EL CENTRO NACIONAL DE REGISTROS (CNR) (si es persona jurídica)							
No.:	<input type="text"/>	Libro:	<input type="text"/>	Folio:	<input type="text"/>	Fecha:	<input type="text"/>
				<small>(DD/MM/YYYY)</small>			
DIRECCION DEL EXPORTADOR / IMPORTADOR				MUNICIPIO		DEPARTAMENTO	
TELÉFONOS		FAX		SITIO WEB		CORREO ELECTRONICO	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
NÚMERO DE REGISTRO DE CONTRIBUYENTE (NRC)		GIRO O ACTIVIDAD SEGÚN EL NRC				¿ES GRAN CONTRIBUYENTE?	
<input type="text"/>		<input type="text"/>				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
¿ES TASA 0% IVA?				ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL			
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
¿OPERA EN ZONA FRANCA?				¿OPERA EN DEPOSITO PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO (DPA)?			
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<input type="text"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		<input type="text"/>	
Nombre de la Zona Franca:				Acuerdo No.:		Fecha:	
Acuerdo No.:				Fecha:			
No. De Empleados Remunerados:		Hasta 10 Trabajadores <input type="checkbox"/>		Hasta 50 Trabajadores <input type="checkbox"/>		Hasta 100 Trabajadores <input type="checkbox"/>	
		De 101 en Adelante <input type="checkbox"/>					
PERSONAS AUTORIZADAS PARA FIRMAR DOCUMENTOS Y/O AUTORIZAR EXPORTACIONES EN EL (SICEX)*							
NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA	AUTORIZAR		
					DOCUMENTOS	Operaciones SICEX	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
PERSONA DE CONTACTO				PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN			
Nombre:		<input type="text"/>		<input type="text"/>			
Correo electrónico:		<input type="text"/>		Teléfono:		<input type="text"/>	
DATOS DE IMPORTADOR - EXPORTADOR Ó R.L.				USO EXCLUSIVO DEL CIEX			
Nombre del Representate Legal:		<input type="text"/>		Observaciones:			
Correo electrónico:		<input type="text"/>					
Bajo juramente declaro que los datos proporcionados son expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.				Firma, fecha y sello de autorizado CIEX EL SALVADOR			
Firma del Representante Legal o Persona Natural, y sello de la empresa							

*Sistema Integrado de Comercio Exterior, a través del cual se autorizan las exportaciones por internet, disponible las 24 horas, los 365 días del año; para lo cual se creará clave de acceso y se remitirá al correo electrónico de cada usuario autorizado.

Anexo No.3

Banco Central de Reserva de El Salvador
Centro de Trámites de Exportación

FORMULARIO ADUANERO UNICO
CENTROAMERICANO

Página 1 de 1

Total



1. Exportador (Nombre, Dirección, País) EXPORTADOR DE PRUEBA NORMAL ALAMEDA JUAN PABLO II, ENTRE 15 Y 17 AV. NTE., SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR TEL. 22818090 FAX. 22818086		2. Identificación Tributaria Exp. 00000000000001		3. No. de Factura		4. Registro No.	
7. Consignatario/Importador/Internador (Nombre, Dirección, País) TOMAS ALFREDO GUTIERREZ ENTRE 15 Y 17 CALLE PONIENTE, ZONA 7 NO.24, GUATEMALA TEL. FAX.		8. Identificación Tributaria 75485-7		5. Código de Exportador 4714		6. Licencia No. 1200026440	
11. Agente o Representante del País de Origen (Nombre, Dirección, País) 002		9. Tipo de Exportación DEFINITIVA		10. Modalidad de Pago/Medio de Pago CARTA DE CREDITO			
14. Medio de Transporte TERRESTRE		12. Forma de Pago A LA VISTA		13. País de Origen de la Mercancía EL SALVADOR			
16. Aduana de Destino VALLE NUEVO		17. Puerto de Embarque LAS CHINAMAS		15. País de Procedencia EL SALVADOR			
19. Redestino		20. Fecha de Embarque 07/03/2012		18. País de Destino de la Mercancía GUATEMALA			
21. Aduana de Salida LAS CHINAMAS		22. No. de Item		23. Marcas Núm., Sellos, Dim.		24. Número y Clase de Bultos, Descripción de las Mercancías	
25. Código Arancelario		26. Cantidad y Unidad de Medida		27. Peso Neto (en Kgs.)		28. Valor F.O.B. \$ C.A.	
1		DEL VOLCAN		100.00 SACOS. CAFE ORO LAVADO GOURMET		09011130 200	
10.000.00		KILOGRAMO		10.000.00		17.000.52	
Peso Bruto Total :		10,250.00 Kgs.		Peso Neto Total :		10,000.00 Kgs.	
29. No. de Item		30. Método para Determinar Origen *Detalle en Hoja Anexa		31. Permisos y Observaciones MOTORISTA ROBERTO ANTONIO HERNANDEZ, LIC.0614-		32. Valor F.O.B. Total \$ C.A. 17,000.52	
1		30.1 Criterio para Certificar Origen A		30.2 Método Utilizado VCR		30.3 Otras Instancias NO	
39. Lugar y Fecha de Emisión EL SALVADOR 07/03/2012		37. Firma y Sello del Funcionario Autorizado de la Dirección General de Aduana o de la Aduana de Salida		33. Fletes \$ C.A. 1.00		34. Seguros \$ C.A. 2.00	
40. Válido Hasta 06/04/2012		41. Autorización Banco Central/Ventanilla Unica SICEX-CENTREX-BCR		35. Otros \$ C.A. 3.00		36. Valor Total \$ C.A. 17,006.52	
42. El suscrito DECLARA que las mercancías declaradas son originarias de _____ y que los valores, gastos de transporte, seguro y demás datos consignados en este formulario son verdaderos. Nombre: Empresa: Cargo: Firma Productor		43. El suscrito CERTIFICA que las mercancías declaradas son originarias de EL SALVADOR y que los valores, gastos de transporte, seguro y demás datos consignados en este formulario son verdaderos. Nombre: CARLOS ALDANA Empresa: EXPORTADOR DE PRUEBA NORMAL Cargo: ENCARGADO DE EXPORTACIONES Firma Productor/Exportador		38. Impuestos Internos		Total a Pagar: No. BCR-1200026440	

Anexo No.4

República de El Salvador
Ministerio de Hacienda

DECLARACION DE MERCANCIAS

1) No. 7

Dirección General de la Renta de Aduanas

No. BCR-0100046794

2) Número de Página 1 de 1

3) Código Revisor:		4) Fecha Aceptación:		5) Código Aduana: 03		6) Código Régimen: E110		7) No. Manifiesto:		8) Fecha Manif.:			
9) Documento de Transporte:			10) Cód. Bodega y Ubicación:			11) Cód. Despachante:			12) Nombre o Razón Social del Declarante: INDUSTRIAS LAINEZ, S.A. DE C.V.				
13) NIT Declarante: 06140203891014			14) NRC Declarante:			15) Cód. País Proc./Dest.: 840			16) Cód. Transporte: 2		17) Cód. Dep. Aduanas:		
18) No. Declaración Valor:			19) Total Peso Bruto (Kgs.): 6,701.00			20) Total No. Bultos: 10.00			21) Cód. de Bultos Utilizados: PO,CS				
22) Total FOB US\$: 5,813.00			23) Total Flete US\$: 567.00			24) Total Prima Seguro US\$: 123.00			25) Total Otros Gastos US\$: 34.00		26) Total CIF US\$: 6,537.00		
27) Números y Fechas de Facturas: 15 (21/05/2001)						28) Códigos de Documentos Adjuntos: 22,2,17							
						29) Número Certificado Verificación:							
30) No. de Item 1		31) Código Arancelario: 22071010			32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 CAJA ALCOHOL ETILICO ABSOLUTO								
33) Peso Neto en Kgs.: 1,678.00			34) Peso Bruto en Kgs.: 2,134.00										
35) Cód. País Origen: 222		36) Cód. Unid. Med.: 011		37) Cantidad: 100.00 BOTELLA		38) FOB en US\$: 4,568.00		39) Flete en US\$: 445.56		40) Seguro en US\$: 96.66			
41) Otros Gtos. US\$: 26.72		42) CIF en US\$: 5,136.94		43) %DAI: 0.00		44) Monto DAI (en US\$): 0.00		45) Monto DAI (Colones): 0.00		46) Monto IVA (en US\$): 0.00			
30) No. de Item 2		31) Código Arancelario: 30059000			32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 BOLSA ALGODON ABSORBENTE								
33) Peso Neto en Kgs.: 3,456.00			34) Peso Bruto en Kgs.: 4,567.00										
35) Cód. País Origen: 222		36) Cód. Unid. Med.: 100		37) Cantidad: 100.00 BOLSA		38) FOB en US\$: 1,245.00		39) Flete en US\$: 121.44		40) Seguro en US\$: 26.34			
41) Otros Gtos. US\$: 7.28		42) CIF en US\$: 1,400.06		43) %DAI: 0.00		44) Monto DAI (en US\$): 0.00		45) Monto DAI (Colones): 0.00		46) Monto IVA (en US\$): 0.00			
47) Declaración Anterior: Régimen: <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> O				Código Aduana:				55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:			56) Legalización de Aduanas:		
No. Declaración:				Fecha Aceptación:									
48) Liquidación: No.		Fecha:		49) ITC:		Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas			Firma y Sello Contador Vista				
50) Tributo		51) Valor a Pago - US\$		52) Monto en Garantía - US\$		53) Monto Exento - US\$		57) Reservado Entidad Colectora: Monto Interés			Administrador o Sub-administrador		
D.A.I.								Total Recaudado (Colones)			58) Control de Pagos: No. Fecha :		
Específicos											59) Observaciones:		
I.V.A.													
Tasas													
I.V.A. Serv.													
Multas :													
Otros													
54) TOTAL													
RESERVADO BCR													
Registro No. 0100046794				Fecha de Emisión : 21/05/2001				CENTREX - BCR					
SICEX								ESTA ES UNA PRUEBA NO VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES					
												Firma y Sello	

ORIGINAL ADUANA

Anexo No.6

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

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

**CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION
DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA**

No. Reg.: 0100046814

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

I. DESCRIPCION DEL ENVIO

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

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

Número y Descripción de los Bultos : 150 MANOJOS

Marcas Distintivas : Tefex

Lugar de Origen : EL SALVADOR

Medios de Transporte Declarado : AEREO

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

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

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

II. DECLARACION ADICIONAL

III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCI

Fecha: _____

Tratamiento : _____

Producto Químico : _____

Duración y Temperatura : _____

Concentración : _____

Información Adicional : _____

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

Nombre del Funcionario Autorizado :

ESTA ES UNA PRUEBA NO ES VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES

(Sello de la Organización)

(Firma)

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

Anexo No.9

No.

FACTURA COMERCIAL COMERCIAL INVOICE

NOMBRE DEL EXPORTADOR EXPORTER'S NAME		NOMBRE DEL IMPORTADOR BUYER'S NAME		
DIRECCION DEL EXPORTADOR EXPPORTER'S ADDRESS		DIRECCION DEL IMPORTADOR BUYER'S ADDRESS		
FECHA DATE		MEDIO DE TRANSPORTE Y NOMBRE DE LA EMPRESA MEANS OF TRANSPORT AND AGENCY		
TIEMPO DE ENTREGA DELIVERY TIME		OTROS OTHERS		
CANTIDAD Y CLASE DE BULTO QUANTITY AND KIND OF BULK	CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA QUANTITY AND MEASURE UNIT	DESCRIPCION DESCRIPTION	PRECIO UNITARIO UNIT PRICE	VALOR TOTAL AMOUNT
			FLETE FREIGHT	
			SEGURO INSURANCE	
			OTROS GASTOS OTHER COSTS	
			TOTAL (VALOR C.I.F.) AMOUNT (C.I.F. VALUE)	

Anexo No.10

LISTA DE EMPAQUE

CLIENTE:

MARCA DE LOS BULTOS:

EL DIA :

EMBARCAMOS:

LA SIGUIENTE MERCANCIA:

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

LUGAR _____ DE _____ DE _____

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

Anexo No.12

ORDEN DE EMBARQUE

PUERTO: _____

No. _____

No. DE TARJETA TRIBUTARIA

Señor Gerente General
Comisión Ejecutiva
San Salvador

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

1 MARCAS

2 Cantidad de bultos _____

3 Contenido _____

4 Peso bruto total en Kilogramos _____ Clase de embalaje _____

5 Embarcador _____

6 Consignado a _____

7 Puerto de destino _____

8 Asegurado bajo Póliza _____

9 Vapor _____ Línea _____

10 Los gastos de embarque serán pagados por _____

11 Flete marítimo _____

12 Deben destinarse o redestinarse los bultos? _____

13 Departamento de la República de donde procede la mercadería _____

14 Transportado por _____

15 Valor en dólares de la mercadería _____

16 teléfono de oficina No. _____ Caso de urgencia llamar al Teléfono No. _____

17 Los conocimientos de embarque deben llevar fecha _____

18 observaciones _____

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

EMBARCADOR

Anexo No.13

Conocimiento de embarque

Combined Transport Bill of Lading

2. EXPORTER (Principal or seller-license and including ZIP Code) FRANCOIS FELIX INGRAND 935 Timothy Lane Menlo Park, CA 94025		5. BOOKING NO.	5a. B/L NUMBER OAK/TOL/4789		
3. CONSIGNEE TO FRANCOIS FELIX INGRAND 20 Chemir Michoun 31500 Toulouse, France Tel# 33-06-71452616 Email: felix@ingrand.net		6. EXPORT REFERENCES			
4. NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (Name and Address) SAME AS CONSIGNEE		7. FORWARDING AGENT (Name and address references)			
12. PRE-CARRIAGE BY		8. POINT (STATE) OF ORIGIN OR FTZ NUMBER CA			
13. PLACE OF RECEIPT BY PRE-CARRIER		9. DELIVERY AGENT Astair International Sotteville lès Rouen, France Tel# 02-35-03-06-23 Glenn			
14. EXPORTING CARRIER VOYAGE# APL SWEDEN V.009		10. LOADING PILO/TERMINAL			
15. PORT OF LOADING/EXPORT OAKLAND		11. TYPE OF MOVE D/D			
16. FOREIGN PORT OF UNLOADING MARSEILLE PORT		11a. CONTAINERIZED (Amend Only) <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO			
17. PLACE OF DELIVERY BY ON-CARRIER TOULOUSE DOOR		11b. CONTAINERIZED (Amend Only) <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO			
MARKS AND NUMBERS <small>(108)</small>	NUMBER OF PACKAGES <small>(109)</small>	DESCRIPTION OF COMMODITIES in Schedule B-detail <small>(110)</small>	Gross Weight <small>(111)</small>	Measurement <small>(112)</small>	
4789	3 PCS	SAID TO CONTAIN: 2 PALLETS & 1 CRATE (41 BOXES & 1 MOTOR CYCLE-TDM 900 YAMAHA) EXPRESS RELEASE - NO ORIGINALS REQUIRED Freight Prepaid DDC Prepaid Shippers Load and Count Door to Door Laden on Board: Aug. 6th 2003	1410.00LBS 640.00KGS	330.00CFT 9.37CBM	
Carrier has a policy against payment, solicitation, or receipt of any rebate, directly or indirectly, which would be unlawful under the United States Shipping Act 1984 as amended. DECLARED VALUE READ CLAUSE 24 HEREOF CONCERNING EXTRA FREIGHT AND CARRIER'S LIMITATIONS OF LIABILITY.					
FREIGHT RATES, CHARGES, WEIGHTS AND/OR MEASUREMENTS					
SUBJECT TO CORRECTION		PREPAID	COLLECT	Received by Carrier for shipment by ocean vessel between port of loading and port of discharge, and for arrangement or procurement of free carriage from place of receipt and on carriage to place of delivery, where stated above, the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of delivery, whichever is applicable, subject always to the exceptions, limitations, conditions and liabilities set out on the reverse side hereof, to which Shipper and/or Consignee agree to accepting this Bill of Lading. IN WITNESS WHEREOF three (3) original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void.	
FREIGHT PREPAID				Dated at HAYWARD, CA	
DDC PREPAID				By APL	
DO FEE PREPAID				AGENT FOR THE CARRIER	
CUST. CLRNC PPD				AUG. 25TH 2003	
TRKNG FM MARS. TO TOL PPD				MO. DAY YEAR	
GRAND TOTAL				B/L No. OAK/TOL/4789	

Anexo No.14

Guía Aérea

TPE-676542

Shipper's Name and Address BLUE SEA SHIPPING 841 SANDHILL AVE CARSON, CA 90746		Shipper's Account Number 123548		Not Negotiable Air Waybill Issue by BLUE SEA SHIPPING 841 SANDHILL AVE CARSON, CA 90746	
Consignee's Name and Address FLORIDA INTERNATIONAL USA 501 SOUTH ANDREW'S FT LAUDERDALE, FL FT LAUDERDALE, FL 33301		Consignee's Account Number 464536		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.	
Issuing Carrier's Agent Name and City BLUE SEA SHIPPING 841 SANDHILL AVE CARSON, CA 90746				Accounting Information	
Agent's IATA Code		Account No.			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing LOS ANGELES				MAWB 016-2354-5463	
To MIA	By First Carrier UNITED AIRLINES	to LAX	by UA	to MIA	by
Airport of Destination MIAMI		834		FORWARD AIR	
Currency USD		Declared Value for Carriage 84300.00USD		Declared Value for Customs	
Amount of Insurance NIL		INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".			
Handling Information PLEASE NOTIFY CONSIGNEE UPON ARRIVAL					
These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination USA				Diversion contrary to U.S. Law prohibited SCI	
No. of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate Charge	Total
250 CTNS	8056.00L 3654.178K		3654.00	1.82	6650.28
250 CTNS	8056.00L 3654.178K				6650.28
Prepaid Weight Charge collect		6650.28		Other Charges	
No. to the Charge Dis Agent		.00		.00	
No. to the Charge Dis Carrier		.00		.00	
To be Paid		To be Collected		6650.28	
Currency Conversion Rate		CC Charges to Decl. Currency		11/18/2003 TAIPEI	
For Carrier use only - Destination		Charges to Destination		6650.28	
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that, insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.				Signature of Shipper or his Agent SAMPLE AGENT	
Signature of Issuing Carrier or its Agent				TPE-676542	

Anexo No.15



CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR

No. 14520

GUIA DE CONDUCCION O CARTA DE PORTE TERRESTRE

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

ANEXO DE CENTRO AMERICA, S.A. DE C.V. (410011) OCTUBRE 77

TIRAJE 10.001 AL 15.000

ORIGINAL

F. _____
FIRMA PORTEADOR O PERSONA TRANSPORTISTA

Anexo No.16

MANIFIESTO DE CARGA

(TRAFICO TERRESTRE)

VEHÍCULO: _____
(Matricula, Marca y Nacionalidad)

FECHA: _____

PUNTO DE
CARGA: _____
(Lugar y país)

PUNTO DE
DESCARGA: _____
(Lugar y país)

MARCAS Y Nos.	CANTIDAD Y CLASE	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIA	PESO BRUTO	CONSIGNATARIO

Anexo No.17

SOLICITUD DE SEGURO
RAMO DE TRANSPORTES

No. _____

Lugar y fecha _____

Para la emisión de certificado de seguro, al amparo de la Póliza

Abierta número _____, emitida a favor de _____

(El Asegurado)

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

DESPACHADAS POR _____
CONSIGNAS A _____

TRANSPORTADAS POR _____

DESDE _____

HASTA _____

SEGÚN _____ DE FECHA _____ DE _____ DE _____

VALOR SEGÚN FACTURA : _____

GASTOS DE TRANSPORTE : _____

SUB TOTAL : _____

_____ % ADICIONAL : _____

TOTAL : _____

SUMA ASEGURADA : _____

EQUIVALENTE EN MONEDA

NACIONAL _____

Firma del asegurado o su representante

OBSERVACIONES: _____

LUGAR PARA ANOTACIONES DE LA COMPAÑÍA

TIPO DE FIRMA:

R.O.Y.C.A. _____ %

H.T.A _____ %

G. _____ %

TOTAL _____ %

PRIMA EN MONEDA ORIGINAL _____

TIPO DE CAMBIO _____

EQUIVALENTE A _____ ₡

CERTIFICADO No.

EMITIDO EL _____ DE _____ DE _____

CONDICIONES ESPECIALES:

RBR RBE-PS-AP-BB D BB HTA

OTROS: _____

Anexo No.18

RAMO DE TRANSPORTE

COMPAÑÍA: _____

PÓLIZA N°. _____

A FAVOR DE: _____

(quien en adelante se llamará "el asegurado")

DOMICILIO: _____

CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA

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

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

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

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

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

3.En los seguros sobre efectivos, oro y plata, billetes y valores al portador, piedras y metales preciosos, la compañía excluye el riesgo de baratería del patrón, y solo responde del rescaramiento que corresponda por avería gruesa o salvamento o por pérdida total y absoluta de cascos, carga y equipo.

4.El seguro empieza a correr desde que las mercancías dejan tierra en el puerto de su embarque y cesan cuando son puestas en tierra en el de su destino. La descarga debe hacerse dentro de los treinta días hábiles después de haberse concedido al buque permiso para descargar, pasado este plazo cesa la responsabilidad de la compañía.

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

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

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

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

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

9. Las averías, daños y pérdidas que con arreglo a lo estipulado en esta póliza sean a cargo de la compañía se justificaran y liquidaran conforme a los certificados de seguros emitidos en aplicación a este contrato. Las averías gruesas se abonaran integras y sin tipo de franquicia y la averías simples se pagaran de acuerdo con lo estipulado en las condiciones o cláusulas especiales de seguros.

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

11. Solo acepta la compañía el abandono de los objetos asegurados en los casos siguientes, pudiendo el asegurado exigir el monto total del seguro:

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

B. Si el costo de los daños sufridos por las mercancías alcanza las tres cuartas partes del valor asegurado. La nave se presumirá perdida si transcurren treinta días después del plazo normal para su llegada, sin que llegue a su destino o se tengan noticias de ella. Queda convenido

que la intervención del asegurado de la compañía o de su representantes respectivos en el recobro, salvamento y preservación de las mercancías aseguradas, no significa renuncia ni aceptación de abandono.

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

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

Los gastos de averiguación y prueba solo se abonaran cuando la avería a cargo de la compañía en si misma y antes de acumularse los citados gastos exceda de la franquicia o deducible que le corresponda.

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

CONDICIONES ESPECIALES

A) Con arreglo a las "Condiciones Generales" impresas que forman parte integrante de la presente póliza flotante, en cuanto no sean modificados por las presentes y/o por las manuscritas y/o mecanografiadas y/o impresas adjuntas que se expresen, la compañía ampara al asegurado respecto al viaje y/o viajes convenidos y mediante el pago de las primas establecidas en los certificados de seguros emitidos en aplicación a este contrato, las mercancías especificas en dicho certificados de seguros que se embarquen por cuenta o interés del asegurado, con excepción de aquellas que hubieran sido aseguradas en cualquier otra parte con prioridad a su adquisición.

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

C) La declaración de las expediciones que hayan de ser objeto de este seguro, deberá hacerla el asegurado a la compañía tan pronto que tenga noticias de ella. Por su parte la compañía emitirá un certificado de seguro para declaración recibida, quedando convenido que toda reclamación indemnizable en virtud de este seguro, será pagadera al asegurado o a su orden públicamente contra entrega de dicho certificado de seguro.

D) En caso de pérdida o avería indenizable por la compañía, el reclamante hará intervenir para su comprobación al representante de aquella en el puerto de destino o a falta de esta, a agente de más cercano al lugar del siniestro, según se indica en cada certificado de seguro, siendo por cuenta de la compañía el costo del correspondiente certificado de inspección.

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

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

G) Podrá esta póliza ser objeto de las novaciones que ambas partes crean conveniente acordar en cuyo caso se hará constar por medio de endosos pasando a formar parte integrante del contrato

CERTIFICADO DE SEGURO

Certificado de Seguro No.

Prima ¢

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

Peso bruto: Kgs.

Despachadas por

Consignadas a.

Transportadas por Vía marítima ()

Desde Bodegas del asegurado, ubicadas en

Hasta Bodegas de consignatario ubicadas en

Según factura No: de fecha:

RIESGOS CUBIERTOS:

Ordinarios de tránsito, según condiciones generales

Extensión de cobertura amplia, según anexo No:

Riesgos adicionales de huelga según anexo No:

Riesgos adicionales de guerra según anexo No:

(No aplicables para trayecto terrestre)

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

Cobertura por sesenta días en puerto de y sesenta días en puerto de transbordo.

Deducible:

a) 1% (por ciento) sobre el valor total del embarque para cualquier riesgo cubierto por la póliza a excepción de robo.

b) 15% (por ciento) sobre el valor total del embarque para pérdida por robo.

En testimonio de lo cual, la compañía emite el presente certificado en la Ciudad de San Salvador, el día (fecha) de (mes) del (año).

Jefe Emisión-Daños

Anexo No.20



SOLICITUD DE REINTEGRO DE CREDITO FISCAL A EXPORTADORES

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

SEÑOR CONTRIBUYENTE	
MARQUE CON UNA "X" LA MONEDA EN LA CUAL ELABORARA SU DECLARACION	
COLONES ₡ <input type="checkbox"/>	DOLARES \$ <input type="checkbox"/>

Nº

Período Tributario Solicitado

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

F-28 - V.3

A. IDENTIFICACION DEL EXPORTADOR							
1	NOMBRE COMPLETO O RAZON SOCIAL						
B. DOMICILIO, CASA MATRIZ O ESTABLECIMIENTO PRINCIPAL							
2	CALLE/AVENIDA	NUMERO	TELEFONO	FAX			
3	COLONIA O BARRIO						
C. IDENTIFICACION DE PERSONA QUE PRESENTA SOLICITUD (REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO)							
4	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRES	07	NIT		
D. PRINCIPALES PROVEEDORES DE CREDITOS FISCALES DEL PERIODO							
	IDENTIFICACION DEL PROVEEDOR NACIONAL	NIT	TOTAL DE CREDITOS				
5	1º	11	17				
6	2º	12	18				
7	3º	13	19				
8	4º	14	20				
9	5º	15	21				
10	OTROS		16	22			
11	TOTAL DE CREDITOS ACUMULADOS		23				
E. INFORMACION CONTABLE DEL ULTIMO REINTEGRO SOLICITADO							
12	PERIODO	24	MONTO	25			
F. INFORMACION CONTABLE DEL PERIODO CONTABLE SOLICITADO							
13	EXPORTACION TOTAL	26	CREDITO FISCAL SOLICITADO	27			
14	CREDITO FISCAL SOLICITADO (CANTIDAD EN LETRAS)					EFECTIVO	
						ACREDITAMIENTO	
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE				USO EXCLUSIVO DGII			
FIRMA Y SELLO DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO				FIRMA Y SELLO DEL RECEPTOR AUTORIZADO			
15 ACTUANDO EN CALIDAD DE				FECHA			

Anexo No.21

DETALLE DE LAS EXPORTACIONES DEL PERIODO TRIBUTARIO SOLICITADO
(ANEXO A SOLICITUD DE REINTEGRO DE CREDITOS FISCALES A EXPORTADORES)

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE _____
 ACTIVIDADES ECONOMICAS _____
 DESARROLLADAS DEL PERIODO _____
 PERIODO TRIBUTARIO SOLICITADO _____

FECHA DE REGISTRO EN LIBROS IVA	DOCUMENTOS EMITIDO (FACTURA DE EXPORTACION)		No. DECLARACION MERCANCIAS O FORMULARIO ADUANERO	NOMBRE CUENTE DEL EXTERIOR	VALOR EXPORTACION (\$)	FECHA DE EXPORTACION (LIQUIDACION ADUANA)	CLASE DE PRODUCTOS EXPORTADOS	PAIS DE DESTINO
	FECHA	NUMERO						
TOTAL DEL PERIODO								

NOTA: EL TIEMPO DE RESPUESTA DE LA PETICIONESTA EN FUNCION DE LA CORRECTAINFORMACION PROPORCIONADA POR EL SOLICITANTE

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL
 SELLO DE LA SOCIEDAD

PERIODO TRIBUTARIO

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

PERIODO TRIBUTARIO

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

PERIODO TRIBUTARIO

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

PERIODO TRIBUTARIO

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

REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE

FIRMA

SELLO DE LA SOCIEDAD