

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



**“PROPUESTA DE UNA GUÍA DE TRÁMITES DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR  
ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO.”**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:**

**ACOSTA CRUZ, MIGUEL ANGEL  
CÁRCAMO MANZANARES, THANIA JAMILETTE  
QUINTEROS FAJARDO, NADIA JENNIFFER**

**Para optar al Grado de:  
LICENCIADO(A) EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**JULIO DE 2008**

**SAN SALVADOR**

**EL SALVADOR**

**CENTROAMERICA**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR** : Ing. Rufino Antonio Quezada Sánchez

**SECRETARIO GENERAL** : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

**DECANO DE LA FACULTAD  
DE CIENCIAS ECONOMICAS** : Lic. Roger Armando Arias

**SECRETARIO DE LA FACULTAD  
DE CIENCIAS ECONOMICAS** : Ing. José Ciriaco Gutiérrez

**DOCENTE DIRECTOR** : Lic. Francisco Cruz Letona

**TRIBUNAL EXAMINADOR** : Lic. Rafael Arístides Campos  
Lic. Francisco Cruz Letona  
Lic. Eduardo Antonio Delgado Ayala

**Julio 2008**

**San Salvador,**

**El Salvador,**

**Centroamérica**

## **AGRADECIMIENTOS:**

Me gustaría aprovechar este espacio para mostrar mi mas profundo agradecimiento a Dios todo poderoso por ayudarme a salir adelante con mi carrera, y también a mi grupo de tesis, que forman parte importante de este logro tan significativo para mi, considerando que esta tesis es fruto de un gran trabajo en equipo.

En el plano personal, me gustaría agradecer primeramente a mí adorada esposa Emely y mi querido hijo Miguelito, quienes me acompañaron en esta aventura dándome siempre su incondicional apoyo y estando siempre a mi lado en los buenos y en los malos momentos. Asimismo, a mis padres Victorina Cruz y Miguel Acosta, por su ejemplo y su constante apoyo, quiero que sepan que este logro es también fruto de toda su enseñanza. A mis hermanos Lidia, Oscar y Víctor y a todos mis sobrinos quisiera agradecerles también todo el apoyo que siempre me han brindado.

**Miguel Ángel Acosta Cruz**

Agradezco a Dios y a la Virgen Maria por bendecirme e iluminarme para lograr mis metas; a mi mamá Miriam por su amor, comprensión y sacrificio y por no dejarme que me diera por vencida GRACIAS MAMI TE AMO, a mi papá Sergio por guiarme desde el cielo y cuidarme en todo momento, a mis hermanos: Marcela y Gustavo por estar siempre y apoyarme cuando los necesito. A Roberto gracias por todo tu amor, apoyo y comprensión aun en situaciones difíciles, a mi bebe Sergio por su cariño y por comprender que mami tenia tareas que hacer, gracias mi amor este logro es para ti, a la fam. Aceituno en especial a mi suegra Lorena por apoyarme y ser como una segunda madre para mí, a toda mi familia y amigos mil gracias por su apoyo. Thania, Miguel gracias por su paciencia y apoyo ¡al fin!. ¡GRACIAS POR TODO!

**Nadia Jenniffer Quinteros Fajardo**

Agradezco a Dios Todopoderoso por haberme dado fuerzas y perseverancia para lograr esta meta en mi vida, a mis padres Sandra y Manuel por brindarme todo su amor , consejos y ese apoyo incondicional en todo momento , esto es para ustedes, a mis hermanos Heber e Ivette por estar conmigo, a mis abuelas Concepción y Mamácon, a mi abuelo Efraín , gracias por todo su cariño, a mis amigos por sus consejos y apoyo. A mis compañeros de tesis gracias por su compañía, esfuerzo y comprensión.

**Thania Jamilette Cárcamo Manzanares**

Gracias a nuestro Docente Director por brindarnos sus conocimientos, apoyo y tiempo, también por su motivación y consejos en el transcurso del trabajo.

## INDICE

CONTENIDO	PAG.
RESUMEN.....	i
INTRODUCCION.....	iii
CAPITULO I	
GENERALIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA,ARTESANOS DE ILOBASCO Y ASPECTOS TEORICOS DE LAS EXPORTACIONES	
A. ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO,PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	1
1. Definición.....	1
1.1. Microempresas.....	1
1.1.1 Clasificación de la microempresa.....	2
1.1.2. Vulnerabilidad de la microempresa.....	2
1.2. Pequeña Empresa	3
1.3. Mediana Empresa.....	3
B. ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO Y DE LOS PRODUCTORES DE ARTESANIAS.....	4
1. IMPORTANCIA CULTURALY ECONOMICA DE LAS ARTESANIAS.....	4
2. HISTORIA DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO Y SUS ARTESANIAS.....	5
3. CLASIFICACION DE LAS ARTESANIAS.....	5
3.1. Por su Calidad.....	5
3.1.1. Artesania popular " rustica".....	6
3.1.2. Artesania artistica " alta calidad".....	6
3.2. Por su función.....	6
3.2.1. Utilitaria.....	6
3.2.2. Decorativa.....	6
3.2.3. Mixta.....	6
4. GENERALIDADES DE LAS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS PRODUCTORES DE ARTESANIAS DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO.....	7
C. ASPECTOS GENERALES SOBRE LAS EXPORTACIONES.....	9

1. EXPORTACION.....	9
1.1. Definición.....	9
1.2. Ventajas y desventajas de la exportación.....	9
1.2.1. Ventajas.....	10
1.2.2. Desventajas.....	10
2. OBSTACULOS MAS COMUNES A LOS QUE SE ENFRENTAN LOS ARTESANOS DE ILOBASCO AL EXPORTAR.....	11
3. INSTITUCIONES DE APOYO A LAS MIPYME EN EL PROCESO DE EXPORTACION.....	11
3.1. Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).....	11
3.2. Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX).....	12
3.3. Fondo de Fomento de Exportaciones.....	12
3.4. Ministerio de Economía (MINEC).....	12
3.5. Ministerio de Hacienda.....	13
3.6. Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA El Salvador).....	13
3.7. Oficina CAFTA.....	13
3.8. Cámara Salvadoreña de Artesanos (CASART).....	14
3.9. Centro de Desarrollo Artesanal (CEDART).....	14
3.10. Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO).....	15
3.11. Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).....	15
4. CLASIFICACION DE LAS EXPORTACIONES.....	16
4.1. ECONOMICO.....	16
4.1.1. Tradicionales.....	16
4.1.2. No Tradicionales.....	16
4.2. POR REGIMEN ADUANERO.....	16
4.2.1 Exportacion Definitiva.....	17
4.2.2 Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.....	17
4.2.3 Temporal con Reimportación en el mismo Estado.....	17
4.2.4 Exportación sin Valor Comercial.....	17
4.2.5 Devolución de Mercancías.....	17
4.2.6 Reexportación.....	18
4.2.7 Maquila.....	18
4.2.8 Recinto Fiscal.....	18

5. TERMINOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR E IMPORTAR.....	18
5.1. LOS INCOTERMS ( TERMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL).....	18
5.2. TERMINOS UTILIZADOS EN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	20
5.3. MEDIO DE TRANSPORTE Y CONDICIONES DE ENTREGA.....	21
5.4. OPCIONES DE TRANSPORTE.....	21
5.5. DOCUMENTOS Y CERTIFICACION UTILIZADOS EN IMPORTACION Y EXPORTACION.....	23
5.5.1 Documentos Comerciales.....	24
5.5.2. Documentos Administrativos.....	25
5.5.3 Guia de exportación.....	25
6. INFORMACION GENERAL DE LOS TRATADOS COMERCIALES VIGENTES EN LA REPUBLICA DE EL SALVADOR.....	26
6.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO( TLC).....	26
6.2. REQUISITOS NECESARIOS PARA EXPORTAR A TRAVES DE LOS TLC'S.....	26
6.2.1 Objetivos de los TLC's.....	27
6.2.2 Ventajas de los TLC's.....	28
6.3. TRATADOS, ACUERDOS Y CONVENIOS COMERCIALES SUSCRITOS CON OTROS PAISES.....	29
6.3.1. Tratado Regional de Libre Comercio ( CAFTA).....	29
6.3.2. Area de Libre Comercio de Las Americas (ALCA).....	29
6.3.3. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	30
6.3.4. El Salvador y República Dominicana.....	30
6.3.5. El Salvador y República de México.....	31
6.3.6. El Salvador y República de Panamá.....	31
6.3.7. El Salvador y República de Chile.....	32
6.3.8. Iniciativa para la Cuenca del Caribe.....	33
7. ADUANAS DE EL SALVADOR.....	35

## CAPITULO II

### DIAGNOSTICO DE LOS TRAMITES DE EXPORTACION PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	38
2. OBJETIVOS.....	39

A.	GENERAL	
B.	ESPECIFICAS	
4.	FUENTES DE INFORMACION.....	41
5.	METODOS Y TECNICAS DE INVESTIGACION.....	41
5.1.	METODO DE INVESTIGACION.....	41
5.2.	TIPO DE INVESTIGACION.....	42
5.3.	TIPO DE DISEÑO DE INVESTIGACION.....	42
5.4.	TECNICAS E INSTRUMENTOS EN LA RECOLECCION DE INFORMACION.....	42
5.5.	PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE LOS DATOS.....	42
5.6.	DETERMINACION DEL UNIVERSO Y LA MUESTRA.....	43
6.	RESULTADOS DE LA ENCUESTA A LOS ARTESANOS DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO.....	44
6.1.	DATOS GENERALES.....	44
6.2.	DATOS ESPECIFICOS.....	45
7.	ANALISIS DE DATOS.....	73
7.1	DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL.....	73
7.1.1	CONDICIONES DE LOS FACTORES.....	73
7.1.1.1	RECURSOS NATURALES.....	73
7.1.1.2	RECURSO HUMANO.....	73
7.1.1.3	RECURSO DE CAPITAL.....	74
7.1.1.4	INFRAESTRUCTURA FISICA.....	74
7.1.1.5	COMERCIALIZACION.....	74
7.1.1.6	PRODUCCION.....	74
7.1.1.6.1	SECTORES DE APOYO.....	74
7.1.1.6.2	INFRAESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....	75
7.2	CONDICIONES DE LA DEMANDA.....	75
7.2.1	TAMAÑO DE LA DEMANDA.....	75
7.2.2	INTERNACIONALIDAD DE LA DEMANDA.....	76
7.2.3	ESTRATEGIA Y RIVALIDAD DE EMPRESAS.....	76
7.3	VENTAJAS QUE REPRESENTAN PARA LOS ARTESANOS PODER EXPORTAR.....	76

7.4 CAUSAS MAS IMPORTANTES QUE LIMITAN A LOS ARTESANOS A EXPORTAR.....	77
8. PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACION Y TRAMITES ACTUALES.....	77
8.1 CENTRO DE TRAMITES DE EXPORTACION(CENTREX).....	78
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	79
9.1 CONCLUSIONES.....	79
9.2 RECOMENDACIONES.....	81

### CAPITULO III

#### GUIA DE TRAMITES DE EXPORTACION PARA EL SECTORARTESANAL DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO

I. INTRODUCCION.....	83
II. OBJETIVOS DE LA GUIA DE EXPORTACION PARA EL SECTOR ARTESANAL.....	84
A. GENERAL	
B. ESPECIFICOS	
III. GUIA DE TRAMITES DE EXPORTACION PARA EL SECTOR ARTESANAL.....	85
PASO N.1. OBTENER EL NUMERO DE REGISTRO DE CONTRIBUYENTE (NRC).....	86
PASO N.2. OBTENER EL NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT).....	87
PASO N.3. AUTORIZACION DE IMPRENTA.....	87
PASO N.4. SOLICITAR ACUERDO DE DEVOLUCION DEL 6%.....	88
PASO N.5. PUBLICACION EN EL DIARIO OFICIAL.....	88
PASO N.6. REGISTRARSE COMO BENEFICIARIO DE LA DEVOLUCION DEL 6%.....	89
PASO N.7. INSCRIBIRSE COMO EXPORTADOR.....	89
PASO N. 8. PRESENTAR LA SOLICITUD DE EXPORTACION.....	90
PASO N.9. AUTORIZACION DE LA DECLARACION DE MERCANCIAS (DM) O FORMULARIO ADUANERO UNICO CENTROAMERICANO (FAUCA).....	91
PASO N.10. EMISION DEL CERTIFICADO DE ORIGEN.....	92
PASO N.11.REGISTRO EN EL SISTEMA DE RENTA DE ADUANA DE EL SALVADOR.....	92
PASO 12. SOLICITAR LA DEVOLUCION DEL 6% SOBRE LAS EXPORTACIONES FUERA DEL AREA CENTROAMERICANA.....	92
PASO 13. ESPERAR LA DEVOLUCION DEL 6%.....	93

IV. PLAN DE IMPLEMENTACION D ELA GUIA DE TRAMITES DE EXPORTACION PARA	
EL SECTOR ARTESANAL.....	94
A. ACTIVIDADES A REALIZAR.....	94
B. PRESUPUESTO DE APLICACIÓN.....	95
C. RECURSOS A UTILIZAR.....	96
V. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	97
VI. BIBLIOGRAFIA.....	98
GLOSARIO.....	101
ANEXOS.....	107

## INDICE DE CUADRO

	<b>PAG.</b>
<b>CUADRO 1:</b> Detalle de Empresas artesanales en departamento de Cabañas.....	7
<b>CUADRO 2:</b> Resumen del sector artesanias en Ilobasco.....	8
<b>CUADRO 3:</b> Ventajas y desventajas de los medios de Transporte.....	22
<b>CUADRO 4:</b> Requisitos para exportar a traves de los TLC's.....	27
<b>CUADRO 5:</b> Resumen de Acuerdos y Tratados de Libre Comercio.....	34
<b>CUADRO 6:</b> Acuerdos comerciales firmados y por firmar.....	35
<b>CUADRO 7:</b> Aduanas que existen en el país u su ubicacion.....	36
<b>CUADRO 8:</b> Talleres y tiendas de artesanias del Municipio de Ilobasco.....	44

## INDICE DE ANEXOS

- ANEXO 1** Principales Artesanias de Ilobasco
- ANEXO 2** Cuestionario de la investigacion
- ANEXO 3** Solicitud de Inscripción de Exportador.
- ANEXO 4** Requisitos por Producto
- ANEXO 5** Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA).
- ANEXO 6** Declaración de Mercaderia (DM).
- ANEXO 7** Formulario de Numero Unico de Contribuyente (NRC)
- ANEXO 8** Factura de exportación
- ANEXO 9** Solicitud de Asignación y autorización de correlativo para la emisión de documentos legales.
- ANEXO 10** Solicitud de Beneficios de la Ley de Reactivación de las exportación.
- ANEXO 11** Solicitud de Exportación
- ANEXO 12** Certificados de Origen.
- ANEXO 13** Solicitud de Devolución del 6%.

## RESUMEN.

En el entorno microempresarial es importante hoy en día contar con una guía de exportación dado a los altos niveles de competitividad que han alcanzado los diferentes sectores de la economía nacional y por que no decir también a nivel regional, a si mismo es muy importante recordar que la pequeña empresa juega un papel muy importante en el entorno empresarial y social del país.

Por pequeña empresa se entenderá “ todo establecimiento manufacturado que a través de un proceso de producción o transformación físico o químico, se dedica a la producción de materias primas, artículos semi elaborados o terminados, teniendo sus características propias de operar. Además de las ventajas y desventajas con las que cuentan, se puede clasificar de acuerdo al número de empleados y la magnitud del capital”.

Con la creación y apertura de nuevos Tratados de libre Comercio, algunos procesos de exportación han sufrido cambios leves que han dejado obsoletos a los pequeños empresarios, en especial a los artesanos del Municipio de Ilobasco, llegando al punto de no tener ningún conocimiento sobre los tramites de exportación. Según el Ministerio de economía de la Republica de El Salvador un Tratado de Libre Comercio se define como “ los acuerdos entre países que pueden ser negociados y firmados de manera bilateral (entre dos países o dos bloques económicos), o multilateral (mas de dos países o bloques económicos).

Conociendo los diferentes tramites que se realizan en el proceso de exportación de artesanías, fue necesario realizar una investigación en 36 artesanos del Municipio de Ilobasco en forma aleatoria, utilizando la técnica de la entrevista estructurada, para la cual se tuvo como instrumento un cuestionario con preguntas cerradas, diseñadas en secuencia lógicas y de máxima facilidad para recopilar y procesar las encuestas. También, se utilizo como técnica la observación directa y como instrumento propio fueron los apuntes y compras a los artesanos, todo esto para conocer las diferentes necesidades que poseen los microempresarios del Municipio de Ilobasco, en el área de exportación.

Luego de recolectar la información necesaria, se procedió a elaborar una guía de exportación la cual va dirigida a solucionar el problema de la falta de conocimiento sobre los tramites a realizar en el proceso de internacionalización de artesanías.

La guía de trámites de exportación tiene como objetivo proporcionar al sector artesanal los pasos, documentos y requisitos necesarios para llevar a cabo el proceso de exportación.

La guía consiste en los siguientes pasos:

- PASO 1.* Obtener el Número de Registro de Contribuyente (RUC).
- PASO 2.* Obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT).
- PASO 3.* Autorización de Imprenta.
- PASO 4.* Solicitar el Acuerdo de Devolución del 6%.
- PASO 5.* Publicación en el Diario Oficial.
- PASO 6.* Registrarse como Beneficiario de la Devolución del 6%.
- PASO 7.* Inscribirse como Exportador.
- PASO 8.* Presentar la Solicitud de Exportación.
- PASO 9.* Autorización de la declaración de Mercancía (DM) o Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA).
- PASO 10.* Emisión del Certificado de Origen.
- PASO 11.* Registro en el Sistema de la Dirección de la Renta de Aduana de El Salvador.
- PASO 12.* Solicitar la Devolución del 6% sobre las exportaciones fuera del área Centroamericana.
- PASO 13.* Esperar la Devolución del 6%.

Además, se encuentran diferentes documentos administrativos y comerciales , entre los cuales están: el Número de Registro de Contribuyente, el Número de Identificación Tributaria de Importador (NIT de Importador), la Factura de Exportación, la Solicitud de la Devolución del 6% sobre las exportaciones fuera del área Centroamericana, la Tarjeta de Inscripción de Exportador, la Solicitud de Exportación, el Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA), la Declaración de Mercancías (DM), y los Certificados de Origen de acuerdo a la naturaleza del producto y el país a ser exportado.

Además de presentar en la guía los documentos necesarios para la exportación, de igual forma se enuncia detalladamente la institución responsable a donde debe acudir el artesano para tramitar los diferentes documentos, también se presentan los costos y el tiempo que se tarda cada trámite en la actualidad, logrando de esta forma mancomunar la información y presentar una guía completa.

## INTRODUCCION

En el país el consumo de productos artesanales toma con el transcurso del tiempo grandes cambios, ahora en día los consumidores las adquieren más que todo por el sentimiento de nostalgia al encontrarse en otros países o al regresar a nuestro país.

Las artesanías son una parte importante de la cultura y economía salvadoreña, las cuales necesitan ser difundidas, por una parte, para dar a conocer nuestras tradiciones, y por otra, para contribuir con el desarrollo económico de las microempresas dedicadas a esta actividad.

La venta de artesanías en el Municipio de Ilobasco, es una actividad enmarcada en el ramo de estas y se ha convertido en la fuente principal de ingresos de muchas familias de artesanos; no obstante, es imposible para ellos competir en el mercado nacional e internacional, ya que los ingresos generados en esta actividad no son suficientes para mejorar la producción artesanal debido en parte, a que las microempresas que se dedican a este ramo, carecen de la información necesaria para la exportación de las artesanías.

Por lo antes expuesto se realizó el trabajo de investigación titulado: "Propuesta de una Guía de Trámites de Exportación para el sector artesanal del Municipio de Ilobasco", el cual se fundamenta principalmente en los trámites que son necesarios para la exportación de las artesanías desde El Salvador hacia cualquier país.

El trabajo de investigación esta estructurado en tres capítulos desarrollados de la siguiente manera:

Capitulo I: En este capitulo se desarrollan aspectos teóricos y conceptuales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, las generalidades del Municipio de Ilobasco y sus artesanos, además se presentan conceptos e información sobre las exportaciones, como son las ventajas y obstáculos que existen .

Capitulo II: En este capitulo se presenta un diagnostico de la situación actual de los artesanos y de las artesanías del Municipio de Ilobasco, en donde se destacan las generalidades de la investigación, los métodos y técnicas utilizadas, además los resultados de la investigación que se realizó a los artesanos sobre si han exportado , en que forma lo han realizado y el interés en realizarlo, y lo más importante es si ellos tienen conocimiento de los trámites de exportación necesarios en el país.

Capitulo III: En este capitulo se presenta la propuesta de un diseño de una Guía de Trámites de Exportación para el sector artesanal del Municipio de Ilobasco, la cual tiene como objetivo que esta sea difundida a los artesanos y estos puedan utilizarla al momento en que decidan exportar sus productos, ya que contiene los pasos necesarios para realizar los trámites.

Además el trabajo cuenta con su respectiva bibliografía y los anexos los cuales muestra los diferentes documentos utilizados para la realización de los trámites de exportación.

## **CAPITULO I**

### **“GENERALIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, ARTESANOS DE ILOBASCO Y ASPECTOS TEORICOS DE LAS EXPORTACIONES.”**

#### **MARCO TEORICO.**

#### **A. ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

##### **1. Definición**

En El Salvador, la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) tiene una importancia fundamental, tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Es por esta razón que se han llevado a cabo varios esfuerzos con el objetivo de conocer más profundamente al sector pero aún no se tiene una definición específica de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPYMES). Es así, que cada institución utiliza una clasificación diferente para las empresas. Entre los criterios para diferenciarlas, se utilizan principalmente el número de empleos que genera la empresa, el volumen de las ventas anuales, el valor de los activos.

Para efectos del presente estudio, se utilizaran solo los criterios del volumen de ventas y el número de empleados, para clasificar las empresas de la siguiente forma:

##### **1.1 Microempresas**

La Microempresa se define este tipo de empresa, como aquella unidad económica que emplea menos de diez personas ocupadas, así mismo sus ventas anuales deben ser equivalentes a 476 salarios mínimos urbanos. Por lo tanto se excluyen las unidades económicas dedicadas a las actividades del sector agropecuario <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Características del sector Microempresarial Salvadoreño.(1999)

### 1.1.1 Clasificación de la microempresa

La microempresa en El Salvador ha sido clasificada en tres segmentos productivos:

El criterio principal de clasificación, por su aplicabilidad, son las ventas. De esta forma, los segmentos quedan definidos así:

- Microempresa de subsistencia: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos o 142.9 salarios al año.
- Microempresa de acumulación simple: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año.
- Microempresa de acumulación ampliada: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales.<sup>2</sup>

### 1.1.2 Vulnerabilidad de la Microempresa.

**Legal e Institucional.** Como la microempresa en su mayoría no se ajusta a las regulaciones de registro formal, esta excluida de los derechos que la ley otorga a las empresas que acatan las disposiciones vigentes. Pero, igualmente, la microempresa es vulnerable porque, aún cuando cumpla con la ley, la legislación otorga a otras formas de empresa, incentivos para competir (como acceso a servicios productivos o exenciones tributarias) que no le otorgan a ella. Esto impide a la microempresa competir en igualdad de condiciones y aprovechar el marco legal vigente.

**Empresarial.** Una de las debilidades más importantes es su carencia de capacidad de gestión que se expresa en la amplia ausencia de registros contables en la mayoría de microempresas. Más aún, a la falta de conocimientos mínimos de las herramientas básicas de gestión, se debe añadir el hecho que se carece de conciencia sobre este problema.

---

<sup>2</sup> Características del Sector Microempresarial Salvadoreño.(1999)

**Comercial.** Las microempresas compiten en mercados dominados por otras formas empresariales mejor dotadas lo cual plantea la necesidad de reforzar su competitividad frente a empresas de mayor tamaño. Se sabe que las articulaciones comerciales de la microempresa con otras empresas como mercados de insumos o, son indispensables para su consolidación. El marco institucional y la realidad del mercado muchas veces no ofrecen otras alternativas a la microempresa que una desventajosa articulación con empresas grandes (ciertos tipos de subcontratación, trabajo a domicilio, etc.)<sup>3</sup>

## **1.2 Pequeña empresa**

Se define a este tipo de empresa, como aquella unidad económica que cuenta con un máximo de 49 trabajadores y un mínimo de 5, así mismo sus ventas anuales deben equivaler a un monto máximo de 4,762 salarios mínimos urbanos y un monto mínimo de 476 salarios mínimos urbanos, lo cual representa en ventas desde \$68,571.54 hasta \$685,714.29.

## **1.3 Medianas empresas**

Se define como una unidad económica que cuenta con un mínimo de 50 trabajadores y con un máximo de 99. Además, sus ventas anuales deben equivaler a un monto no más alto de 31,746 salarios mínimos urbanos lo cual representa un nivel de ventas que oscila desde los \$685,714.29 hasta \$ 4,571,428.57.<sup>4</sup>

Estos conceptos en la actualidad están siendo revisados con el propósito de caracterizar mejor cada segmento empresarial y enmarcarlos en la tendencia internacional de acuerdo a las particularidades del país.

---

<sup>3</sup> Tesis "Propuesta de un modelo competitivo para la producción y exportación de dulces, conservas y jaleas tradicionales de El Salvador". Portillo Vigil, Ernesto Rene y otros. Año 2005

<sup>4</sup> Características del Sector Microempresarial Salvadoreño.(1999)

## **B. ASPECTOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO Y DE LOS PRODUCTORES DE ARTESANIAS.**

### **1. IMPORTANCIA CULTURAL Y ECONÓMICA DE LAS ARTESANÍAS.**

Las artesanías representan la expresión viva de un pueblo, sus costumbres, sus tradiciones, sus valores y su creatividad, porque en cada pieza elaborada se integra un proceso histórico productivo, en el que se utilizan materias primas propias del medio en que se encuentra cada centro artesanal.

Organizados en pequeñas empresas familiares, nuestros artesanos constituyen un importante centro de producción para las economías domésticas y cada vez más, las artesanías representan un rubro significativo de ingresos para el país.

En la elaboración de muchas de las artesanías pareciera que el tiempo no ha transcurrido, sobre todo en las zonas rurales de nuestro territorio, porque las técnicas de producción utilizadas provienen de los conocimientos transmitidos por generaciones, como una especie de patrimonio propio de los artesanos.

El fomento de las artesanías no sólo es importante como una forma de preservar y difundir la identidad cultural sino, además, como una fuente generadora de ingresos.

Es importante mencionar el ingreso familiar con que cuenta un gran sector de la población salvadoreña que se dedica a la elaboración de artesanías, ya sea de forma individual, familiar o comunitaria. En todos los municipios del país se elaboran artesanías, y la producción depende de los recursos disponibles en el medio y de la demanda.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Revista "El Salvador: Su riqueza Artesanal" fomento Cultural Banco Agrícola de El Salvador.

## HISTORIA DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO Y SUS ARTESANIAS

Ilobasco es considerada como uno de los principales Centros artesanales Centroamericano, está situada a 55 kilómetros de San Salvador a una altura de 750 metros del nivel del mar y pertenece al Departamento de Cabañas con una población de 79,000 habitantes. Dividido en 18 cantones y 123 caseríos, viviendo el 40% en la ciudad.

San Miguel de Ilobasco, nombre original de esta Ciudad, es una población de origen Lenca, de la época precolombina, tuvo su primer asentamiento en el paraje llamado Sitio Viejo, a 6 kilómetros de donde actualmente está situada la ciudad; según datos históricos antes de la llegada de los españoles fue conquistada por los guerreros pipiles, llegándose a convertir en una de las ciudades indígenas más importantes de esa época.

Es por ello que, si se habla de la artesanía en El Salvador, es de hablar de “los muñecos de barro”, que se elaboran en Ilobasco. Desde la entrada principal, en la Avenida “Carlos Bonilla” en el barrio El Calvario, en todas las casas convertidas en exhibidores, se pueden observar las gigantescas variedades de artesanías decorativa y utilitaria tradicional. Desde muchos años antes, Ilobasco se ha distinguido en toda la zona como el lugar del barro o el lugar de los muñequitos de barro, a nivel nacional, hasta sus habitantes tiene el sobrenombre de muñequeros.<sup>6</sup>

La palabra *artesanos* se refiere a las personas que realizan las labores de artesanía, es decir, las personas que se dedican profesionalmente a la fabricación de vasijas u otros objetos de barro. *Artesanía* es Arte o técnica que consiste en la fabricación de objetos a mano o sin ayuda de grandes máquinas: *La artesanía resulta cara al no poder competir con la fabricación en serie.*

### 3. CLASIFICACION DE LAS ARTESANIAS

#### 3.1. POR SU CALIDAD

Las artesanías se clasifican según el tipo de calidad con las que son elaboradas, dicha clasificación se demuestra a continuación:

---

<sup>6</sup> Datos según CEDART(Centro de Desarrollo Artesanal)

### **3.1.1 ARTESANIA POPULAR “RUSTICA”.**

Es elaborada a mano todo depende del artesano que plasma imágenes según su imaginación, entre ellas estas las figurillas de "la ciguanaba, los viejitos, entre otras". Además, los productos que se elaboran a mano son las ollas, cómales, cantaros, entre otros, estos eran y todavía son utilizados por muchas personas.

### **3.1.2 ARTESANIA ARTISTICA "ALTA CALIDAD".**

Su elaboración es por medio de la utilización de moldes de yeso fino o plásticos; en los cuales se encuentran fachadas, muñecas, entre otros (ver anexo 1) es una variedad de artículos y diversos tamaños, estilos, formas y categorías<sup>7</sup>.

## **3.2 POR SU FUNCION**

Dentro de los diversos tipos en los que se clasifican las artesanías se puede encontrar funciones primordiales; las cuales son:

### **3.2.1 UTILITARIA.**

Estas son utilizadas para el desarrollo de la vida cotidiana de uso personal o uso domestico.

### **3.2.2 DECORATIVA.**

Estas son las que se utilizan específicamente para adornar los hogares, oficinas, etc.

### **3.2.3 MIXTA.**

Es la combinación de las dos anteriores de manera que el producto sea utilitario pero que a su vez sea decorativa.

---

<sup>7</sup> Tesis "Diseño de una estrategia competitivo para el sector artesanías de El Salvador ante los diferentes tratados comerciales" Pág.3. Galdamez Campos, Roberto Carlos y otros. UES 2003

## GENERALIDADES DE LAS MICROEMPRESAS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE ARTESANIAS DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO.

En este municipio se cuentan con 300 talleres, 35 tiendas de artesanías y 30 talleres con tiendas, pero la mayoría de talleres son informales debido a que son herencias familiares y los consideran como pequeños negocios; solo se cuentan con 75 negocios reconocidos en el Centro Nacional de Registros (CNR).<sup>8</sup>

### Cuadro 1.

#### DETALLE DE EMPRESAS ARTESANALES EN DEPARTAMENTO DE CABAÑAS

Municipios del Departamento de Cabañas	Talleres	Tiendas	Talleres con Tienda
Ilobasco	300	35	30
Guacotecti	20		
Santa Marta	30		1
Cinquera	25		
Total	375	35	31

**Fuente:** Dirección de Comunicaciones -Ministerio de Economía(2007)

Para las familias de Artesanos, los ingresos generados de esta actividad social y económica no son suficientes para desarrollarse al nivel industrial. Entre las limitaciones para el avance de las artesanías en el país se encuentran principalmente las siguientes:

- Recursos financieros limitados.
- Insuficientes recursos logísticos para promover el arte y el simbolismo cultural de sus productos.
- Asistencia técnica y legal muy limitada.

<sup>8</sup> Datos según CONAMYPE. 2007

El fomento de las artesanías en El Salvador ha estado muy por debajo de lo requerido. Las condiciones de vida y condiciones sociales políticas, han obligado a muchos artesanos y artesanas al cambio de actividades para lograr su supervivencia.<sup>9</sup>

**Cuadro 2.**

**RESUMEN DEL SECTOR ARTESANIAS EN ILOBASCO.**

TEMA	IMPORTANCIA	PRINCIPALES ARTESANIAS
SECTOR ARTESANIAS ILOBASCO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las artesanías adquieren un papel protagónico en la vida cotidiana y contribuyen a reforzar la identidad cultural por tratarse de procesos arraigados a su propia historia y porque permiten fortalecer la relación familiar, ya que la producción de las piezas se realiza en el ámbito de grupo domestico y se comparte con otras actividades propias de cada hogar.</li> <li>• Las artesanías integran el conjunto de manifestaciones significativas de cada creación, del conocimiento y del quehacer humano, se puede decir que son expresiones vivas del patrimonio cultural.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de miniatura</li> <li>• Fachadas</li> <li>• Jarrones</li> <li>• Nacimientos</li> <li>• Cuadros de Madera y Barro</li> <li>• Muñecas típicas(ver anexo 1)</li> </ul>

Fuente: CONSEJO NACIONAL DE ARTE Y CULTURA. (CONCULTURA) Marzo 2006.

<sup>9</sup> Centro Artesanal, presentado a la Dirección de Fomento Artesanal CONCULTURA. Marzo 1996

## ASPECTOS GENERAL SOBRE LAS EXPORTACIONES

### 1. EXPORTACION

#### 1.1 DEFINICION

Una respuesta rápida y concreta sobre el significado de exportar es: “*simplemente, vender fuera de las fronteras*”; o “Salida de cualquier mercadería de un territorio aduanero” parece simple, pero todo empresario que cotidianamente trabaja para producir, administrar y vender sus productos sabe que implica un esfuerzo permanente de empeño organizado, de entrega diaria a una labor que fructifica sólo con la aceptación del producto en el mercado externo.

Producir y vender en el mercado local requiere de gran esfuerzo y vender en el mercado externo implica uno mayor; se deben manejar otras técnicas, procedimientos y métodos.

Para exportar, lo primero y esencial es mantener y revalorizar la actitud positiva de todo empresario, teniendo en cuenta que esto generará un crecimiento económico para la empresa y por ende para el país.<sup>10</sup>

Esta en un área poco aprovechada por la mayoría de los artesanos, específicamente los del Municipio de Ilobasco, en donde, muy pocos han tenido la oportunidad de exportar y los que no lo han hecho es por que no tienen los recursos financieros ni técnicos necesarios.

#### 1.2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACION

La elaboración de artesanías en Ilobasco constituye el 40% de la producción artesanal total del país. Por lo tanto, el exportar es un tema de mucha importancia para ellos. Por esta razón, los artesanos piensan en las ventajas y desventajas que pueden obtener en este proceso, entre las cuales se pueden incluir:

---

<sup>10</sup> Sitio Web: [www.infomype.com](http://www.infomype.com)

### 1.2.1 Ventajas:

- Ampliar la participación de los artesanos en el mercado nacional e internacional.
- Incrementar la producción de artesanías, utilizando los recursos disponibles.
- Reducir los riesgos, al no depender únicamente del mercado nacional.
- Se reducen los efectos en caso de estancamiento de la demanda nacional.
- La calidad de los productos se mejora considerablemente cuando éste se adapta a los estándares internacionales.<sup>11</sup>

### 1.2.2 Desventajas

Por otro lado, así como exportar puede traer ventajas, también pueden presentarse riesgos potenciales, tales como:

- **“Lanzarse a ciegas”**. Uno de los riesgos más frecuentes y fáciles de evitar son aquellos que resultan de la inexperiencia. Entre estos se pueden mencionar el pretender abarcar muchos mercados al mismo tiempo, sin considerar la capacidad de producción para atender las demandas de altos volúmenes.
- **Riesgos financieros:** Es posible que al enviar la mercadería no se reciba el pago. Aquí pueden presentarse dos situaciones: no cumplió con los requerimientos del comprador (empaquete, calidad, tiempo de entrega, etc.) o bien la persona con quien se hizo la negociación es deshonesto.
- **Riesgos legales:** Al involucrarse en negocios supuestamente “atractivos” que prometen hacer de dineros de la noche a la mañana, sin embargo, estos no siempre son legales.
- **Riesgos políticos:** Aquellos que pueden darse debido a cambios drásticos en la política de un país. Tales como, movimientos multitudinarios de la población, restricciones a la transferencia de divisas, restricciones sorpresivas a la importación de determinados productos, políticas de proteccionismo a productos locales, etc.

---

<sup>11</sup> CENTREX ( Centro De Trámites de Exportación) – Banco Central de Reserva

## **2. OBSTACULOS MAS COMUNES A LOS QUE SE ENFRENTAN LOS ARTESANOS DE ILOBASCO AL EXPORTAR**

- La mano de obra es barata y los lugareños prefieren vivir de las remesas familiares y no trabajar;
- Las artesanías ya no tienen el mismo auge que en otros años, por tal motivo, consideran que exportar sus productos sería un gran desafío para ellos;
- Por otro lado afirman que los artesanos salvadoreños son muy individualistas y eso es otra limitante para exportar ya que no alcanzan a producir lo necesario con los trabajadores que cuentan en su taller;
- Es difícil exportar sus productos porque hay que conocer mucho de leyes, sobre qué necesita la gente en el país al cual se quiere exportar y el conocer esto no es fácil ya que no tienen los medios ni los recursos para poder salir del país y conocer a las personas interesadas por ello prefieren utilizar intermediarios.<sup>12</sup>

## **3. INSTITUCIONES DE APOYO A LAS MIPYME EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN**

En El Salvador existen diferentes instituciones que brindan asistencia técnica y financiera a los artesanos que deciden exportar sus productos, así como también incentivan a aquellos artesanos que no lo hacen, estas instituciones constituyen la pieza clave al momento de exportar, esto sumado a la iniciativa del sector por internacionalizar sus productos, entre las instituciones con mayor relevancia a nivel nacional se encuentran:

### **3.1 CENTRO DE TRÁMITES DE EXPORTACIÓN (CENTREX).**

Fue creado en 1987, dentro de la Ley de Fomento de las Exportaciones, era parte del Ministerio de Comercio Exterior, el cual fue absorbido por el Ministerio de Economía, en julio de 1989.

---

<sup>12</sup> Datos según CONARTE

A partir del 19 de septiembre de 1989, el CENTREX es administrado por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) y se le proporcionó de su Reglamento. En la actualidad esta Institución sigue administrada por el BCR, encaminada a la misma dirección, ayudar al exportador.

Los objetivos principales de esta Institución son:

1. Agilizar, simplificar y centralizar los trámites administrativos de las Instituciones participantes en la actividad exportadora.
2. Coordinar a las instituciones involucradas en la actividad exportadora.
3. Brindar asesoría a los exportadores, importadores e inversionistas potenciales.
4. Administrar los acuerdos y esquemas preferenciales de comercio relacionados con las exportaciones.
5. Impulsar y participar en el desarrollo de proyectos de comercio exterior.<sup>13</sup>

### **3.2 SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR (SICEX)**

Es un sistema que enlaza por medio de la Internet, a los exportadores, Instituciones del Estado, Organismos vinculados al comercio exterior y al Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).

Tiene como objetivo fundamental: la facilitación, simplificación y autorización de los documentos de exportación, para contribuir institucionalmente a la competitividad de El Salvador, en el Comercio Mundial.<sup>14</sup>

### **3.3 FONDO DE FOMENTO DE EXPORTACIONES (FOEX)**

Es un fondo con recursos públicos, creado por el Ministerio de Economía con apoyo del Banco Mundial y a través del Programa Nacional de Competitividad, con el propósito de incentivar las exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas exportadoras.<sup>15</sup>

### **3.4 MINISTERIO DE ECONOMÍA (MINEC)**

Esta Institución Gubernamental tiene como uno de sus objetivos primordiales el contribuir al desarrollo de la competencia y competitividad de actividades productivas tanto para el mercado interno como para el externo a

---

<sup>13</sup> CENTREX (Centro de Trámites de Exportaciones) [www.centrex.gob.sv](http://www.centrex.gob.sv)

<sup>14</sup> CENTREX (Centro de Trámites de Exportaciones) [www.centrex.gob.sv](http://www.centrex.gob.sv)

<sup>15</sup> [www.foex.gob.sv](http://www.foex.gob.sv)

través de la promoción de las inversiones y del crecimiento de las exportaciones mediante un esquema claro y transparente de acción que impida la existencia de barreras discrecionales a los agentes económicos.

Otra de sus funciones es definir la política comercial del país, el seguimiento e impulso a la integración económica centroamericana, fortalecer los flujos de comercio e inversión y el desarrollo de las negociaciones comerciales con terceros países y organismos multilaterales.<sup>16</sup>

### **3.5 MINISTERIO DE HACIENDA**

El Ministerio de Hacienda con el fin de promover las exportaciones, de la mano del Gobierno de El Salvador y el Ministerio de Economía, ha creado el incentivo de devolución del 6% del valor del FOB (Franco A Bordo) presentado en la factura comercial de todas las exportaciones de productos no tradicionales realizadas fuera del área centroamericana.<sup>17</sup>

### **3.6 AGENCIA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DE EL SALVADOR (EXPORTA EL SALVADOR)**

Apoya a las empresas exportadoras salvadoreñas y con potencial de exportación, con información y financiamiento para poder participar en feria.

Como también es la agencia oficial de exportaciones de El Salvador, que facilita y promueve de manera ágil, oportuna y eficaz, el acceso de las empresas a los servicios, mecanismos de apoyo y programas tanto públicos como privados, que le permitan insertarse eficaz y sostenidamente en los mercados internacionales claves, para incrementar las exportaciones.<sup>18</sup>

### **3.7 OFICINA CAFTA**

Esta oficina del Ministerio de Economía proporciona orientación y capacitación a los interesados en conocer detalles sobre el tratado de libre comercio con Estados Unidos (CAFTA) y exportar a los Estados Unidos.<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv)

<sup>17</sup> Guía de exportación, EXPORTA El Salvador. Pág. 19. Junio 2006

<sup>18</sup> [www.exporta.gob.sv](http://www.exporta.gob.sv)

<sup>19</sup> [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv)

### **3.8 CÁMARA SALVADOREÑA DE ARTESANOS (CASART)**

CASART es una entidad no gubernamental que se originó en octubre del año 1998, a partir del Programa de Desarrollo de Artesanías PRODESAR que fue financiado por la Unión Europea desde 1989 hasta 1998. Su finalidad es impulsar el desarrollo del sector artesanal del país.

CASART en la actualidad ofrece servicios especializados en las áreas de:

- Asistencia técnica que pretende insertar y mantener los productos artesanales en los mercados a través de sistemas de organización microempresarial eficaces.
- Capacitación en áreas técnicas y especializadas.
- Servicios integrales de apoyo empresarial, tales como: manejos contables, documentación jurídica, catálogos digitales, etc.
- Línea de créditos dirigida especialmente a los artesanos afiliados, la cual facilita la inversión de capital de trabajo.
- Mercadeo y ventas: comercialización directa de productos artesanales a través de la organización de diferentes eventos y áreas directas de organización.<sup>20</sup>

### **3.9 CENTRO DE DESARROLLO ARTESANAL (CEDART)**

CEDART, el Centro de Desarrollo Artesanal, forma parte de un proyecto de CONAMYPE, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. Entre los servicios que se brindan son capacitaciones, asistencia técnica, comercialización, apoyo en nuevos diseños, cofinanciamientos para eventos de comercialización para eventos nacionales e internacionales, y formulación de estrategias de negocio. Además cuenta con una sala de venta que sirve de enlace entre productores y comercializadores. Otro de los servicios que el CEDART brinda es apoyo a los artesanos en comercio electrónico, ya que se cuenta con un centro de computo en donde se fortalece constantemente en el manejo de paquetes informáticos para que estos puedan llevar sus registros y contabilidad de la mejor manera y se hace uso del Internet como una herramienta de comercialización.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> [www.clic.org.sv](http://www.clic.org.sv)

<sup>21</sup> [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv)

### **3.10 FONDO DE DESARROLLO PRODUCTIVO (FONDEPRO)**

El Fondo es producto de una iniciativa del Gobierno de El Salvador a través del Ministerio de Economía, para fomentar el desarrollo de las exportaciones, la calidad, la asociatividad, la productividad, la innovación, incluyendo adopción e incorporación de mejoras tecnológicas y otras líneas de apoyo que en el futuro se necesiten, siempre y cuando apoyen el fortalecimiento competitivo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME's), a través del cofinanciamiento no reembolsable de hasta el 70 % del costo total de un Proyecto o una iniciativa puntual.<sup>22</sup>

### **3.11 COMISION NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ( CONAMYPE).**

La Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa CONAMYPE, es una institución creada en 1996. A partir del mes de junio de 1999, CONAMYPE pasó a formar parte del Ministerio de Economía. Este giro institucional respondió a la intención de que CONAMYPE contribuyera de una forma eficaz al desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, como parte de los planes de desarrollo económico del país.

El sistema de apoyo hoy mas que antes se fundamenta en un concepto de amplia participación de ONG's, fundaciones, gremiales empresariales, programas de apoyo, la cooperación externa y por supuesto los empresarios.

Dentro de los objetivos que enmarca el apoyo de CONAMYPE al sector empresarial se encuentran:

- Constar de un marco normativo y conceptual de desarrollo de la MYPE y de las instituciones que apoyan al sector.
- Facilitar, mejorar y dinamizar el acceso de la MYPES a servicios calificados del desarrollo empresarial.
- Posibilitar y promover los mecanismos de acceso al crédito por parte de la MYPES.
- Fomentar la sociatividad productiva como estrategia para mejor la competitividad de la MYPES.
- Informar y difundir el sistema MYPE.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv)

<sup>23</sup> [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv)

## 4. CLASIFICACION DE EXPORTACIONES

### 4.1 ECONOMICO:

#### 4.1.1 Tradicionales.

Son los productos sobre los que se basa una economía, no son diferenciados, es decir, tienen iguales características en todo el mundo. Cada país tiene sus propios productos tradicionales. Para el Salvador se consideran: El Café, el azúcar, el camarón.

#### 4.1.2 No tradicionales.

Son diferenciados, es decir, tienen calidad y características diferentes en todo el mundo (competitivos). En el mundo existe una gama amplia de productos. En El Salvador son todos los productos diferentes al café, camarón, azúcar; entre los cuales se encuentran las artesanías.<sup>24</sup>

### 4.2 POR REGIMEN ADUANERO:

- Definitiva
- Temporal
- Para perfeccionamiento pasivo (Maquinaria a reparación).
- Con reimportación en el mismo estado (Ferias)
- Sin valor comercial
- Devolución.
- Re-exportación
- Maquila
- Recinto fiscal: ventas al Depósito para Perfeccionamiento Activo (DPA) o ZONA FRANCA.

A continuación se detalla cada una de ellas:

---

<sup>24</sup> Informe CENTREX (Banco Central de Reserva de El Salvador) [www.centrex.gob.sv](http://www.centrex.gob.sv)

**a) Exportación Definitiva:**

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).

**b) Temporal para perfeccionamiento pasivo:**

Se entiende por exportación temporal, los bienes que salen de país por tiempo limitado, con la obligación de retornarlos al término del plazo estipulado, estos pueden ser: maquinaria, repuestos para su reparación, envases vacíos, etc.

Se marca el espacio que indica Temporal. Si fuese necesario de debe presentar una carta explicativa al CENTREX, en la que se detalle el motivo de la exportación temporal, su estadía fuera y retorno aproximado al país.

**c) Temporal con reimportación en el mismo estado.**

Bienes que salen temporalmente del país con el objetivo de ser exhibidos o para cualquier finalidad y que serán reimportados sin haber sido transformados, ni reparados.

**d) Exportación Sin Valor Comercial:**

Se entenderá como el envío de bienes para donaciones, tales como: muestras, bonificaciones, publicidad, etc. En la solicitud de exportación debe presentarse la factura comercial de exportación (original y dos copias), en la cual debe incluirse la descripción de mercancías y sus respectivos valores en US dólares. En caso necesario deberá anexar una nota explicativa de los aspectos más relevantes de la exportación.

**e) 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.

En caso de que sea devolución de mercancías que ingresaron al país, dentro de la ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, deberá presentar una Resolución del Ministerio de Hacienda en el cual se autoriza dicha transacción.

#### **f) Reexportación:**

Es la exportación de bienes previamente importados y que tendrán como destino otro país, pudieran ser el país del cual se importó, pero que el bien se remite a una empresa o empresa diferente del proveedor original. En la solicitud de Registro de Exportación debe marcar espacio que indica reexportación.

#### **g) Maquila.**

Aquella operación contratada por una persona natural o jurídica, domiciliada en el extranjero, con un exportador salvadoreño, a quien suministrará las materias primas, piezas o componentes para que sean ensamblados por cuenta del contratante quien será el consignatario de los bienes.

#### **h) Recinto fiscal.**

Ventas que todo exportador nacional realice a Zonas Francas y/o Depósitos para Perfeccionamiento Activo (DPA), locales y al resto de países de Centroamérica.

## **5. TÉRMINOS UTILIZADOS PARA EXPORTAR E IMPORTAR.**

### **5.1 Los INCOTERMS (Términos de Comercio Internacional)**

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

“Lo que se pretende es uniformar las distintas interpretaciones y costumbres dadas del país en lo relacionado al comercio internacional a fin de evitar malos entendidos que ocasionan pérdidas de dinero, tiempo y negocios entre las partes”.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Según el Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000, Barcelona, España, 1999

Algunos de los INCOTERMS vigentes son los siguientes:

- **Exworks.** Que significa en fábrica, en almacén, en plantación, en base a este término, el vendedor asume responsabilidades mínimas, pues el lugar de entrega de la mercadería es en la fábrica misma. Es el comprador el que absorbe los costos y riesgos desde ese punto hasta el país de destino.
- **Free Carrier.** Significa “Libre en el transportista”. Este segundo término se ha establecido debido al desarrollo del transporte para el comercio internacional, cuya principal manifestación es el contenedor. La mercadería se entrega al transportista en el lugar prefijado de antemano y a partir de allí se transfiere las responsabilidades al comprador.
- **FAS, Free Alongside Ship.** (Mencionar el puerto de embarque), que significa libre costado del buque. Expresión que indica que la mercancía deberá entregarse al costado del barco en la forma acostumbrada en el puerto.
- **FOB, Free On Board.** (Mencionar el Puerto de embarque), que significa libre a bordo. Este término indica que la mercadería deberá entregarse a bordo del barco en el puerto convenido. Dicha mercadería se considera entregada, y las responsabilidades transferidas al comprador, cuando este ha traspasado la borda del buque.
- **CFR, Cost and Freight.** (mencionar el puerto de destino), significa costo y flete y quiere decir que además de colocar la mercadería a bordo del buque (FOB), el vendedor asume la responsabilidad de pagar los costos adicionales y el flete requerido para hacer llegar la mercadería al puerto de destino convenido.
- **CIF, Cost Insurance and Freight.** (Puerto de destino) significa “Costo, Seguro y Flete” y quiere decir que además de las obligaciones consignadas, el vendedor contrata el seguro que amparara la mercadería desde el puerto de embarque hasta el de destino convenido.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup>Según el Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000, Barcelona, España, 1999

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

El término Free On Board (FOB) a diferencia del Free Alongside Ship (FAS), implica la responsabilidad del vendedor de no solo colocar la mercadería al costado del buque, sino de cargarla al mismo.

## 5.2 Términos utilizados en el transporte internacional.

En el transporte internacional el empresario dispone de diferentes medios para transportar la mercadería hasta el lugar de destino. Estos tipos de transporte son el marítimo, el aéreo, el terrestre, el ferroviario y, además el correo. “En el transporte internacional se manejan algunos términos que se utilizan para clasificar la mercancía que será exportada y que a continuación se detallan”;<sup>27</sup>

- **El Embalaje:** Es el empaque que se utiliza para el transporte, manejo y almacenamiento de la mercadería; protege el producto desde la salida de la fábrica hasta el punto de destino.
- **Carga General:** Es la mercadería transportada en cajas, sacos, barriles, etc., o en cualquier otro recipiente que proteja al producto.
- **La Carga a Granel:** Es aquel que no necesita de envase inmediato y puede transportarse en barcos especiales. Esta carga puede ser líquida (petróleo, aceite, etc.) o sólida (maíz, arroz, trigo, etc.).
- **Carga Refrigerada:** Es aquella que necesita determinada temperatura para conservarse en perfecto estado (carne, medicamentos, etc.).
- **La Carga Preestringada:** Es la carga general que se acomoda en pilas y / o bultos. Se amarra con eslingas (cuerdas de metal) y se levanta por medio de grúas, lo cual permite la manipulación de la mercadería en forma eficaz.

---

<sup>27</sup> Según la Revista Forum del Comercio Internacional, (Brasil, Vol. 4, 1972). Se expone los términos del Transporte Internacional para la Exportación de Productos.

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

### 5.3 MEDIO DE TRANSPORTE Y CONDICIONES DE ENTREGA.

Al redactar las condiciones de entrega se deben determinar y definir los aspectos siguientes:

- Fechas de entrega.
- Requisitos sobre el embalaje.
- Transmisión del riesgo (título sobre las mercancías).
- Recepción (aceptación de las mercancías, si cumplen las normas y la descripción del contrato).

### 5.4 OPCIONES DE TRANSPORTE.

En cuanto al transporte existen opciones, que se diferencian con rapidez, el costo y seguridad.

- Transporte Aéreo
- Transporte Marítimo
- Transporte Terrestre

En el cuadro 3, se muestran las ventajas y desventajas de cada uno de los tipos de transporte y además los cuales se diferencian de acuerdo a su rapidez , el costo y seguridad.

**CUADRO 3.****VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE.**

<b>VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE</b>	
<b>TRANSPORTE AÉREO</b>	
<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapidez. Es idóneo para mercancías urgentes y perecederas.</li> <li>• Fiabilidad. Existe regularidad y generalmente puntualidad.</li> <li>• Seguridad.</li> <li>• Menores costos de seguro y embalajes. Derivados de la seguridad.</li> <li>• Menores gastos financieros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo del transporte</li> <li>• Capacidad limitada lo cual no lo hace apto para transporte de grandes volúmenes.</li> <li>• Prohibido y restringido para ciertos productos peligrosos.</li> </ul>
<b>TRANSPORTE MARÍTIMO</b>	
<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarifas mas bajas</li> <li>• Transporte en masa de grandes volúmenes</li> <li>• Diversidad y especialización en tipos de buques.</li> <li>• Regulaciones internacionales uniformes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baja velocidad.</li> <li>• Seguro más costoso.</li> <li>• Embalajes mas costosos</li> <li>• Costos portuarios</li> <li>• Mayores riesgos de saqueo y deterioro.</li> <li>• mayores costos financieros.</li> <li>• Frecuencias más espaciadas.</li> </ul>
<b>TRANSPORTE TERRESTRE</b>	
<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrega segura y directa de los bienes al destinatario.</li> <li>• Manoseo mínimo de cargas.</li> <li>• Entrega rápida en distancia corta.</li> <li>• Embalajes mas simples y de bajo coste.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solo recomendable en cortas y mediana distancias.</li> <li>• Limitado en capacidad.</li> </ul>

## 5.5 DOCUMENTOS Y CERTIFICACIÓN UTILIZADOS EN IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

**Declaración de Mercancías:** Este documento sirve para efectuar el registro y descargo de las mercaderías depositadas, en los recintos aduaneros. “Es también el mandamiento de ingreso, para poder efectuar la cancelación o caución en su caso, de los impuestos de importación correspondientes.”<sup>28</sup>

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

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

La Declaración de Mercancías debe ser presentada por el interesado o su representante, pero será formulada por la aduana, previa presentación de los documentos exigibles en los casos siguientes: Registros de mercancías incluidas en Tratados de Libre Comercio, mercancías favorables traídas por viajeros como equipaje, objetos traídos como pequeñas encomiendas; mercancías destinadas a los Cuerpos Diplomáticos y Consular, extranjeras; y Municipalidades.

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

**Conocimiento de Embarque:** Este es el único documento por medio del cual el importador puede comprobar el derecho de propiedad o de dominio de la mercancía. Su presentación para efectos de registro es

---

<sup>28</sup> Según [www.camarasal.com.sv](http://www.camarasal.com.sv) Página electrónica de la Cámara de Comercio de El Salvador, la cual se extrajo las ideas centrales correspondientes a las pólizas de exportación e importación.

indefectible. “En caso de extravió puede suplirse con una certificación del mismo, extendidas por la Corte de Cuentas de la Republica.”<sup>29</sup>

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

**Certificado de Análisis:** El objeto de la exigencia de este documento es conocer el grado de pureza o de las materias que componen algunos productos, como manteca de cerdo, harina de trigo, aceite de hígado de bacalao, harina de centeno y abonos químicos o naturales.

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

### 5.5.1 DOCUMENTOS COMERCIALES

- **Lista de Empaque:** Este documento que en algunos casos puede obviarse, se utiliza principalmente para que el importador consignatario y las autoridades aduaneras, identifiquen las mercaderías con facilidad en el puerto de destino sobre todo cuando la carga es heterogénea y numerosa, es decir, cuando se envían bultos y cajas de diferentes tamaños, peso, contenido, etc.<sup>30</sup>
- **Factura Pro Forma:** Este documento se utiliza para informar al comprador de los términos en que se esta en disposición de vender y constituye por ello una oferta preliminar que, de ser aceptada por el comprador, su contenido se traslada a una factura comercial que ampara ese embarque, pero tiene la leyenda “Pro Forma” en la parte superior, la cual le da carácter de provisional. No todas las transacciones se realizan mediante el envío anticipado de una factura por – forma a petición del comprador, pero en los casos en que se utiliza y el comprador la acepta, se procede efectuar la exportación.

---

<sup>29</sup> De acuerdo a los Requisitos para Exportar de la Cámara de Comercio e Industrias de El Salvador, 2006.

<sup>30</sup> Según Registro de exportador, Banco Central de Reserva de El Salvador, Departamento de Tramites de Exportación. 2006

- **Formulario Aduanero Único Centroamericano:** Este documento sirve como Declaración de Mercancías, hace las veces de certificado de origen y factura comercial, por lo tanto, las mercaderías originarias de El Salvador que se destina a Centro América deben ampararse en este documento.
- **Formulario Aduanero para la Aplicación del Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial El Salvador - Panamá:** El Salvador suscribió este tratado con la Republica de Panamá en 1970 con el fin de certificar el origen de los productos y para que sirviera a la vez como factura comercial. El tratado contempla un listado de productos de ambos países, los cuales al ser objeto de intercambio deben ampararse en el citado documento, para gozar de las preferencias acordadas.<sup>31</sup>

## 5.5.2 DOCUMENTOS ADMINISTRATIVOS

- **Registro como Exportador:** Toda persona natural o jurídica que vaya a realizar por primera vez una exportación deberá registrarse en el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) como exportador. El objetivo es controlar el ingreso de las divisas que se generan de las ventas al exterior.
- **Solicitud de Registro de Exportación:** Para todas las exportaciones es necesario llenar y presentar al Centro de Trámites de Exportación la solicitud de registro de exportación. Este documento le permite al Banco Central de Reserva de El Salvador conocer las condiciones y términos en los cuales se exporta; además, controla la entrada de divisas al sistema bancario. La solicitud de registro de exportación deberá ser solicitada y presentada con anticipación, de manera que cuando el embarque este listo para ser efectuado no haya demoras. Una vez aprobada la exportación, el BCR extiende el registro de exportación, el cual se entrega al exportador para que este lo presente ineludiblemente en la aduana de salida.

## 5.5.3 GUÍA DE EXPORTACIÓN

### CONCEPTO

Una Guía es básicamente un documento corto que explica un proceso u operación resuelta. La idea de esto es explicar brevemente un problema y detallar la solución. <sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Según Registro de exportador, Banco Central de Reserva de El Salvador, Departamento de Tramites de Exportación. 2006

<sup>32</sup> [www.guias.gulbac.usta.org.ar](http://www.guias.gulbac.usta.org.ar)

Es común que las personas o empresas utilicen guías para encontrar soluciones a sus problemas o respuestas a sus preguntas. Esta gran posibilidad se sostiene gracias al esfuerzo y el buen gesto de otras personas o Instituciones, que encuentran una solución interesante, explicando el proceso y publicando esta información permitiendo que otros también se beneficien de su hallazgo.<sup>33</sup>

### **OBJETIVO DE UNA GUIA DE EXPORTACIÓN.**

El objetivo de una guía de exportación es básicamente resumir los pasos que deben de seguir las personas naturales y jurídicas que desean exportar sus mercancías.

Esta clase de guías les ayudan a seguir los pasos, identificar los puntos mas importantes, y desarrollar un fundamento para aplicarlo como una estrategia de mercado.

## **6. INFORMACIÓN GENERAL DE LOS TRATADOS COMERCIALES VIGENTES EN LA REPUBLICA DE EL SALVADOR.**

### **6.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).**

Un Tratado de Comercial, es un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Para poder exportar productos aprovechando la firma de tratados de libre comercio, existen algunos requisitos que todo exportador debe considerar. Estos requisitos están relacionados al tipo de producto a exportar, al sector al que pertenece y el impacto en las industrias nacionales de los países suscriptores del tratado.

### **6.2 REQUISITOS NECESARIOS PARA EXPORTAR ATRAVES DE LOS TLC'S**

Para poder exportar productos aprovechando la firma de TLC, existen ciertas restricciones o requisitos que el exportador debe considerar. Estos requisitos están relacionados al tipo de producto a exportar, al sector productivo al que pertenece, a continuación de presenta los requisitos necesarios:

---

<sup>33</sup> [www.guias.gulbac.usta.org.ar](http://www.guias.gulbac.usta.org.ar)

**Cuadro 4.****REQUISITOS PARA EXPORTAR A TRAVÉS DE LOS TLC'S**

REQUISITOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El producto a exportar debe ser originario del país exportador.</li> <li>• La materia prima principal con que se elabora el producto no puede ser originaria del país al que se desea exportar.</li> <li>• Estar considerado dentro de la lista de productos beneficiados por la Desgravación Arancelaria en el acuerdo comercial entre los dos países firmantes.</li> <li>• No causar daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional de cada uno de los países suscriptores.</li> </ul>

*FUENTE: Ministerio de Economía.*

**6.2.1 OBJETIVOS DE LOS TLC'S**

Dentro de los objetivos principales que persiguen los Tratados de Libre Comercio se encuentran los siguientes:

- Eliminar barreras que afecten o disminuyan el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

## 6.2.2 VENTAJAS DE LOS TLC'S

Los tratados de Libre Comercio traen consigo ventajas como:

- Fortalecer los vínculos de amistad y el espíritu de cooperación existente entre sus pueblos.
- Alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales.
- Propiciar un mercado mas extenso y seguro para los bienes producidos y el intercambio reciproco de servicios en sus territorios.
- Elevar la competitividad del sector servicios, requisito, para la facilitación del comercio de mercancías y el flujo de capitales y tecnologías, contribuyendo de manera determinante a consolidar la competitividad sistemática de los países en la zona de libre comercio.
- Establecer un ordenamiento jurídico con reglas claras, transparentes y de beneficio mutuo para la promoción y protección de las inversiones, así como del intercambio comercial de sus bienes y servicios.
- Reforzar la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- Proteger los derechos de propiedad intelectual.
- Crear oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida en sus respectivos territorios.
- Promover el desarrollo económico de manera congruente con la protección y conservación del medio ambiente, así como con el desarrollo sostenible.
- Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar sus relaciones económicas.
- Mejorar la capacidad de negociación de las partes en los foros comerciales en que participen conjuntamente.

## **6.3 TRATADOS, ACUERDOS Y CONVENIOS COMERCIALES SUSCRITOS CON OTROS PAISES**

### **6.3.1 TRATADO REGIONAL DE LIBRE COMERCIO (CAFTA).**

El Tratado de Libre Comercio para la República Dominicana y Centro América (CAFTA), (por sus iniciales en Inglés) es el último en una serie de convenios en los que Estados Unidos han entrado con sus vecinos del Hemisferio Occidental.

El CAFTA es un Tratado regional de libre comercio entre los Estados Unidos y cinco países de Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Costa Rica; La República Dominicana se hizo parte del pacto en marzo de 2004, después de que terminaron las negociaciones con los países Centroamericanos.

Dentro de los productos que tienen acceso inmediato en este tratado, se encuentran los siguientes: la carne bovina, pechugas de pollo congeladas y refrigeradas, yogurt, mantequilla, algunos quesos, productos hortícolas y frutales, aceite de maní, aceites de vegetales y margarina, entre otros, siempre y cuando, Centroamérica atendiera de igual forma los productos de interés de EEUU.

### **6.3.2 AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA).**

Área de Libre Comercio de las Américas. Acuerdo propuesto en 1994 durante la Reunión de Jefes de Estado del Continente, realizado en Miami, tiene como meta eliminar las barreras aduaneras entre los países de la Región.

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es el nombre oficial con que se designa la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN ó TLC) a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, excepto Cuba. <sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/ALCA>

### **6.3.3 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)**

En busca de la integración comercial latinoamericana, en 1980 se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) por el Tratado de Montevideo, entre cuyos objetivos se encuentran: establecer a largo plazo, en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano a través del uso de tres instrumentos o mecanismos, principalmente:

- a. Preferencias arancelarias de alcance regional.
- b. Acuerdos comerciales de alcance parcial.
- c. Acuerdos de complementación económica.

### **6.3.4 EL SALVADOR Y REPUBLICA DOMINICANA**

El 3 de marzo de 2000, los Gobiernos de El Salvador y la República Dominicana, suscribieron en Santo Domingo, República Dominicana, un protocolo al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana, ratificado por El Salvador.

Este Tratado permitirá expandir y diversificar los mercados; promover condiciones de libre competencia; eliminar las barreras al comercio, al movimiento de capitales y de personas de negocios; pero además se aumentaran las oportunidades de inversión para ambos países.

Un aspecto importante de señalar, es que El Salvador se convierte en el primer país de Centroamérica en ingresar al mercado Dominicano, hecho que proporciona mayores beneficios a nuestros productores.

Los productos salvadoreños recibirán trato nacional, es decir que serán tratados de igual manera que los productos dominicano.

Los productos principalmente beneficiados con este tratado son: los medicamentos, telas, bebidas alcohólicas, prendas o complementos de vestir, aluminio y sus manufacturas, productos químicos, material eléctrico, manufacturas y papel de cartón, textiles confeccionados, tejidos de algodón, herramientas , plásticos, jabones, manufacturas de madera y algodón. Esto significa que la industria de El Salvador tiene muchas posibilidades de competir con mejores precios en el mercado Dominicano.

### 6.3.5 EL SALVADOR Y REPUBLICA DE MÉXICO

Es considerado como un acuerdo de nueva generación en virtud de incluir disposiciones que van mas allá del comercio de bienes como lo son el comercio de servicios e inversiones así como también disposiciones específicas aplicables al comercio de bienes.

El TLC con México entro en vigencia el 15 de marzo de 2001, logrando en ese año duplicar las exportaciones en comparación al año 2000, pero las expectativas siguen en aumento.<sup>35</sup> Los principales productos de exportación hacia México y que constituyen el 81.95% del total de exportaciones al mercado Azteca son los productos de papel impreso, hilados y tejidos, empaques para medicamentos y alimentos, batas y pijamas de algodón, hachas y machetes y cueros de bovinos.

Además el restante 18.05% de las exportaciones a México lo constituyen productos como artesanías de cuero y madera, cajas de cartón, calzado. Tornillo, estuches para joyas, semilla de marañon, botas de hule, zippers, entre otros. La mayoría de estos productos son elaborados por micro y pequeñas empresas que han encontrado otros nichos de mercado tras demostrar la calidad de sus productos.<sup>36</sup>

### 6.3.6 EL SALVADOR Y REPUBLICA DE PANAMA<sup>37</sup>

El salvador cuenta con un acuerdo con Panamá vigente desde 1970, el cual por ser previo a los acuerdos no posee los mecanismos acordes al actual sistema de comercio, la normativa adecuada y la cobertura en cuanto a cantidad de productos beneficiados es limitada.

La característica principal de este tratado, consiste en que el comercio no es extensivo a todos los productos, sino que esta limitado a aquellos que a cada país le interesa promover. El tratado tiene por objeto alcanzar una integración progresiva de sus economías, lograr ampliación de sus mercados, incrementar la producción y propender hacia la coordinación de sus políticas arancelarias y de incentivos fiscales al desarrollo industrial.

---

<sup>35</sup> Ministerio de Economía

<sup>36</sup> Palabras de Ministro de Economía Lic. .Miguel Lacayo. 2002

<sup>37</sup> Tesis "Diseño de una estrategia Competitiva para el sector artesanías de El Salvador ante los diferentes Tratados comerciales" Pág.46. Galdamez Campos, Roberto Carlos y otros.

El Ministerio de Economía afirma que “el intercambio comercial entre El Salvador y Panamá ha sido favorable para el país, siempre y cuando no se incluyan importaciones procedentes de la zona del Canal, es decir, las re-exportaciones de Panamá.”

Entre los productos y servicios incluidos están : banca con sede panameña con al menos 5 años de estar funcionando en Panamá, al igual que las compañías de seguros; papel empaque, papel etiqueta, perfiles de aluminio, herramientas, jabones, detergentes, dulces, galletas, pasta de dientes, electrodomésticos, champú, cerveza ( cero arancel inmediato, cemento (desgravación en 5 años), hierro.

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

### **6.3.7 EL SALVADOR Y REPUBLICA DE CHILE<sup>38</sup>**

La Asamblea Legislativa Salvadoreña aprobó el TLC con Chile el 4 de octubre de 2001.

De acuerdo con información al Ministerio de Economía de El Salvador, el libre comercio con los chilenos traerá los siguientes beneficios al país y a los empresarios: traerá empleos, elevara las exportaciones a unos \$20 millones en el los primeros años de vigencia del TLC, el 80% de los productos salvadoreños entraran a la mercado chileno sin pagar aranceles. Chile deberá esperar cinco años para que su mercadería deje de pagar aranceles en El Salvador.

Entre los productos principales de exportación se encuentran: adornos de madera, camisetas interiores y batas de algodón, hilo de filamento sintético, calzado de suela natural, algunas manufacturas plásticas, lana de hierro o de acero y tela y confecciones en general.

---

<sup>38</sup> Tesis “Diseño de una estrategia Competitiva para el sector artesanías de El Salvador ante los diferentes Tratados comerciales” Pág.48. Galdamez Campos, Roberto Carlos y otros.

### 6.3.8 INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE<sup>39</sup>

Con fecha 18 de mayo de 2000 se sancionó y promulgó la Ley de Asociación Comercial de los Estados Unidos – Cuenca del Caribe, la cual otorga a países de Centro América y del Caribe, beneficios comerciales por medio de condiciones preferenciales de acceso al mercado de los Estados Unidos de América para bienes manufacturados que anteriormente estaban excluidos de las preferencias.

Esta Ley concede desde el 31 de octubre de 2000 hasta el 30 de septiembre de 2008 un tratamiento libre de aranceles y libres de cuotas para vestuario ensamblado en la región con tela de EE.UU. también comprende el vestuario ensamblado en la región con hilo de coser de los EE.UU.

La ampliación de la ICC también contempla beneficios arancelarios para calzado, atún, productos derivados del petróleo, relojes y piezas de relojes y los artículos de equipaje de material textil ensamblados en El Salvador con telas elaboradas y cortadas en los EE.UU..

Los principales elementos del programa son:

- Entrada libre de impuestos a Estados Unidos de América (EUA). Sin embargo, debe tomarse en cuenta que los productos elegibles para la entrada exenta de los impuestos aduanales, pueden estar sujetos a impuestos federales sobre el consumo.
- Incremento en la ayuda económica de los EUA a la región.
- Incentivar el esfuerzo propio de los países de la Cuenca del Caribe.
- Una reducción de impuestos en los EUA, a las compañías que celebren convenciones en países aceptables, a fin de incrementar el turismo.
- Apoyo de otros socios comerciales de instituciones multinacionales de desarrollo, tales como: El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), la implementación del Caribbean Canadá, ya que Canadá otorga beneficios al Caribe.

Para entrar a los Estados Unidos, debe satisfacer los criterios siguientes:

---

<sup>39</sup> Tesis "Diseño de una estrategia Competitiva para el sector artesanías de El Salvador ante los diferentes Tratados comerciales" Pág.50. Galdamez Campos, Roberto Carlos y otros.

- Que sea cultivado, producido o fabricado en uno o mas países de la Cuenca del Caribe y exportado directamente a los EUA.
- El producto que se ofrezca debe ser un artículo de comercio, completamente diferente de los materiales extranjeros empleados en su fabricación debe demostrar un esfuerzo significativo en la producción.

### **Cuadro 5.**

Resumen de acuerdos y tratados de libre comercio.

<b>TEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>VENTAJAS</b>
Acuerdos y Tratados de Libre Comercio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las partes.</li> <li>• Promover condiciones de libre competencia dentro de la Zona de Libre Comercio.</li> <li>• Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Alcanzar</i> un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales.</li> <li>• <i>Propiciar</i> un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y el intercambio reciproco de servicios en sus territorios.</li> <li>• <i>Reforzar</i> la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.</li> <li>• <i>Mejorar</i> la capacidad de negociación de las partes en los foros comerciales en que participen conjuntamente.</li> </ul>

**Fuente:** Tesis de " Diseño de una estrategia Competitiva para el sector artesanías de El Salvador ante los diferentes Tratados comerciales" . Galdamez Campos, Roberto Carlos y otros.

**Cuadro 6.****Acuerdos Comerciales firmados y por firmar**

ACUERDOS	FIRMADOS	POR FIRMAR
1.República Dominicana	X	
2.República de México	X	
3.República de Panamá	X	
4.República de Chile	X	
5.Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).	X	
6.Tratado General de la Integración Económica y Centroamericana.	X	
7.Triangulo Norte de Centroamérica.	X	
8.Sistema Arancelario Centroamericano.		
9.Otros acuerdos y tratados de alcance parcial (EE.UU., Venezuela, Canadá).		

**Fuente:** Tesis de " Diseño de una estrategia Competitiva para el sector artesanías de El Salvador ante los diferentes Tratados comerciales" . Galdamez Campos, Roberto Carlos y otros

**7. ADUANAS DE EL SALVADOR<sup>40</sup>**

Por definición, aduana es el servicio gubernamental responsable de la valuación y cobranza de los derechos e impuestos por importaciones, exportaciones y de la aplicación de otras leyes y reglamentos relacionados con la importación, tránsito y exportación de bienes. En las aduanas de El Salvador se tramitan exportaciones hacia todo el mundo. Las aduanas en el país se distribuyen de la siguiente forma:

<sup>40</sup> [www.exporta.gob.sv](http://www.exporta.gob.sv)

**Cuadro 7.**

Aduanas que existen en el país y su ubicación.

<b>Aduana</b>	<b>Nombre</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Distancia desde S.S. (KM)</b>
<b>Terrestre</b>	San Bartolo	San Salvador	11.5
	Santa Ana	Santa Ana	63
	Anguiatu	Santa Ana	125
	San Cristóbal	Santa Ana	97
	El Poy	Chalatenango	97
	La Hachadura	Ahuchapan	125
	Chinamas	Ahuachapan	115
	El Amatillo	La Unión	205
<b>Marítima</b>	Acajutla	Sonsonate	84
	Cutuco	La Unión	200
<b>Aérea</b>	Aeropuerto Internacional	La Paz	44

Fuente: COEXPORT( Corporación de Exportadores de El Salvador).

# CAPITULO II

## **CAPITULO II**

### **DIAGNÓSTICO DE LOS TRÁMITES Y COSTOS DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO**

La investigación fue orientada a obtener información de los artesanos del Municipio de Ilobasco, con lo cual se pretendió identificar la situación actual y oportunidades de exportación de sus productos, así también los aspectos que se consideraron más relevantes al momento de tomar la decisión de exportar, lo que permitió la elaboración de una guía de tramites de exportación que incluya la información necesaria y útil para los artesanos.

#### **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

¿En que medida el diseño de una guía de trámites de exportación, contribuirá a incentivar la exportación de artesanías de barro producidas en el Municipio de Ilobasco?

## **2. OBJETIVOS**

### **a. GENERAL**

Realizar un diagnóstico de la situación actual de los artesanos del Municipio de Ilobasco, para determinar las necesidades de información acerca de los trámites de exportación, con el fin de elaborar una guía de trámites de exportación de acuerdo a sus deficiencias.

### **b. ESPECIFICOS**

- Definir la información básica necesaria sobre las exportaciones de artesanías, para poder agilizar dicho proceso.
- Conocer la necesidad que tienen los artesanos del Municipio de Ilobasco de una guía de exportación la cual ayude a incrementar sus ingresos.
- Conocer las razones que impiden a los artesanos tomar la decisión de no aprovechar las oportunidades de ampliar sus mercados, mediante la exportación de sus productos.

### **3. HIPÓTESIS**

#### **a. GENERAL**

El diseño de una guía de trámites y sus costos del proceso de exportación de artesanías, contribuirá al incremento del número de artesanos que se dediquen a la producción y comercialización de artesanías para su exportación.

#### **b. ESPECIFICAS**

- La identificación de la información necesaria sobre las exportaciones permitirá a los artesanos conocer y agilizar el proceso de exportación de artesanías.
- A mayor estudio de las distintas guías institucionales existentes en nuestro medio para realizar trámites de exportación, se podrá recabar información mas actualizada para que los artesanos puedan considerar la guía como mejor opción, ya que estará acorde a sus necesidades.
- Al establecer la aplicación de los procedimientos actuales que utilizan los artesanos para exportar, permitirá un mayor análisis comparativo de costo beneficio de los canales y medios que utilizan para comercializar sus productos en el exterior.

#### **4. FUENTES DE INFORMACION**

- Fuentes de Datos primarios:

Son las personas a las que iba dirigida la investigación y de las cuales se obtuvo la información, para el caso, los artesanos del Municipio de Ilobasco.

- Fuentes de Datos secundarios:

En esta parte se conocieron los aspectos teóricos y pasos acerca de los trámites para la exportación de los Micro, Pequeña y Medianas Empresas (MIPYMES). Para este tipo de investigación se tomarán como base: Libros, Tesis, Boletines.

#### **5. METODOS Y TECNICAS DE INVESTIGACION**

##### **A. Método de investigación**

En las investigaciones, es de suma importancia tener presente los métodos y técnicas de investigación a utilizar, porque de ello depende el grado de veracidad del mismo; por tal razón, para el desarrollo de la investigación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas artesanal del Municipio de Ilobasco se utilizará el método científico, el cual interpreta de manera objetiva los fenómenos sujetos de estudio, eliminando así la subjetividad en la interpretación al delimitar y especificar el tema para su tratamiento y análisis adecuado. Esto es posible, ya que las etapas de investigación se siguen al pie de la letra, es decir, iniciando por el planteamiento del problema, formulación de objetivos, formulación y comprobación de hipótesis para finalizar con la interpretación de los resultados y las respectivas conclusiones.

Específicamente se abordarán dos métodos, el inductivo y el deductivo; el primero es el que va de lo particular a lo general, es decir que permite llegar a grandes conclusiones a partir de lo particular; el segundo, es el que va de lo general a lo particular, porque a partir del todo se especifica a cada una de sus partes.

Cada uno de estos tiene tanto ventajas como desventajas, sin embargo en el desarrollo de la investigación se hará un equilibrio preciso para que los datos que se analicen sean certeros.

## **B. Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue explicativo pues en ella se pretende analizar las necesidades de simplificar trámites de exportación del sector artesanías del municipio de Ilobasco para que se emboquen en un conjunto de elementos necesarios y apegados a la realidad que les permita

## **C. Tipo de diseño de investigación**

El tipo de diseño de investigación es el no experimental, ya que se realizó sin manipular las variables, se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después ser analizados. También se utilizó el método transaccional, ya que la investigación se centró en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un momento determinado.

## **D. Técnicas e instrumentos en la recolección de información**

La técnica utilizada en la investigación fue la entrevista estructurada, para la cual se tuvo un instrumento un cuestionario (ver anexo 2) con preguntas cerradas, diseñadas en secuencia lógicas y de máxima facilidad para recopilar y procesar las encuestas. También, se utilizó como técnica la observación directa y como instrumento propio fueron los apuntes y compras a los artesanos.

## **E. Procesamiento y Análisis de los datos.**

Después de recolectar la información a través de los instrumentos y técnicas mencionadas, se realizó el procesamiento de los datos. Una vez tabulados los datos obtenidos se procedió al análisis e interpretación de los mismos.

## F. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y LA MUESTRA

La investigación estuvo limitada al área metropolitana de la Ciudad de Ilobasco del Departamento de Cabañas.

Para la realización del presente trabajo se tomo en cuenta los 75 talleres que se encuentran registrados en el Centro Nacional de Registros (CNR).

Siendo el Universo finito se considera la siguiente formula:

$$n = \frac{[Z^2 \cdot PQ \cdot N]}{[e^2 (N - 1) + Z^2 (PQ)]}$$

donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Universo

e= Máximo error posible en la muestra

Q= Probabilidad de rechazo

P= Probabilidad de Aceptación

Z= Nivel de Confianza

Siendo los valores:

N= 75

e= 10%

Q= 50%

P= 50%

Z=1.645

Sustituyendo:

$$n = \frac{[(1.645)^2 \cdot (0.5) (0.5) \cdot 75]}{[(0.10)^2(75-1) + (1.645)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{[(2.7060) \cdot (0.25) \cdot 75]}{[(0.01) (74) + (2.7060) (0.25)}$$

$$n = [50.73] / 1.4165$$

$$n = 35.85$$

Aproximando **n= 36**

## G. RESULTADO DE LA ENCUESTA A LOS ARTESANOS DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO

### A. DATOS GENERALES.

#### Cuadro 8.

Talleres y tiendas de artesanos del Municipio de Ilobasco.

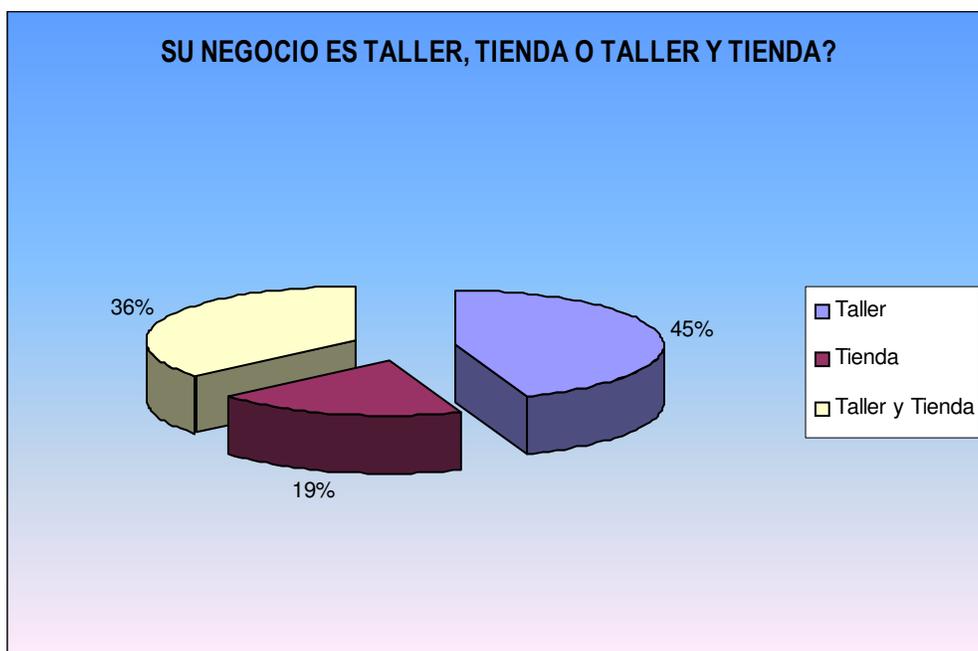
#	NOMBRE DEL NEGOCIO	DIRECCION
1	COOPERATIVA ACAACI DE R.L	BARRIO EL CALVARIO
2	ALEJANDROS CERAMICAS	3ª AV. SUR
3	ARTESANIAS ALEJANDRA	Bº EL CALVARIO
4	ARTESANIAS ARCA DE NOE	1/2 CUADRA AL SUR DEL ISSS #82-B
5	ARTESANIAS CARLA	Bº EL CALVARIO
6	ARTESANIAS CRISTI	Bº EL CALVARIO
7	ARTESANIAS DANY	AV. CARLOS BONILLA , FINAL , Bº EL CALVARIO
8	ARTESANIAS MELISSA	Bº EL CALVARIO 20 AV. BONILLA
9	ARTESANIAS Y VARIEDADES ENTORNO EL CAITE	AV. CARLOS BONILLA, CASA 70
10	CERAMICA CHAVEZ	4A. AV. SUR Bº DESEMPARADOS
11	CERAMICA ENMANUEL	AV. CARLOS BONILLA #88 Bª EL CALVARIO
12	CERAMICA GABY	CALLE PPAL,COL. SN FRANCISCO
13	CERAMICA JOSELYN	CALLE PPAL,COL. SN FRANCISCO
14	CERAMICA KIMBERLY	FINAL AV. CARLOS BONILLA Bª EL CALVARIO
15	CERAMICA LAS GEMELAS	AV. CARLOS BONILLA #80 Bª EL CALVARIO
16	CERAMICA LOS GEMELOS	Bº EL CALVARIO
17	CERAMICA SAN ANTONIO	Bº EL CALVARIO AV. CARLOS BONILLA 6
18	CERAMICA SAN PEDRO	Bº EL CALVARIO
19	CERAMICA TU IMAGINACION ES	COL. SAN FRANCISCO PASAJE 2
20	CERAMICAS ARFA	Bº EL CALVARIO, AV. CARLOS BONILLA #32
21	CERAMICAS KIKO	AV. CARLOS BONILLA #61 Bº EL CALVARIO
22	CRUZ CUELLAR CHACON	COL SN FRANCISCO FRENTE A PJE 4
23	DIVINO NIÑO	Bª EL CALVARIO
24	EL ARTE DE MI PUEBLO	Bº EL CALVARIO
25	EL PALACIO DE LOS ARTES	AV. CARLOS BONILLA, ENTRADA PPAL
26	ROLANDO FRANCO	COL. SN FRANCISCO Bº EL CALVARIO
27	TALLER BUEN GUSTO	COL. SN FRANCISCO Bº EL CALVARIO PJE 4
28	TALLER CHEMAK	Bº EL CALVARIO 1/2 CUADRA ABAJO ISSS
29	TALLER EL TORNO	Bº EL CALVARIO FRENTE AL ISSS #2
30	TALLER EMANUEL	COL SN FRANCISCO ,CALLE PPAL
31	TALLER ENRIQUE	COL. SAGRADO CORAZON, CALLE PPAL 23
32	TERESA CAÑAS	COL. SAGRADO CORAZON DE JESUS CALL. PPAL
33	TIENDA Y CERAMICA MARTITA	3ª AV. SUR Bº EL CALVARIO
34	TIPICO	Bª EL CALVARIO
35	XENIA CAROLINA	AV. CARLOS BONILLA
36	XIOMARA	AV. CARLOS BONILLA , 1/2 CUADRA ABAJO DEL ISSS

## 6.2 DATOS ESPECIFICOS.

**Pregunta N° 1:** ¿Su negocio es taller, tienda o taller y tienda?

**Objetivo:** Conocer el número de talleres, tiendas y talleres con tienda que existen el Municipio de Ilobasco.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Taller	16	45
Tienda	7	19
Taller y Tienda	13	36
<b>TOTALES</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

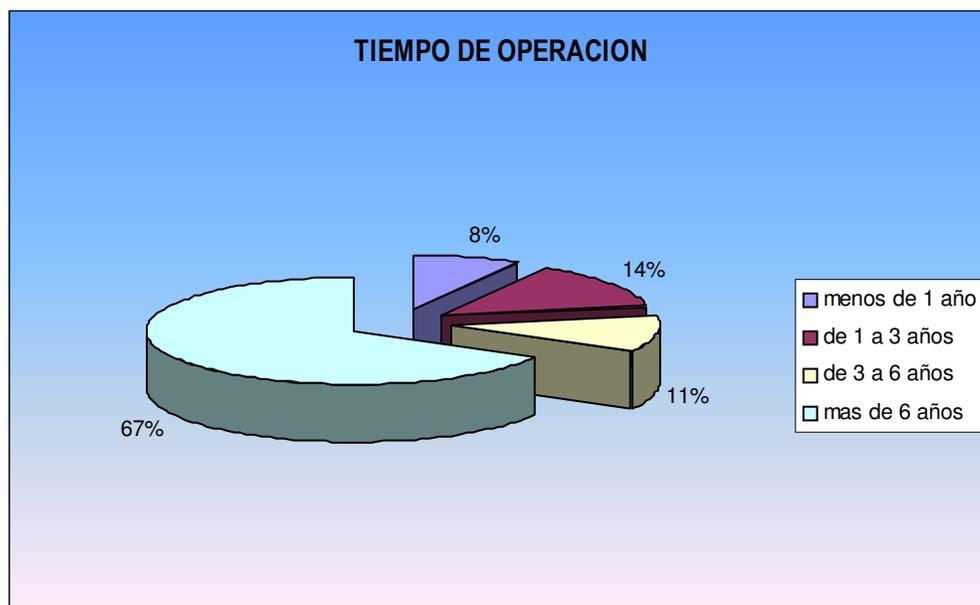


**Comentario:** Del total de negocios el 45% es solamente taller de artesanías, el 19% es solamente Tienda de venta de artesanías y el restante 36% es Taller y Tienda de artesanías.

**Pregunta N° 2.** ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su Taller o Tienda?

**Objetivo:** Conocer el tiempo que tiene el artesano de estar funcionando en el mercado de artesanías.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Menos de 1 año	3	8
de 1 a 3 años	5	14
de 3 a 6 años	4	11
Más de 6 años	24	67
<b>TOTALES</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

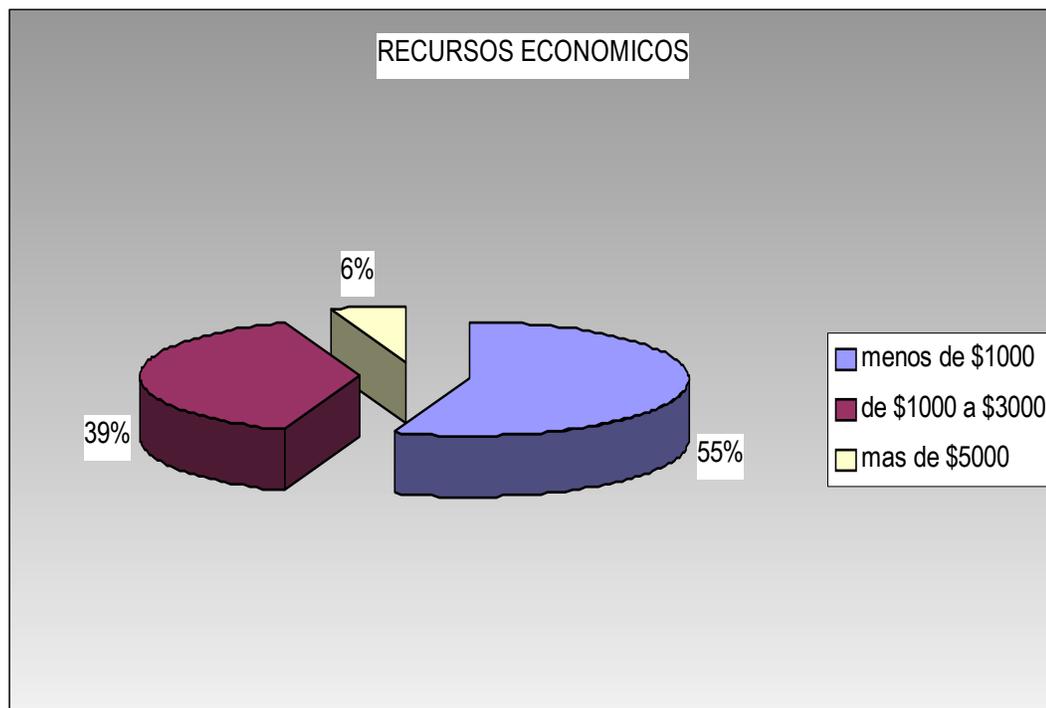


**Comentario:** El 67% de los Talleres y Tiendas tienen mas de 6 años de estar operando en el mercado, mientras que un 14% tiene de 1 a 3 años de funcionar, un 11% tiene de 3 a 6 años de operar y un 8% manifiesta tener menos de un año de operar. Como son artesanales, se puede observar que es un negocio familiar, ya que se ha ido transmitiendo de generación en generación.

**Pregunta N° 3.** ¿Con cuánto dispone económicamente para operar?

**Objetivo:** Conocer el monto de inversión que tiene el artesano, para saber si le es factible exportar sus productos.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
menos de \$1000	20	55
de \$1000 a \$3000	14	39
de \$3000 a \$5000	0	0
mas de \$5000	2	6
<b>TOTALES</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

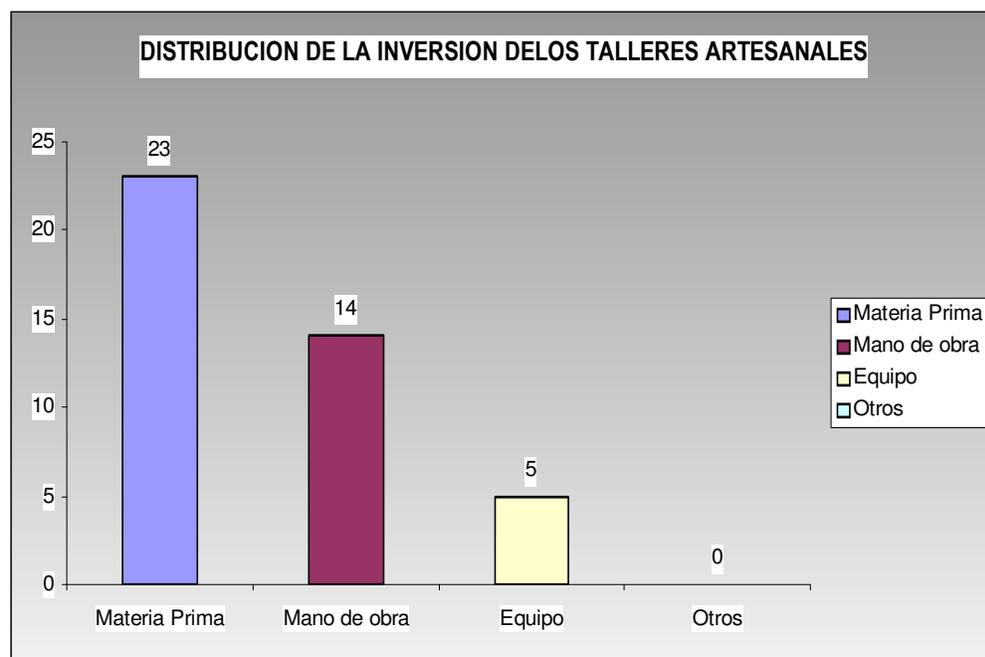


**Comentario:** Un 55% de los negocios dicen que operan en el mercado de artesanías con un capital de trabajo menor a \$1,000. Un 39% cuenta con un capital de trabajo entre \$1,000 a \$3,000 y solo un 6% cuenta con un capital de trabajo de más de \$5,000.

**Pregunta N° 4:** Si su negocio es Taller ¿En que se distribuye más su inversión?

**Objetivo:** Identificar la distribución de la inversión, para conocer a que rubro le dan mas importancia.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Materia Prima	23
Mano de obra	14
Equipo	5
Otros	0
<b>TOTALES</b>	<b>42</b>

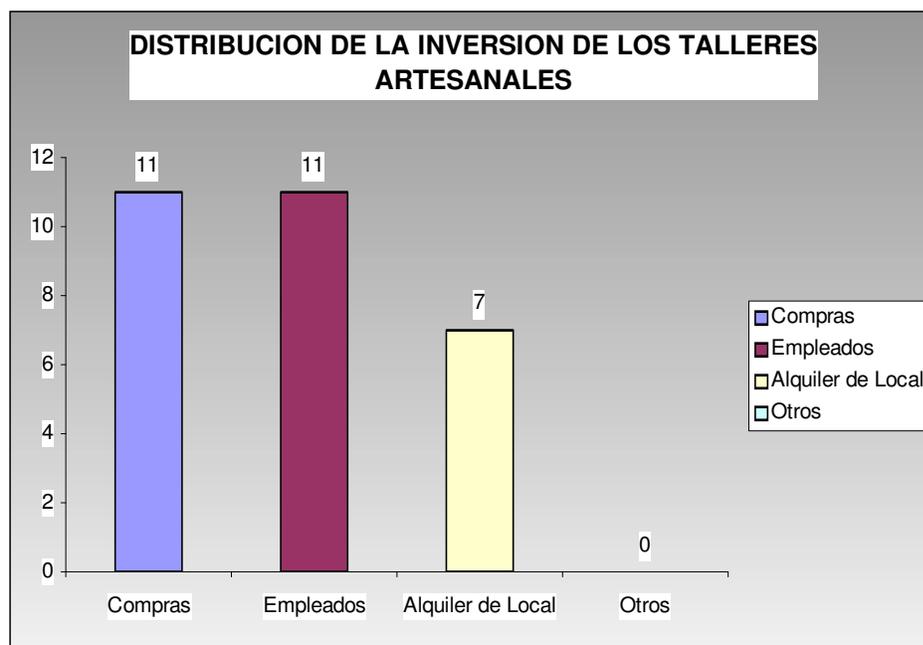


**Comentario:** De los 29 talleres encuestados, la mayoría distribuye su inversión en la compra de materia prima, seguido del pago de la mano de obra y como minoría su inversión la distribuye en equipo.

**Pregunta N° 5.** Si su negocio es Tienda ¿En que se distribuye más su inversión?

**Objetivo:** Identificar la distribución de la inversión, para conocer a que rubro le dan más importancia.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Compras	11
Empleados	11
Alquiler de Local	7
Otros	0
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>



**Comentario:** De las 7 tiendas encuestadas, la mayoría distribuye su inversión en las compras de mercadería; al igual que invierte en empleados para el negocio, el resto mencionó que en el alquiler del local.

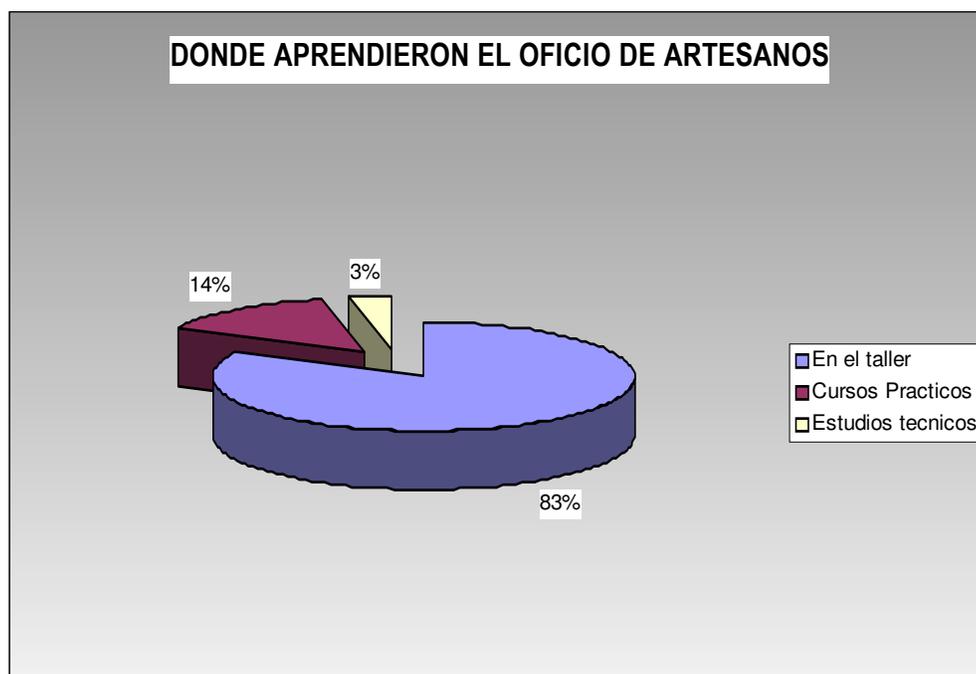
## PRODUCCIÓN

**Nota:** si su negocio es Taller

**Pregunta N° 1.** ¿Dónde aprendieron el oficio los operarios de su taller?

**Objetivo:** Conocer la manera en que han aprendido el oficio los artesanos, para determinar estos conocimientos han transmitido de generación a generación o si se han especializado.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
En el taller	24	83
Cursos Prácticos	4	14
Estudios técnicos	1	3
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>	<b>100</b>



**Comentario:** Del total de talleres de artesanías, un 83% mencionó que sus operarios han aprendido el oficio dentro del taller, ya que el conocimiento ha sido transmitido por los mismos familiares del taller; un 14% menciona que ha aprendido el oficio en cursos prácticos y un 3% que lo ha adquirido en estudios técnicos.

**Pregunta N° 2.** ¿Recibe algún tipo de apoyo técnico en el área de producción de alguna institución?

**Objetivo:** Conocer si alguna institución brinda apoyo a los artesanos en el área de producción.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	4	14
No	25	86
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>	<b>100</b>



**Comentario:** Del total de talleres el 86% mencionan que no reciben apoyo alguno o asistencia técnica por parte de instituciones, y el otro 14% mencionó que si recibe apoyo de instituciones para mejorar técnicas de producción.

**Pregunta N° 3.** ¿Si su respuesta fue si, cual es la institución que le da apoyo técnico?

**Comentario:** Del 14% que menciono que si recibe apoyo, menciono las siguientes instituciones:

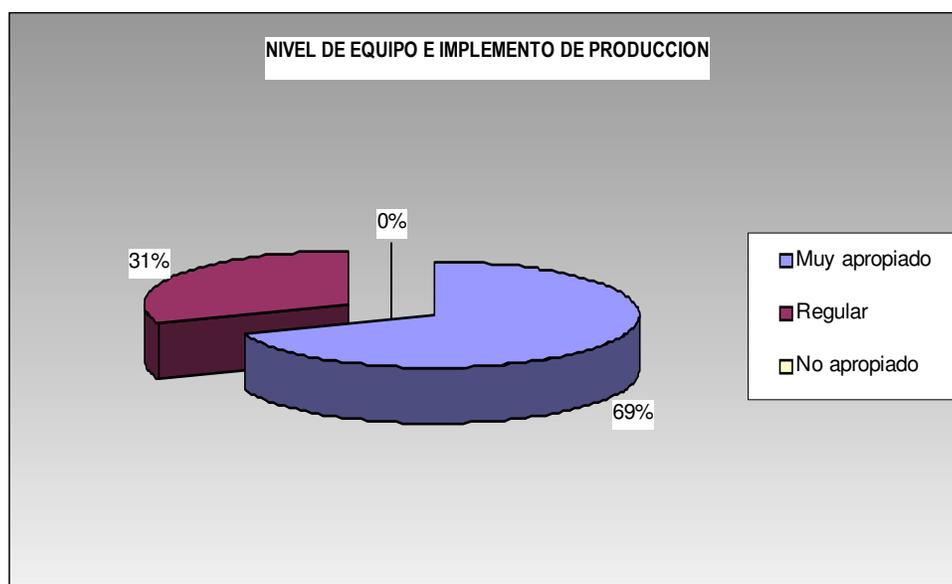
- ATA (Aid To Artisans).
- CEDART (Centro de Desarrollo Artesanal).
- MOJE (Casa Moje, ONG).
- CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa ).
- USAID (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional).
- CASART (Cámara Salvadoreña de Artesanos).

**Pregunta N° 4.** ¿Considera que el equipo e implementos utilizados para la producción son apropiados?

¿En que Nivel?

**Objetivo:** Conocer si los implementos que utilizan los artesanos para elaborar sus productos son los adecuados y si esto incide en que el sector es competitivo.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Muy apropiado	20	69
Regular	9	31
No apropiado	0	0
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>	<b>100</b>

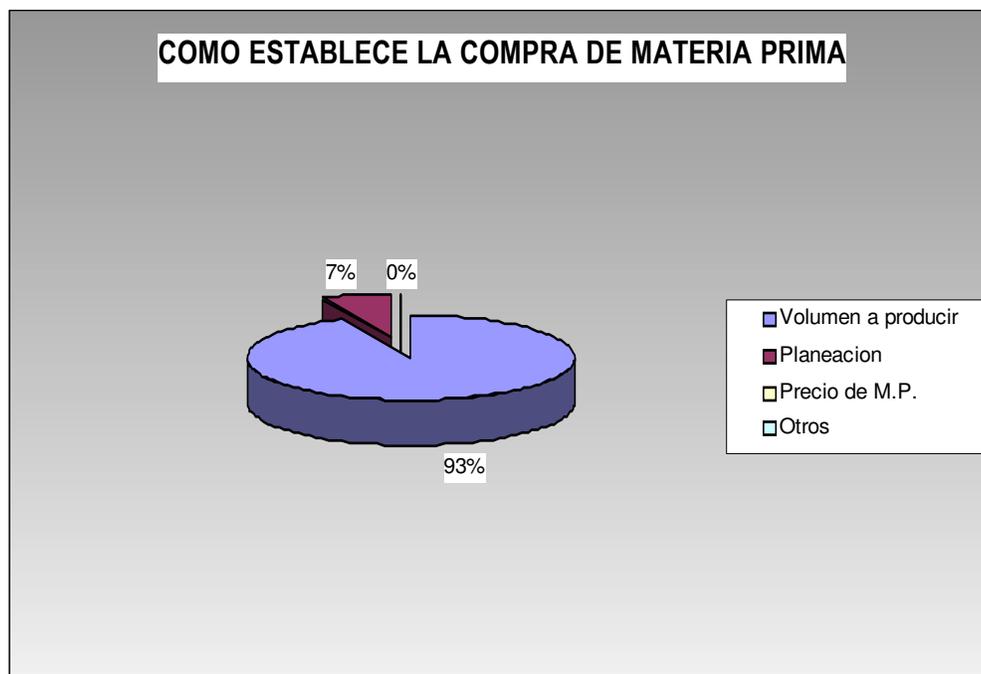


**Comentario:** Del total de talleres un 69% mencionan que el equipo y los implementos utilizados son muy apropiados para elaborar las artesanías, y el 31% mencionó que los implementos son regulares. Nadie respondió que sus implementos no sean inapropiados.

**Pregunta N° 5** ¿Como establece la compra de materia prima?

**Objetivo:** Conocer si el artesano planifica las compras de materias primas, para determinar si este esta apto para cumplir con los pedidos que se le realizan.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Volumen a producir	27	93
Planeación	2	7
Precio de M.P.	0	0
Otros	0	0
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>	<b>100</b>

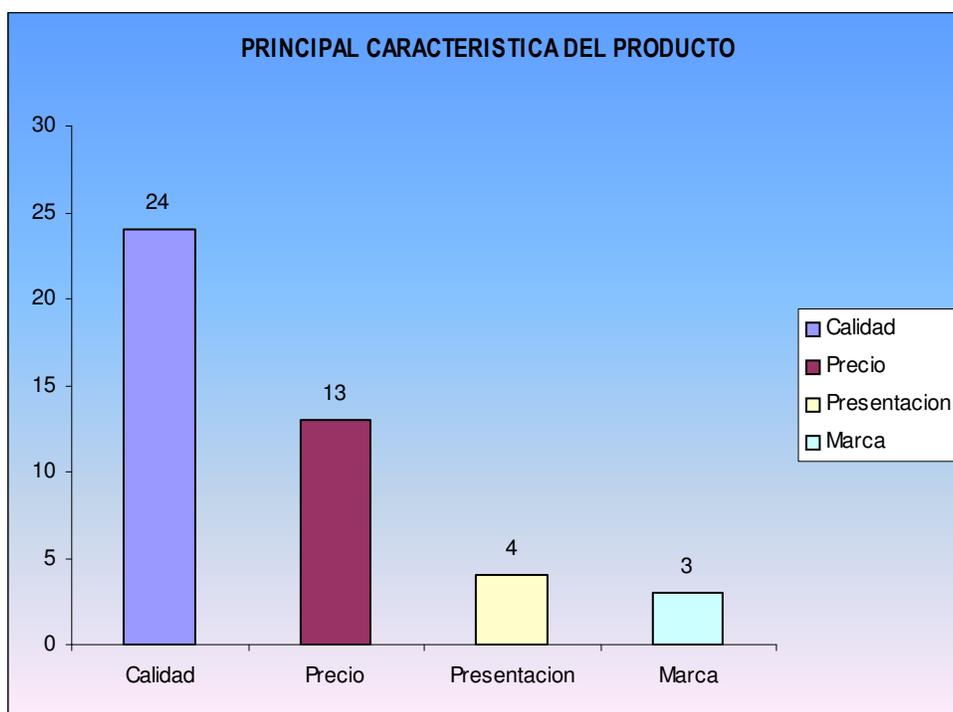


**Comentario:** La mayoría de los talleres encuestados, un 93% establece la compra de materia prima según el volumen a producir, y el 7% restante la establece según la planeación a vender.

**Pregunta N° 6.** ¿Cual es la principal característica de su producto en el mercado?

**Objetivo:** Conocer la característica principal que identifica a las artesanías de Ilobasco.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Calidad	24
Precio	13
Presentación	4
Marca	3
<b>TOTALES</b>	<b>44</b>

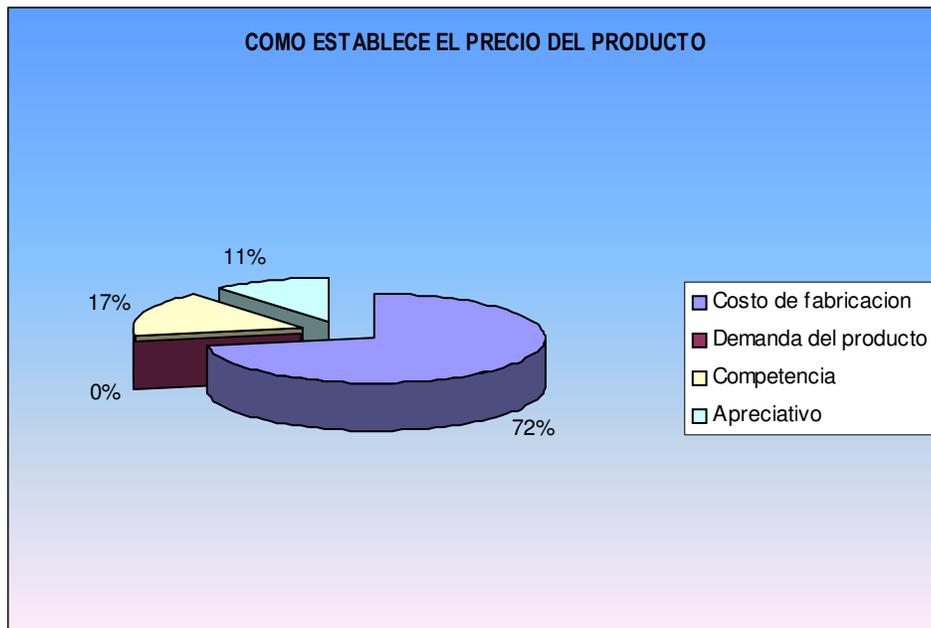


**Comentario:** Según los encuestados, la mayoría mencionó que la calidad es la principal característica de su producto, seguido de la característica del precio, y como minoría mencionaron la presentación del producto y la marca del producto.

**Pregunta N° 7.** ¿Cómo establece el precio del producto?

**Objetivo:** Determinar si los artesanos poseen un método preestablecido que les ayude a determinar el precio de los productos que elabora

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Costo de fabricación	26	72
Demanda del producto	0	0
Competencia	6	17
Apreciativo	4	11
<b>TOTALES</b>	<b>36</b>	<b>100</b>



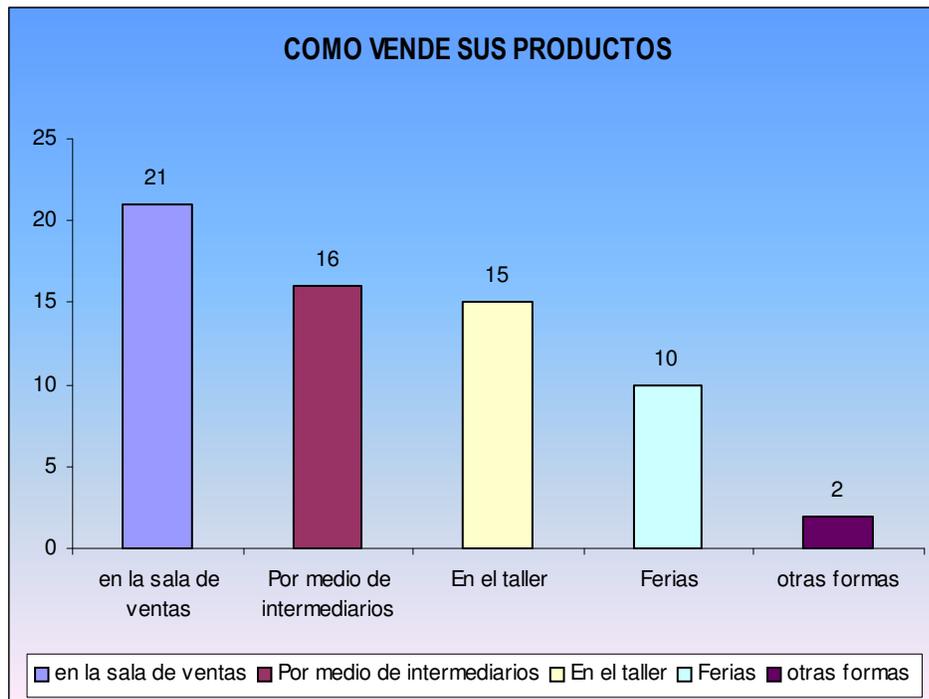
**Comentario:** Un 72% respondió que establece el precio de las artesanías según los costos de fabricación, el 17% dice establecerlos según los precios de la competencia, y un 11% dice que lo hace de una forma apreciativa.

## COMERCIALIZACION.

**Pregunta N° 1.** ¿Cómo vende sus productos?

**Objetivo:** Conocer el medio que utilizan para comercializar sus productos, para identificar la situación actual de mercado.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
En la sala de ventas	21
Por medio de intermediarios	16
En el taller	15
Ferias	10
otras formas	2
<b>TOTALES</b>	<b>64</b>

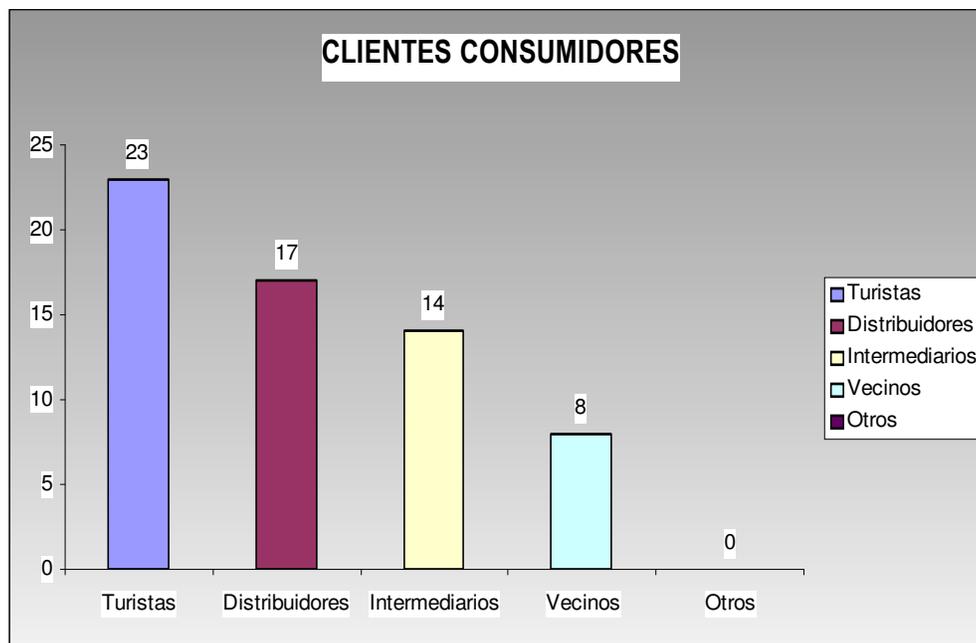


**Comentario:** Del total de encuestados, la mayoría mencionó que vende sus productos en la sala de ventas de la tienda o taller, seguido de que vende sus productos por medio de intermediarios, además otra parte dice vender en el propio taller, el resto mencionó que en ferias y que en otras formas como lo es al detalle y vender a otros mercados.

**Pregunta N° 2.** ¿Quiénes son los clientes consumidores de los productos?

**Objetivo:** Identificar la clase de consumidor que adquiere con mayor demanda las artesanías.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Turistas	23
Distribuidores	17
Intermediarios	14
Vecinos	8
Otros	0
<b>TOTALES</b>	<b>62</b>

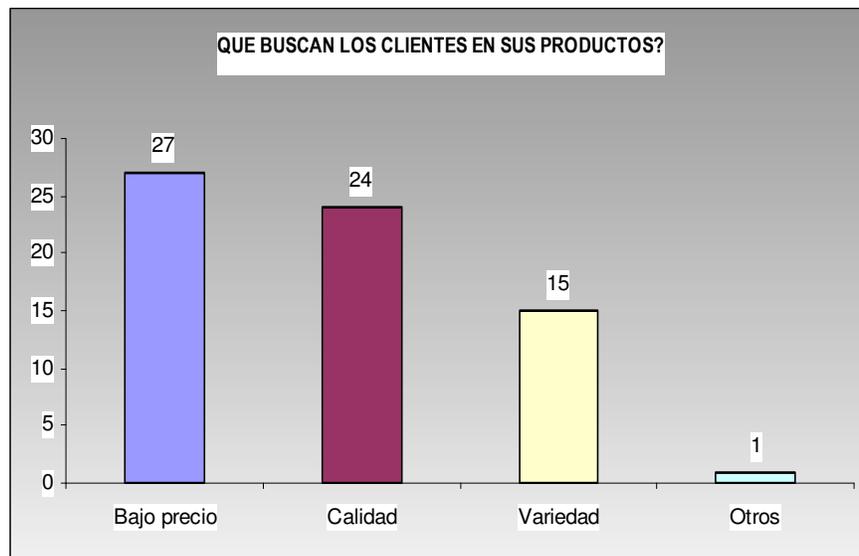


**Comentario:** La mayoría respondió que los clientes consumidores de las artesanías son los turistas seguidos de los distribuidores, también se menciona a los intermediarios y el resto mencionó a los vecinos del lugar.

**Pregunta N° 3.** ¿Qué buscan los clientes en los productos que ofrece?

**Objetivo:** Identificar los requerimientos mínimos que busca los consumidores al momento de comprar una artesanía.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Bajo precio	27
Calidad	24
Variedad	15
Otros	1
<b>TOTALES</b>	<b>67</b>

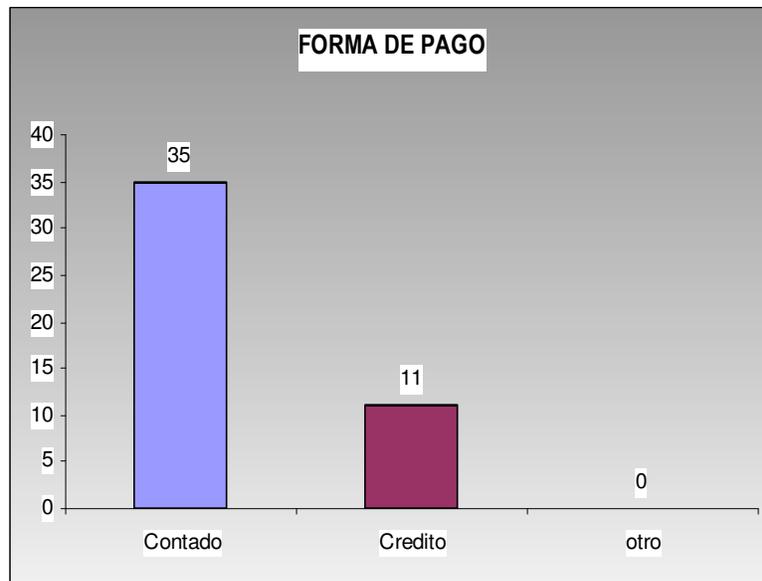


**Comentario:** La mayoría respondió que los clientes buscan en las artesanías un bajo precio, seguido de la calidad del producto, tercero, mencionó que lo que buscan es la variedad de los productos y el por último mencionó que es la innovación.

**Pregunta N° 4.** ¿Cuál es el método que utiliza para vender sus productos?

**Objetivo:** Conocer la liquidez financiera que posee el artesano al vender sus productos.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Contado	35
Crédito	11
otro	0
<b>TOTALES</b>	<b>46</b>

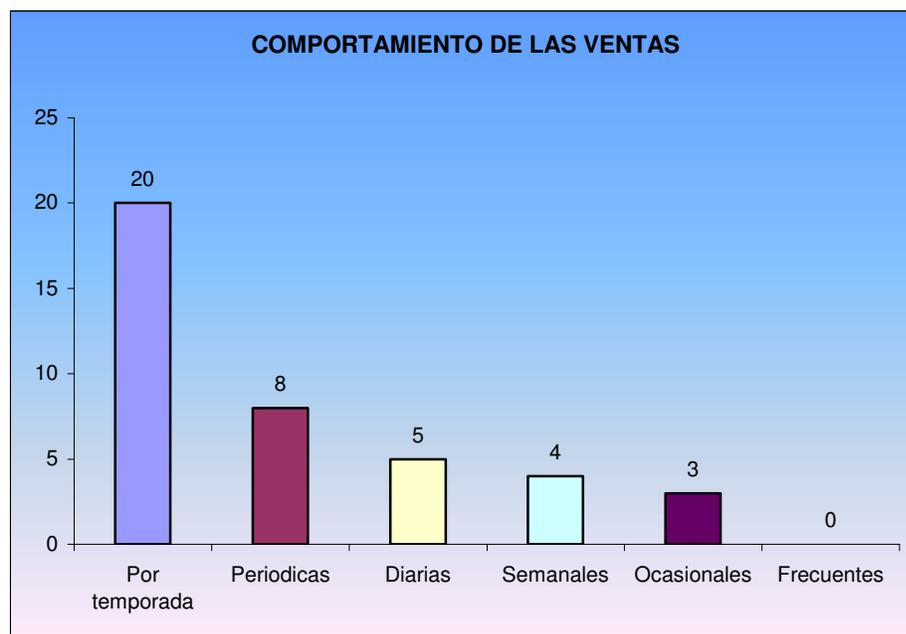


**Comentario:** La mayoría de los encuestados hace sus ventas al contado y el resto hace ventas al crédito y contado.

**Pregunta N° 5.** ¿Cómo considera que se comportan las ventas?

**Objetivo:** Conocer el ciclo de venta de las artesanías.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Por temporada	20
Periódicas	8
Diarias	5
Semanales	4
Ocasionales	3
Frecuentes	0
<b>TOTALES</b>	<b>40</b>

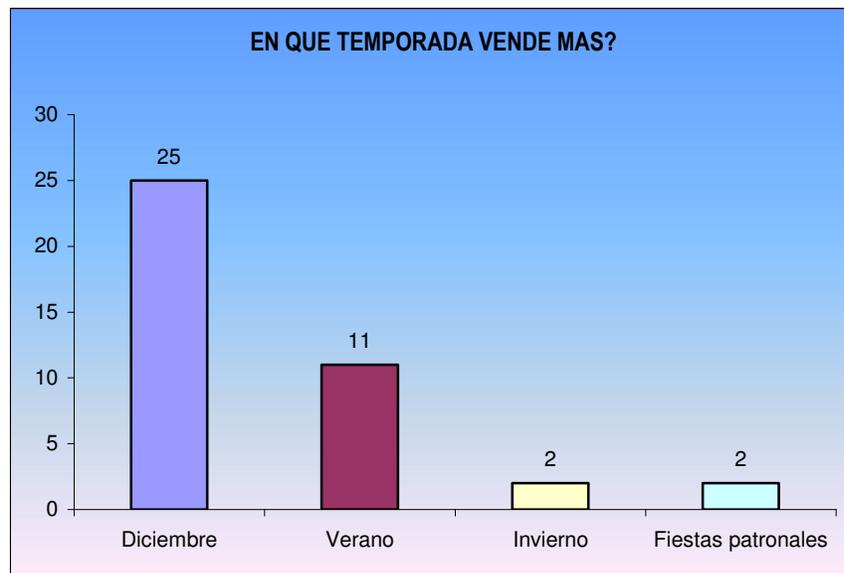


**Comentario:** La mayoría mencionó que el comportamiento de las ventas es por temporada, como segunda opción respondieron que las ventas son periódicas, tercero, que son diarias, cuarto, que son semanales y por último ocasionales.

**Pregunta N° 6.** ¿En que temporada vende mas sus productos?

**Objetivo:** Conocer el periodo en que tiene mayor demanda la venta de artesanías.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Verano	11
Invierno	2
Fiestas patronales	2
Diciembre	25
<b>TOTALES</b>	<b>40</b>



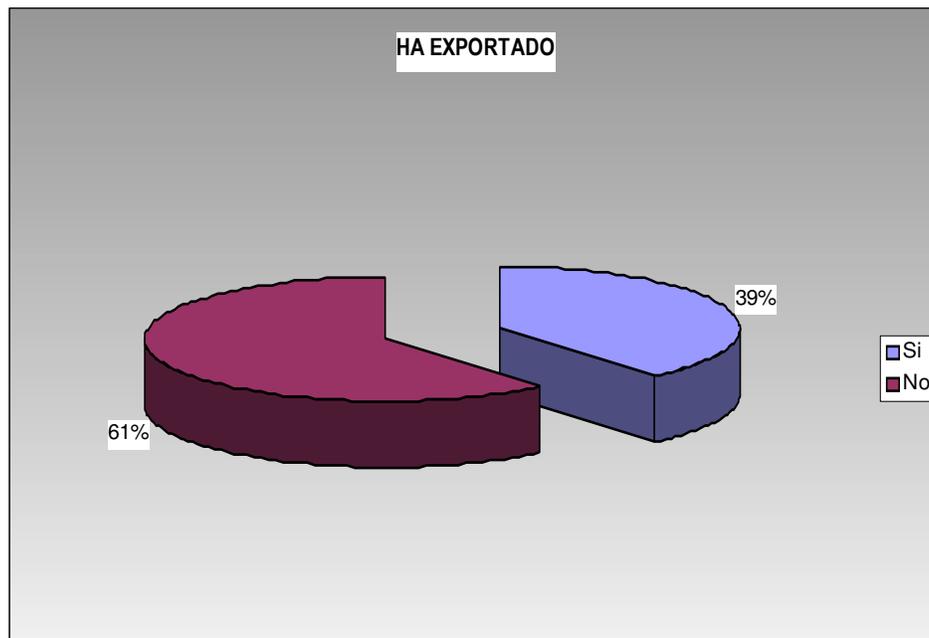
**Comentario:** Del total que respondió que sus ventas son mayores por temporada, la mayoría respondió que en la temporada de diciembre, seguido de la temporada de verano, y el resto en invierno y en fiestas patronales.

**EXPORTACIÓN.**

**Pregunta N° 1.** ¿Ha exportado alguna vez?

**Objetivo:** Conocer el número de artesanos que ha exportado, para conocer quien conoce el proceso que conlleva vender en el exterior.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	14	39
No	22	61
<b>TOTALES</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

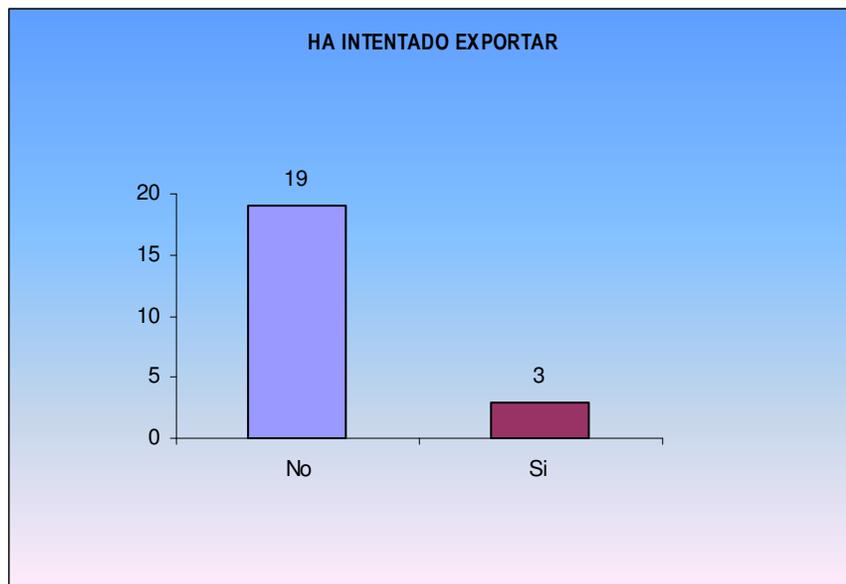


**Comentario:** Un 61% de los artesanos manifestó que no ha tenido la oportunidad de exportar alguna vez; mientras que el 39% aseguró haberlo hecho alguna vez.

**Pregunta N° 2..** Si no lo ha hecho, ¿lo ha intentado?

**Objetivo:** Conocer si algún artesano que no ha exportado, ha intentado hacerlo.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
No	19	14
Si	3	86
<b>TOTALES</b>	<b>22</b>	<b>100</b>

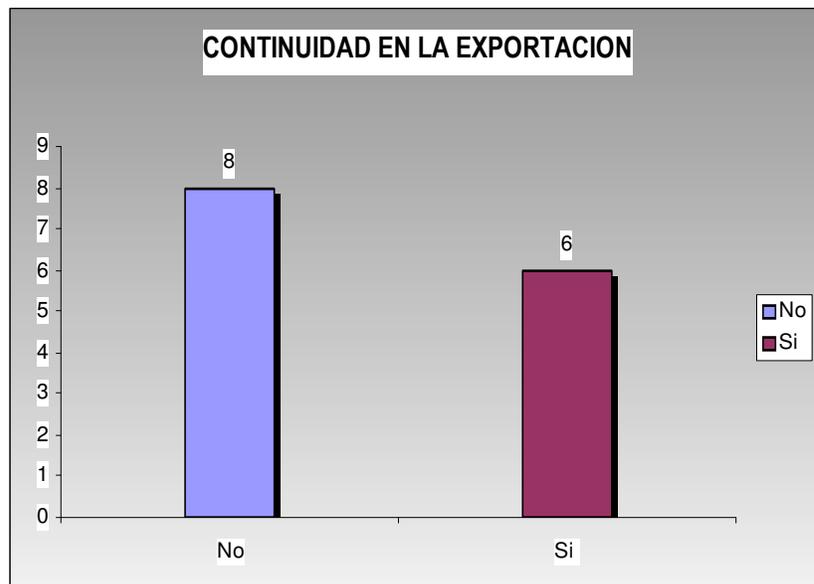


**Comentario:** De los 22 artesanos que no han exportado, la mayoría afirman no haberlo intentado de ninguna forma, y el resto mencionó que si lo ha intentado ya sea de una forma indirecta.

**Pregunta N° 3.** Si lo ha hecho ¿Lo continua Haciendo?

**Objetivo:** Identificar si la experiencia de exportación fue la que esperaban, determinando así el numero de artesanos que sigue exportando.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
No	8	57
Si	6	43
TOTALES	14	100

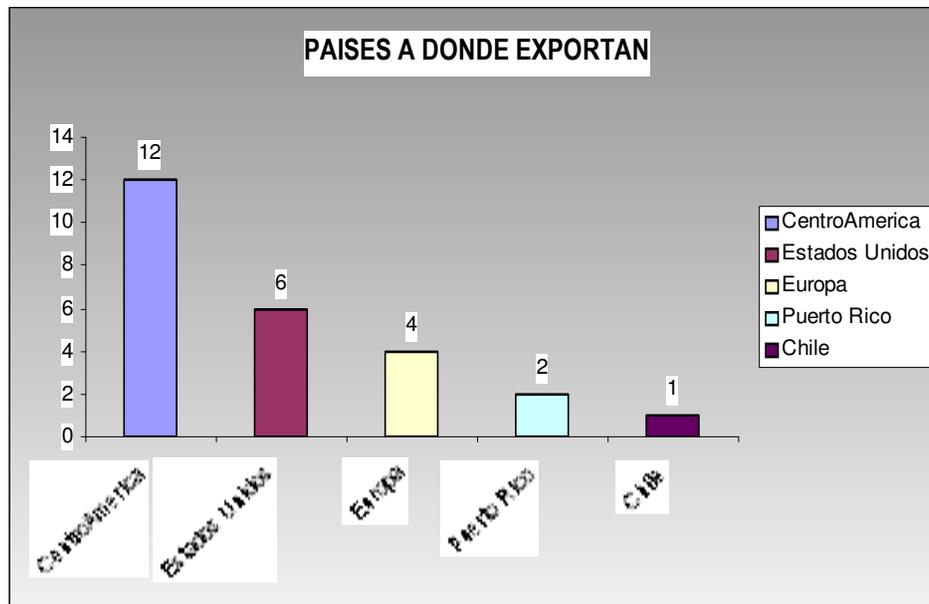


**Comentario:** Del total de los artesanos que han exportado alguna vez, la mayoría dejo de hacerlo porque no fue lo que esperaban. Y el restante sigue haciéndolo.

**Pregunta N° 4.** Si ha exportado ¿A que países lo ha hecho?

**Objetivo:** Conocer el lugar donde han exportado los artesanos, con el fin de analizar los países a los que lo han hecho.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Centroamérica	12
Estados Unidos	6
Europa	4
Puerto Rico	2
Chile	1
<b>TOTALES</b>	<b>25</b>

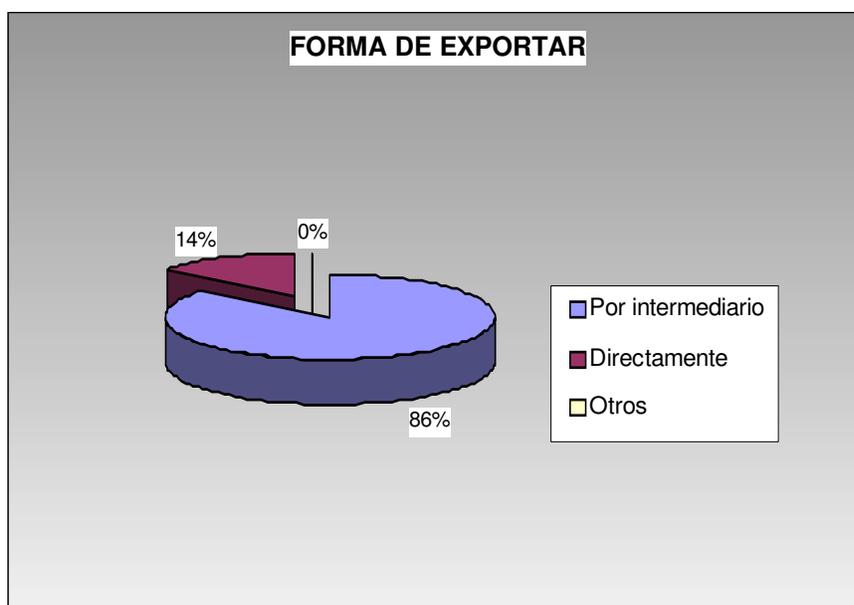


**Comentario:** Del total de la población que ha exportado alguna vez, la mayoría mencionó que donde a exportado es a la zona de Centroamérica como lo son Nicaragua, Honduras y Guatemala, seguido de Estados Unidos (alguno mencionó que a Miami), también mencionó que a Europa como lo son Italia y Alemania y como minoría mencionaron que a Puerto Rico y Chile.

**Pregunta N° 5.** Si ha exportado, ¿Cómo lo ha hecho?

**Objetivo:** Conocer el medio por el cual el artesano a exportado sus productos, identificando si lo ha hecho directamente o por medio de intermediarios.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Por intermediario	12	86
Directamente	2	14
Otros	0	0
<b>TOTALES</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

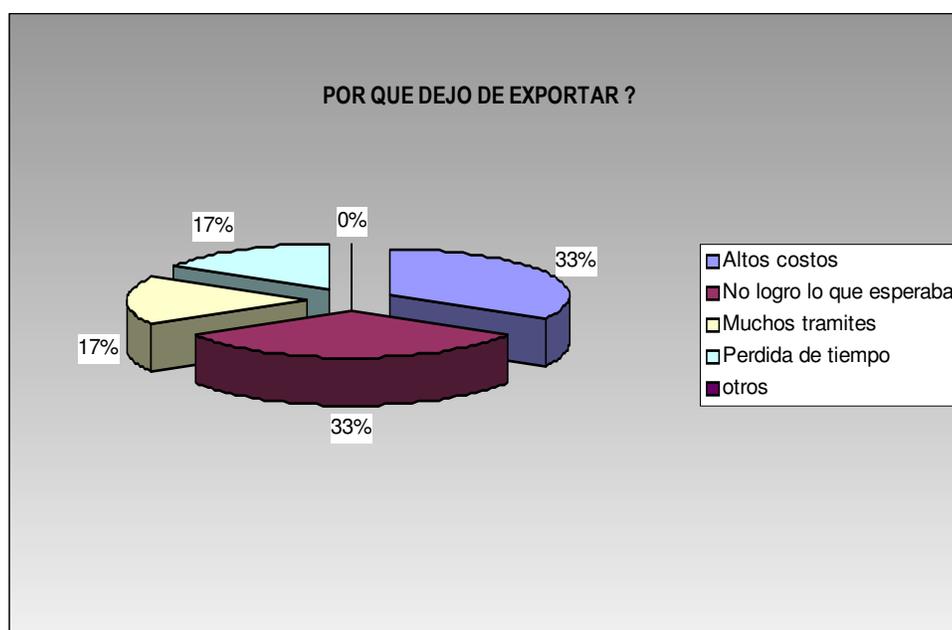


**Comentario:** Del total de los artesanos que han exportado el 86% mencionó exportar por medio de intermediario, es decir indirectamente; el otro 14% dice haberlo hecho directamente por sus propios medios.

**Pregunta N° 6.** Si exportaba y lo dejo de hacer ¿por qué?

**Objetivo:** Identificar los motivos por los cuales el artesano deja de exportar sus productos.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Altos costos	2	33
No logro lo que esperaba	2	33
Muchos tramites	1	17
Perdida de tiempo	1	17
otros	0	0
<b>TOTALES</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

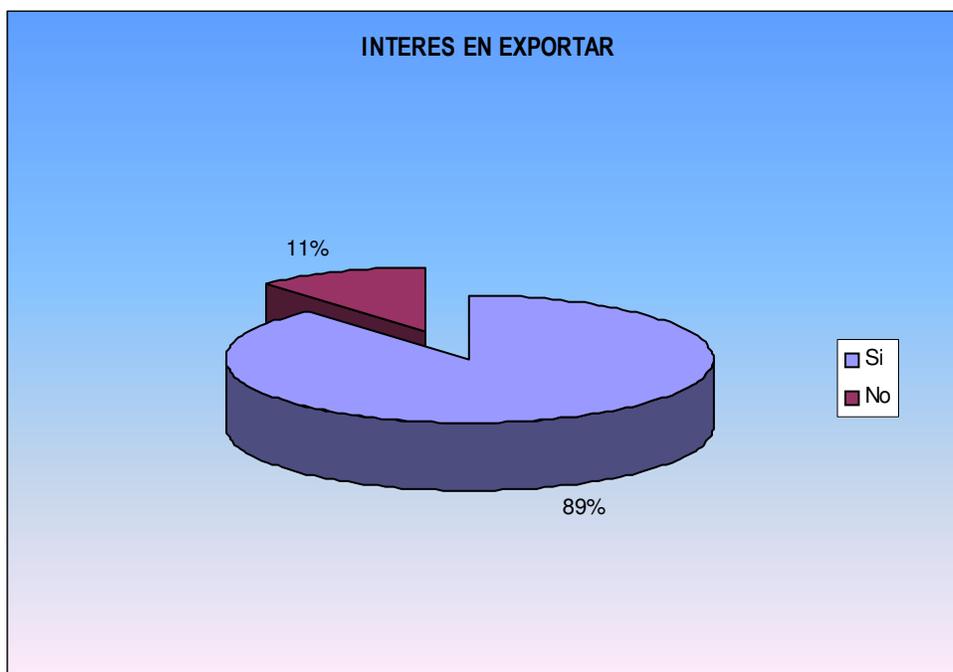


**Comentario:** Del total que exportaba, el 33% dejo de hacerlo porque los costos de los trámites son altos, otro 33% porque no obtuvo lo que esperaba, el 17% lo consideró que son muchos trámites y el restante 17% aseguro ser una perdida de tiempo.

**Pregunta N° 7.** ¿Estaría dispuesto a exportar?

**Objetivo:** Conocer el interés que existe por parte del artesano para querer exportar sus productos.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	32	89
No	4	11
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

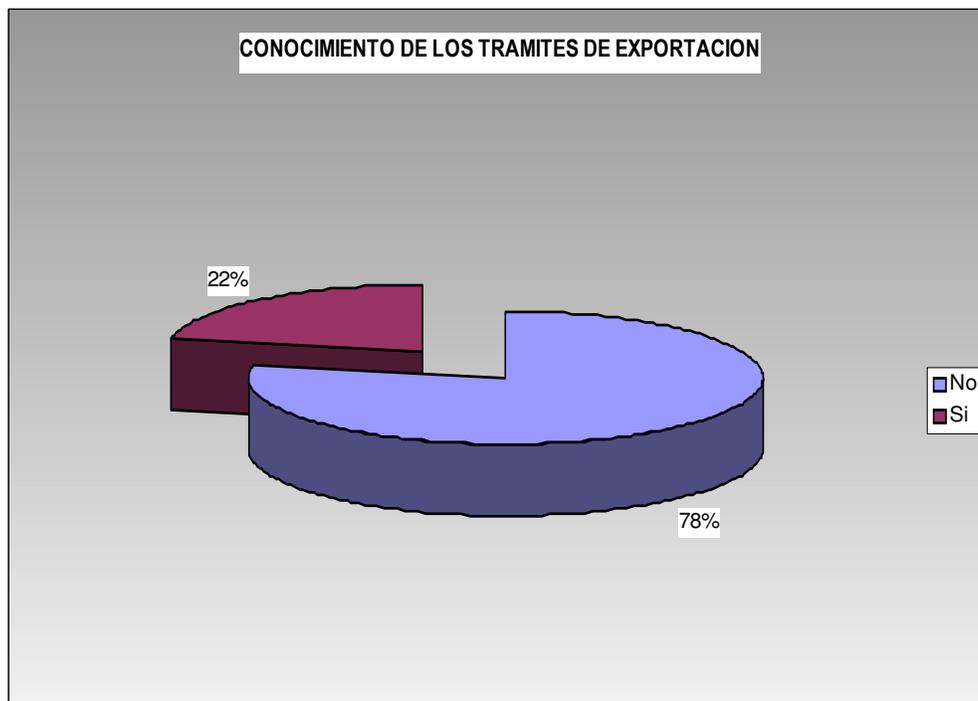


**Comentario:** Del total de Encuestados el 89% de los artesanos dice estar dispuesto a exportar sus productos; solamente un 11% manifestó no tener interés en exportar sus productos.

**Pregunta N° 8.** Si esta dispuesto ha exportar ¿conoce los trámites?

**Objetivo:** Identificar el nivel de conocimiento que poseen los artesanos acerca de los trámites de exportación.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
No	25	22
Si	7	78
<b>TOTALES</b>	<b>32</b>	<b>100</b>

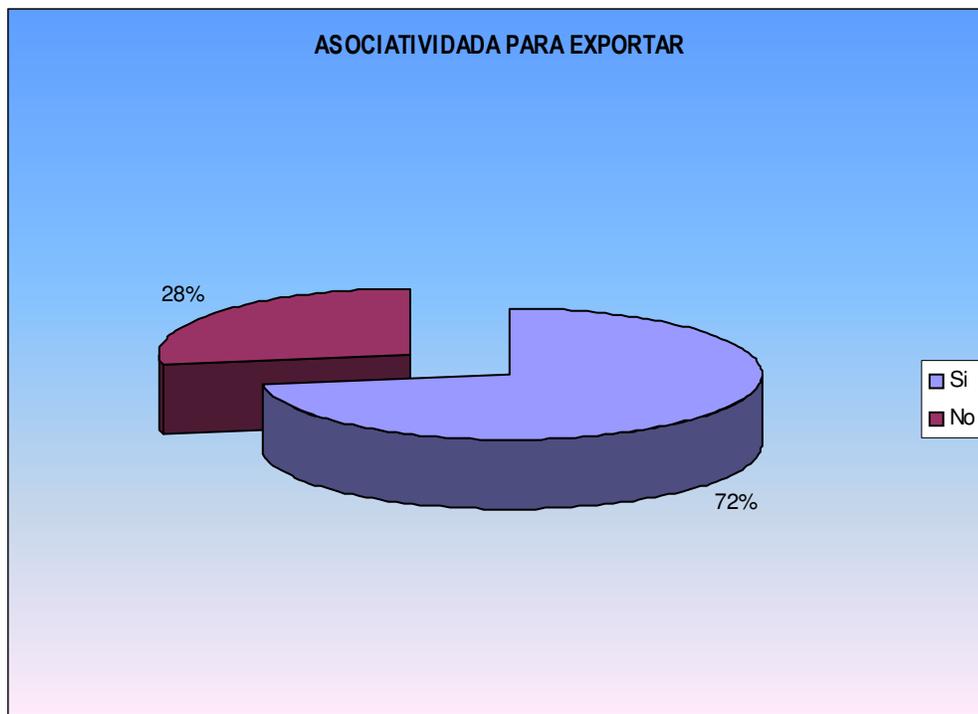


**Comentario:** Del total de artesanos dispuestos en exportar sus productos, el 78% no conoce los trámites que deben de realizar para llevar a cabo la exportación de sus productos. Y el 22% restante conoce dichos trámites.

**Pregunta N° 9.** ¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores o tiendas a fin de mejorar sus oportunidades para poder exportar?

**Objetivo:** Identificar el interés de asociatividad por parte de los artesanos, para lograr una ventaja competitiva en el mercado exportador.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	26	72
No	10	28
TOTAL	36	100

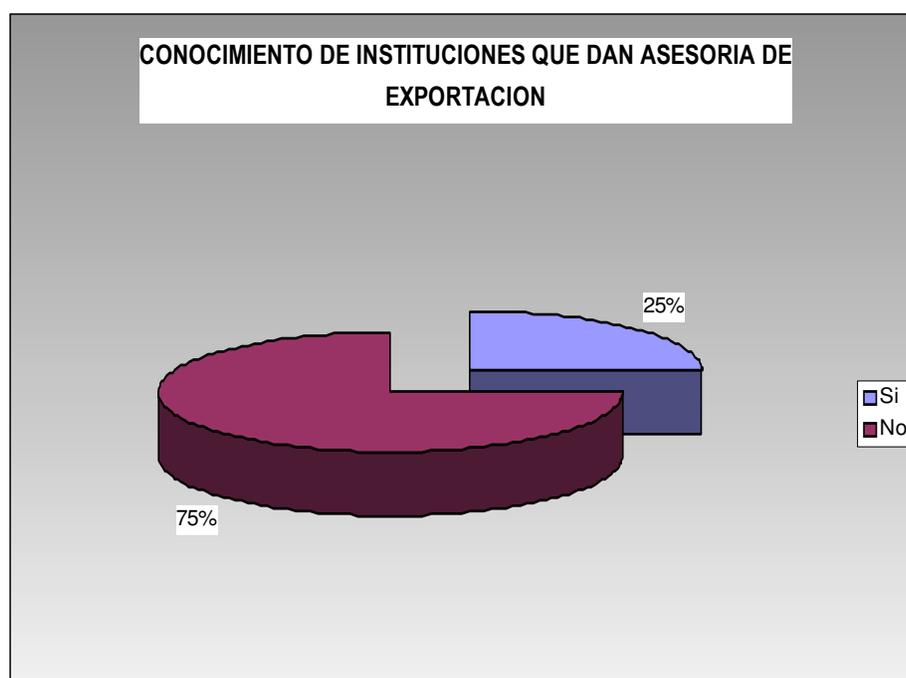


**Comentario:** El 72% de los artesanos respondió que si estaría dispuesto a asociarse con otros artesanos para así poder exportar; el otro 28% respondió que no estaría dispuesto a hacerlo.

**Pregunta N° 10.** ¿Actualmente hay alguna institución que le de capacitación en el área de exportación?

**Objetivo:** Consultar a los artesanos sobre el conocimiento de instituciones que brinden apoyo a pequeñas y medianas empresas en el tema de exportación.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	9	25
No	27	75
TOTAL	36	100

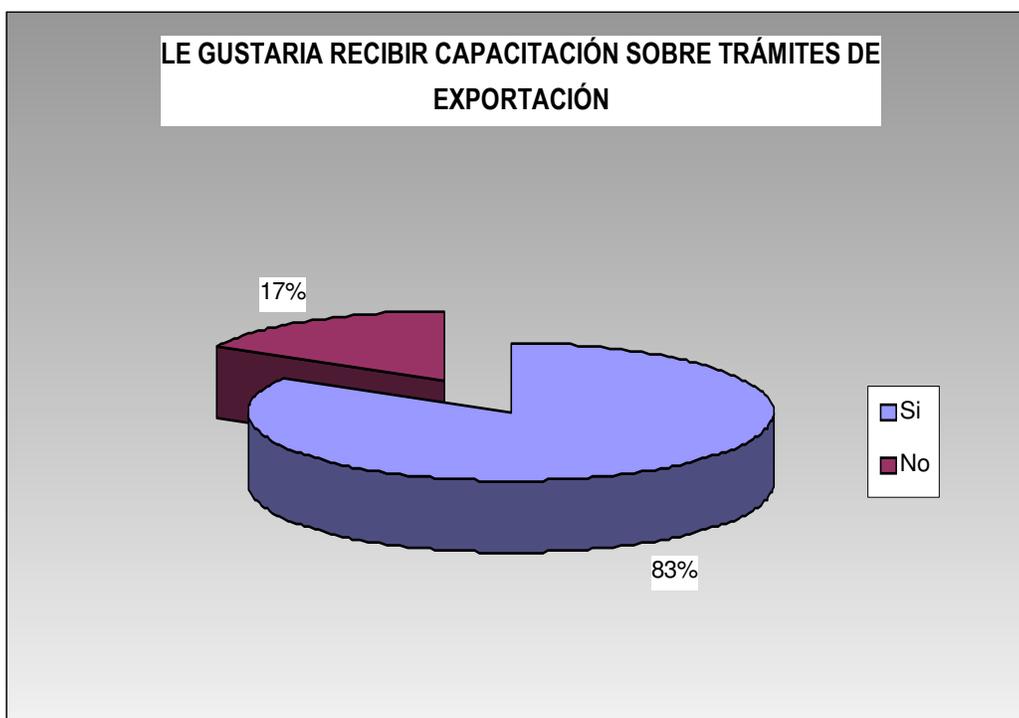


**Comentario:** El 75% de los artesanos mencionan que no reciben capacitación sobre exportación y el 25% menciona que si recibe apoyo de instituciones para exportar como lo son CEDART, CONAMYPE, CENTREX.

**Pregunta N° 11.** ¿Le gustaría recibir capacitación y asesoría técnica en el área de trámites de exportación?

**Objetivo:** Conocer la opinión de los encuestados sobre el interés de recibir capacitaciones por parte de instituciones con referencia al tema de exportación.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	30	83
No	6	17
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>100</b>



**Comentario:** Del total de encuestados, el 83% manifestó que si le gustaría recibir capacitación a cerca de los tramites de exportación, mientras que el 17% manifestó que no le gustaría

## **7. ANALISIS DE DATOS.**

La información captada a través de cuestionarios, entrevistas o por otros medios se realizó utilizando el análisis de Estadística Descriptiva para cada una de las variables, tomadas individualmente y presentándolos en Distribución de Frecuencias o conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías y agregando frecuencias absolutas y relativas.

### **7.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACION ACTUAL.**

Se ha desarrollado el diagnostico del procedimiento de trámites de exportación del sector de artesanos del Municipio de Ilobasco, cuyo objetivo principal es el de simplificar los trámites de exportación y los costos de los mismos para la exportación.

#### **7.1.1. CONDICIONES DE LOS FACTORES.**

##### **7.1.1.1 Recursos Naturales.**

Los recursos naturales son indispensables para el funcionamiento del sector, debido a que ellos dependen del abastecimiento de las materias primas.

La materia prima esencial de este sector es el barro, el cual muchas veces por el clima, se ve afectado por la escasez.

##### **7.1.1.2 Recurso Humano.**

El recurso humano es lo más importante dentro de este sector, Ya que la Mayoría de los artesanos han adquirido su habilidad a través de la experiencia (herencia familiar), es por ello que se considera un trabajo empírico y en donde la mayoría de personas que se dedica a la fabricación de las artesanías son hombres.

(Ver pregunta N° 1, C-producción).

### **7.1.1.3 Recursos de Capital.**

El 55% de los negocios que operan en el mercado de artesanías poseen un capital de trabajo menor a \$1,000. Un 39% cuenta con un capital de trabajo entre \$1,000 a \$3,000 y solo un 6% cuenta con un capital de trabajo de más de \$5,000. (Ver pregunta N° 3, B-datos específicos)

### **7.1.1.4 Infraestructura física.**

La mayoría de los negocios visitados, su lugar de negocios están ubicados en sus hogares, esto se puede constatar pues del 100% de los artesanos, aunque algunos aseguran que parte de su inversión se asigna para el pago de alquiler de local. En su mayoría condiciones que estas presentan no son las adecuadas para el desempeño de la actividad productiva, debido al desorden, humedad y distribución inadecuada. (Ver pregunta 5, B-Datos específicos)

### **7.1.1.5 Comercialización.**

Los artesanos de Ilobasco venden sus productos en el mismo mercado, es decir, vende sus productos en la sala de ventas, otra parte- vende sus productos por medio de intermediarios, el resto dice vender en el propio taller, y mencionó que en ferias de artesanías. (Ver pregunta 1, D-comercialización).

La mayoría de los artesanos realiza sus ventas al contado y pocos realizan las ventas al crédito o como ellos dicen “por anticipo”. (Ver pregunta 4, D-comercialización)

Por otro lado la mayoría de artesanos, usa como estrategia principal de venta el precio, ya que manifiestan que esa característica es la que buscan los consumidores a la hora de comprar, pues el 100% de las artesanías carecen de una marca específica que los identifique. (Ver pregunta 3, D-comercialización)

### **7.1.1.6. PRODUCCIÓN.**

#### **7.1.1.6.1 SECTORES DE APOYO.**

El 86% de los empresarios mencionan que no reciben apoyo alguno o asistencia técnica en el área de producción por parte de instituciones, aunque el 14% menciona que si recibe apoyo de instituciones como:

ATA (Aid To Artisans –Ayuda a Artesanos), CEDART ( Centro de Desarrollo Artesanal), ASOCIACION MOJE (Casa Artesanal de Ilobasco) , CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa), USAID (Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional), y CASART (Cámara Salvadoreña de Artesanos) ( ver pregunta 2 y 3 , C-producción)

#### **7.1.1.6.2 INFRAESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.**

Un 93% no planifica la compra de materia prima , si no que mas bien ellos compran la materia prima según los pedidos que se les presenten, es decir, según el volumen a producir, a esto se le suma el hecho de que el 72 de los artesanos establece precios en base al volumen de productos que el comprador le solicite, y otro 17% lo hace en base a la competencia, esto implica que no existe un control contable administrativo que le ayude a prever posibles perdidas o ganancias, si no que mas bien se basan en la experiencia de años de trabajo. (Ver pregunta 5, C-producción).

Por otro lado aunque la mayoría mencionó tener el equipo apropiado para elaborar artesanías, sin embargo la mayoría admiten que en pedidos grandes no salen a tiempo con la producción y esto es de suma importancia ya que para poder exportar los productos se tienen que elaborar pedidos grandes y de una buena calidad. (Ver pregunta 4, C-producción).

### **7.2. CONDICIONES DE LA DEMANDA.**

Los clientes consumidores de las artesanías en mayoría son los turistas, otra gran parte son los distribuidores, otro sector importante que ayuda a la comercialización son los intermediarios, ya que estos ayudan a que las artesanías sean llevadas a otros países, y por supuesto el mercado local conformado por los vecinos del lugar . (Ver pregunta 2, D-comercialización)

#### **7.2.1 TAMAÑO DE LA DEMANDA.**

La mayoría de los clientes busca en las artesanías un bajo precio, otra parte importante que se manifestó es la calidad del producto, además de la variedad de los productos y la innovación por lo cual se puede tomar de parámetro para conocer los gustos de los consumidores y poder llegar a ellos con los productos que quieran o necesitan. (Ver pregunta 3, D-comercialización)

### **7.2.2 Internacionalidad de la demanda.**

Del total de los artesanos que han exportado, el 86% mencionó exportar por medio de intermediario, es decir indirectamente, lo cual les genera menos ganancias; y solo el 14% dice haberlo hecho directamente por sus propios medios, cabe mencionar que la mayoría a optado por exportar por medio de intermediarios, por que los costos son muy elevados, y haciéndolo de esta manera los artesanos no gastan nada en concepto de exportación, dentro de los países que ellos mencionan como consumidores de sus productos están: Estados Unidos (en especial Miami), Europa (Italia y Alemania), Puerto Rico, Chile, y toda el Área Centroamericana.(ver pregunta 1, E-exportación)

Por otro lado la carencia de conocimiento sobre los pasos de exportación se refleja en el hecho de que un 78% no conoce el proceso. (Ver pregunta 8, E-exportación)

### **7.2.3 Estrategia y rivalidad de empresas.**

El sector artesanal se considera desagregado puesto que entre los talleres y tiendas que lo conforman mantienen una rivalidad continua generada por la alta competencia, sin embargo, el 72% de los artesanos respondió que si estaría dispuesto a asociarse con otros artesanos para así poder exportar; el otro 28% respondió que no estaría dispuesto a hacerlo. (Ver pregunta 9, E-exportación)

## **7.3. VENTAJAS QUE REPRESENTAN PARA LOS ARTESANOS PODER EXPORTAR.**

En la actualidad son pocos los artesanos que identifican cuales son las ventajas que obtendrían al exportar, esto en gran medida por que no hay una institución que les brinde información ni apoyo logístico sobre el tema de exportación, esto se denota pues el 75% de los artesanos aseguro que no recibe ninguna capacitación en lo que se refiere a exportación, mas sin embargo un 83 % estarían dispuestos a recibir asesoría sobre exportación.

El exportar sus productos implica aumento de ingresos, por otro lado eso implica mejorar la calidad de las artesanías, tener control sobre sus ingresos y egresos, entre otros factores que están inmersos para dar el precio de venta y la calidad adecuada para el consumidor final. Sin embargo un 89% de los artesanos si estaría dispuesto a exportar.

#### **7.4. CAUSAS MÁS IMPORTANTES QUE LIMITAN QUE LOS ARTESANOS A EXPORTAR.**

Como resultado de la investigación, los artesanos del Municipio de Ilobasco mencionan como factores que limitan el proceso de exportación a los siguientes aspectos:

- Tendrían que formalizarse, ya que son negocios familiares, debido a que la mayoría de ellos aprendió el oficio en el taller.
- Alto costo de honorarios por parte de terceras personas tales como tramitadores.
- Desconocimiento de cada paso así como el procedimiento a seguir, la mayoría de los artesanos no los conoce.
- La ausencia de una guía que le permita al artesano consultar cuando este tenga posibles dudas.
- El aumento de las contribuciones fiscales.
- Existe poco acceso al financiamiento.
- Un gran número de trámites a realizar, es una limitante para embarcarse en el tema de exportación.
- Tienen que mejorar sus productos, es decir, mayor calidad.
- Inadecuada infraestructura
- Escasez de recursos económicos, el 55% posee menos de \$1,000.00 para operar.
- Falta de tecnología en la producción, solo invierten un 12% en lo que es equipo de producción.\*

*\*Fuente. Encuesta realizada a los artesanos de productos de barro del Municipio de Ilobasco*

#### **8. PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACION Y TRÁMITES ACTUALES.**

En la actualidad en El Salvador existen una serie de tramites y pasos a seguir para poder exportar, si se toma en cuenta que los artesanos de Ilobasco, en su mayoría no están registrados ni llevan contabilidad formal, entonces se puede decir que se tiene que comenzar de cero, a continuación en cuadro 1.1 se muestra un sistema metodológico de exportación, tal y como lo tendría que realizar en la actualidad un artesano que se anime a exportar.

## 8.1 CENTRO DE TRAMITES DE EXPORTACION (CENTREX).

El CENTREX es una unidad creada dentro del Banco Central de Reserva a partir del 20 de septiembre de 1989. En el se autorizan el 100% de las exportaciones. Tanto de productos tradicionales como no tradicionales.

Parte del proceso de exportación radica en registrarse el CENTREX, siendo la única institución que brinda al artesano una guía de trámites la cual se puede adquirir en las oficinas o en su pagina web; en la cual explica los pasos a seguir de una forma general, es decir, para todo tipo de productos a exportar la cual nos menciona los pasos siguientes:

1. Todo interesado deberá inscribirse como exportador en el CENTREX, para realizar cualquier operación de exportación, para lo cual deberá solicitar los requisitos para inscripción y llenar la tarjeta SOLICITUD DE INSCRIPCION DE EXPORTADOR. (Ver anexo 3)
2. Según el producto a exportar, verifique los requisitos específicos por: producto y país de destino, para ello, utilice la información que aparece en los cuadros Nos. 1 y 2 respectivamente.
3. Si el producto a exportar esta controlado, deberá acudir a la institución respectiva, según el producto a exportar (Ver anexo 4).
4. Deberá presentar solicitud de exportación con los respectivos documentos anexos (Ver requisitos por producto, del anexo 4), los cuales están en función del tipo de producto a exportar y país de destino.
5. Posterior a este trámite y según el destino de su exportación CENTREX emite el formulario aduanero único centroamericano (FAUCA) (ver anexo 5) o la Declaración de Mercancías (DM) (ver anexo 6), el primero se utiliza para las exportaciones hacia Centroamérica y la segunda, para fuera de Centroamérica. El costo por la autorización de estos documentos es de US \$4.00 + IVA. Adicionalmente, si su exportación requiere Certificados del Ministerio de Agricultura deberá cancelar lo siguiente: Fitosanitarios US \$5.71, Zoosanitario \$32.29 y Precertificaciones \$22.86 + IVA, respectivamente.

## 9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 9.1 CONCLUSIONES

- Al estudiar la situación actual del sector artesanal del Municipio de Ilobasco, se evidenció que la mayoría de los artesanos posee su taller o tienda o ambas cosas por herencia, es decir, este negocio se viene transmitiendo de generación en generación, esto se denota por que la mayoría de establecimientos tienen mas de 6 años de funcionamiento y que su activo oscila entre los \$1,000.00 hacia abajo, se concluyo de igual manera que los artesanos distribuyen mas su inversión en la compra de materia prima cuando se es taller y en las tiendas lo distribuyen en las compras de artesanías para la reventa.
- Se pudo constatar que en el área de producción la mayoría de los artesanos no reciben capacitación de ninguna institución gubernamental o institución sin fines de lucro, para mejorar la calidad de las artesanías, planear la producción, establecer los precios de venta, ni para mejorar su competitividad, entre otras áreas de la producción en que deberían de especializarse para que exista un mayor auge en las artesanías de barro de Ilobasco.
- Otra de los temas de mucha relevancia que dio a demostrar el diagnostico de este sector, es que la mayoría de los operarios de los talleres aprendió ese oficio en el establecimiento, lo que lleva a pensar que estos talleres se convierten de una forma u otra en una oportunidad para que la sociedad en especial los jóvenes obtengan y aprendan un oficio, a la misma vez que hacen que la tradición no se pierda, por otro lado aun y con poca capacitación y mas por experiencia propia cada día se especializan mas en lo que producen, de hecho esto lleva a cada taller a especializarse en una artesanía en especial, ya se miniaturas, fachadas, jarrones, muñecas, etc.
- Para comercializar los productos se constató que los artesanos tiene una competencia interna, es decir, la mayoría de los artesanos aseguro que todos sus compradores buscan en sus productos precios bajos, eso lleva a que la competencia y rivalidad llegue al punto que para poder vender bajan sus precios omitiendo los cálculos previos que ellos han estimado con el que pueden vender sus productos, lo anterior es en lo que respecta a ventas con turistas, es decir, minoristas o consumidor final, por el otro lado cuando el cliente es mayorista los precios lo estiman según la cantidad de productos que este pida. De la anterior expuesto se puede recabar que los mas perjudicados son aquellos artesanos que no tiene la capacidad para enredarse ha estas técnicas de venta, que se dan mas que todo cuando hay mucha oferta y poca demanda.

- Al igual que en el área de producción los artesanos no tienen ninguna institución que los apoye, originando desde luego una mala planeación mercado lógica.
- La exportación de artesanías en Ilobasco según se pudo constatar se da por medio de intermediarios que en forma directa, es decir, los artesanos prefieren vender sus productos a los intermediarios los cuales son ellos los que al final exportan y pagan todo costo alguno que pueda generar la venta en el exterior, de esta forma el artesano no paga nada en concepto de exportación, su obligación termina cuando le entrega la mercadería los intermediarios. Esta peculiar forma de exportación se da, según se pudo corroborar por que la mayoría de los artesanos desconoce los trámites de exportación, y los que lo han hecho más de alguna vez aseguran que ello conlleva más costos, inversión de tiempo, no se logro lo que ellos esperaban.
- Pero al igual que las otras dos áreas ( producción y comercialización) no existe ninguna institución que les brinde apoyo logístico para exportar sus productos, no obstante la mayoría estaría dispuesto a exportar sus productos, y que si fuese necesario estarían dispuestos a asociarse con otros productores o tiendas a fin de mejorar para poder exportar, asegurando además que si llegase la oportunidad que alguna institución ofreciere capacitaciones para exportar ellos estarían dispuestos a recibir dichas charlas.

## 9.2 RECOMENDACIONES.

- Los artesanos pese a las inclemencias que se suscitan en el medio en que se desenvuelven, no deben perder sus tradiciones y seguir heredando todos los conocimientos de su arte artesanal a las futuras generaciones, y mas bien debería de luchar por crecer y seguir siendo un patrimonio cultural del país.
- El país debería brindar apoyo logístico, administrativo, mercadológico, contables y económico de una forma más directa a los artesanos de Ilobasco, esto mediante las instituciones gubernamentales que ya existen como CASART, CEDART, pues estas instituciones se hallan desde hace años, pero los artesanos no ven ese apoyo, de obtener este apoyo los artesanos podrán mejorar la calidad y variedad de sus productos.
- En le área de producción los artesanos deberían de tener un método para presupuestar, dicho procedimiento debería de ser un tanto sencillo, pero que contenga lo mas vital para que ellos manejen de una forma mas ordenada sus costos y ganancias futuras y a la misma
- Debería de dársele mas apoyo al sector artesanal de Ilobasco, es el área de ventas, pues ellos tiene la voluntad de crecer, pero le correspondería a CEDART, brindar ese empuje necesario para inyectar a los artesanos la confianza necesaria para comercializar de una mejor forma sus productos, en donde no exista una competencia tan feroz por parte de ellos mismos, si no mas bien exista una coordinación en sus precios de venta, de esta forma todos podrán obtener similares utilidades por la venta de estos productos.
- Debería de existir una guía técnica sobre los pasos a seguir para exportar artesanías, dicho manual debe de contener los costos y tramites respectivos que conllevan exportar a los diferentes países.
- Los artesanos deberían de formar cooperativas, para así tomar mas fuerzas, y de este modo superar barreras que solo uno no puede afrontar.

# CAPITULO III

## CAPITULO III

### **“PROPUESTA DE UNA GUIA DE TRAMITES DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO.”**

#### **I. INTRODUCCION**

La exportación de productos hacia otros mercados internacionales es uno de los parámetros más importantes de la economía de los países, porque genera mayor producción e incrementos en las ventas de las micro y pequeñas empresas, es por tal razón que la guía de tramites de exportación, va orientada a solucionar la falta de conocimiento existente en los artesanos del Municipio de Ilobasco, con el fin de que en un futuro puedan tomar decisiones de exportar a cualquier país que lo deseen. Así mismo es una herramienta muy valiosa para el sector, sobre todo porque permitirá reactivar a muchas otras micros y pequeñas empresas que no conocen de trámites de exportación.

Esta guía contribuirá a que los artesanos conozcan los trámites de exportación con mayor exactitud y los requisitos que le competen de acuerdo a su sector. Para ello, la Guía será presentada a CENTREX para que esta la proporcione por medio de su sitio Web y para que este la de a conocer de primera mano al artesano en forma impresa.

Por otro lado, las micro y pequeñas empresas artesanales del Municipio de Ilobasco, enfrentan problemas debido a los constantes cambios que traen consigo las innovaciones tecnológicas, aperturas a nuevos mercados a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC's) , cambios en las políticas comerciales y fiscales, la situación económica del país y el incremento de los precios de la materia prima, lo que deja en evidencia la vulnerabilidad de estas, dificultándoles su permanencia y crecimiento en las nuevas condiciones del mercado.

Debido a esta realidad y para que la guía de exportación tenga una aplicación relevante dentro del sector artesanal, es necesario que los artesanos en especial los mas pequeños dejen atrás paradigmas de comportamiento individualista en su forma de trabajar y busquen alternativas de cooperación para enfrentar tal situación.

## **II. OBJETIVOS DE LA GUIA DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL.**

### **A. OBJETIVO GENERAL.**

- Proporcionar una guía de exportación que facilite al sector artesanal conocer los pasos, documentación y requisitos necesarios para llevar a cabo el proceso de exportación.

### **B. OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

- Brindar al artesano la información necesaria para realizar los trámites de exportación.
- Describir los pasos que el artesano debe de realizar en cada una de las instituciones involucradas del proceso de exportación, para agilizar el proceso de exportación.
- Facilitar a los artesanos una herramienta confiable y práctica sobre el proceso de trámites de exportación, para incentivar cada vez más a los artesanos a que vendan sus productos en el exterior.

### III. GUIA DE TRÁMITES DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL.

La guía de trámites de exportación tendrá la siguiente información:

- Institución responsable, Costo y tiempo del trámite.
- Tipo de documentación Necesaria.
- Requisitos necesarios.

A continuación se presentan los trámites de exportación en una forma cronológica para que el artesano pueda realizar los trámites sin obviar información y documentación necesaria, estos son:

*PASO 1.* Obtener el Número de Registro de Contribuyente (RUC).

*PASO 2.* Obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT).

*PASO 3.* Autorización de Imprenta.

*PASO 4.* Solicitar el Acuerdo de Devolución del 6%.

*PASO 5.* Publicación en el Diario Oficial.

*PASO 6.* Registrarse como Beneficiario de la Devolución del 6%.

*PASO 7.* Inscribirse como Exportador.

*PASO 8.* Presentar la Solicitud de Exportación.

*PASO 9.* Autorización de la declaración de Mercancía (DM) o Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA).

*PASO 10.* Emisión del Certificado de Origen.

*PASO 11.* Registro en el Sistema de la Dirección de la Renta de Aduana de El Salvador.

*PASO 12.* Solicitar la Devolución del 6% sobre las exportaciones fuera del área Centroamericana.

*PASO 13.* Esperar la Devolución del 6%.

## **PASO N.1 OBTENER EL NUMERO DE REGISTRO DE CONTRIBUYENTE (NRC).**

Este paso solo se realiza una vez, ya que es únicamente para efectos de inscripción en el Ministerio de Hacienda.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Ministerio de Hacienda

COSTO: Este trámite no tiene costo alguno.

TIEMPO APROXIMADO: el tiempo promedio que se tarda una persona en tramitar este documento es de 45 minutos.

### **REQUISITOS NECESARIOS:**

- **Si es Persona Natural:**

- a) Original y Fotocopia de NIT y DUI.
- b) Contrato de arrendamiento de local.
- c) Recibos de agua, luz o teléfono, que confirmen la dirección de la casa matriz.
- d) Balance inicial de activo mínimo de \$ 2,286.00.
- e) Certificación o inscripción del negocio en la alcaldía.
- f) Llenar el formulario F-210 (ver anexo 7).

- **Si es Persona Jurídica:**

- a) Llenar formulario F-210 en todas sus partes o a través de formulario automático en caso de comparecer personalmente el representante legal o apoderado. Se aclara que en el literal b) casilla "No. de documento de Identidad / constitución" se debe completar así: No. de escritura, inscrita en el Registro de Comercio al No. del libro, del folio al folio, ejemplo: 12-60-1524-455-476.
- b) Presentar original (para confrontarse) o fotocopia certificada y fotocopia o fotocopia certificada por Notario de Escritura de Constitución de la Sociedad inscrita en el Registro de Comercio.
- c) Comparecer personalmente el representante legal o apoderado con original (para confrontarse) y fotocopia o fotocopia certificada de NIT, DUI, pasaporte (en caso de extranjero) y credencial vigente inscrita en el Registro de Comercio, o poder en el que se señale el trámite específico a efectuar en el Ministerio de Hacienda.

- d) En caso que no comparezca el representante legal o apoderado, estos deben firmar el formulario F-20 y anexar autorización autenticada donde se indique el numero de folio antes referido, nombre y numero de DUI de la persona que realizara el tramite y la gestión especifica a realizar en el Ministerio de Hacienda, debiendo presentar original y fotocopia o fotocopia certificada de NIT y DUI o pasaporte(extranjero), de representante legal, del apoderado y de la persona autorizada para efectuar el trámite y documentos especificados en numerales 2 y 3.
- e) Presentar comprobante de derecho a pago de NIT.

## **PASO N.2 OBTENER EL NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA DE IMPORTADOR (NIT DE IMPORTADOR).**

Como segundo paso el artesano tiene que obtener el NIT de importador. Este documento se gestiona igual que el de una persona natural, con la diferencia de que en la parte de atrás de la tarjeta de identificación tributaria el Ministerio de Hacienda le estampa el sello de importador, posteriormente el artesano tiene que ir a al departamento de exportaciones del Ministerio de Hacienda a que le activen dicho documento, de esta forma el artesano ingresa a la base de datos del Ministerio de Hacienda como persona apta para exportar, logrando así que cuando en cualquier aduana de El Salvador consulten sobre el estado del contribuyente aparezca en el sistema como exportador.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Ministerio de Hacienda

COSTO: El costo de este documento es de \$ 0.23 ctvs. y \$ 0.46 ctvs. la reposición.

TIEMPO APROXIMADO: el tiempo promedio para obtener este documento es de 30 minutos.

DOCUMENTACIÓN NECESARIA:

- Original NIT.

## **PASO N.3 AUTORIZACION DE IMPRENTA.**

Al obtener los dos documentos anteriores el artesano debe de solicitar la autorización al Ministerio de Hacienda para así emitir las facturas de exportación (ver anexo 8), que en el futuro le servirán como el documento que amparara la venta de artesanías al exterior. Este proceso consiste en que el Ministerio de

Hacienda autorice el correlativo de facturas y a la imprenta que elabora dichos documentos al artesano, para ello el contribuyente tiene que llenar el formulario F-942 (ver anexo 9).

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Ministerio de Hacienda.

COSTO: este trámite no tiene costo.

TIEMPO APROXIMADO: el tiempo promedio que se tarda es de 45 minutos.

REQUISITOS NECESARIOS:

- a) Llenar formulario F-942.
- b) Número de Registro de Contribuyente (NRC).

Este trámite se realizará al inicio de las operaciones y siempre y cuando la existencia de sus formatos de facturas este por agotarse.

#### **PASO N.4 SOLICITAR ACUERDO DE DEVOLUCION DEL 6%.**

Este trámite se lleva a cabo en la sección del Incentivo de la Devolución del 6% en el Ministerio de Economía (MINEC).

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Ministerio de Economía.

COSTO: No tiene costo alguno.

TIEMPO APROXIMADO: el tiempo de espera es de un mes aproximadamente.

REQUISITOS:

- a) Llenar la solicitud de Beneficios de la Reactivación de las Exportaciones (ver anexo 10).
- b) El producto exportado debe de ser netamente salvadoreño.
- c) Debe de ser un producto no tradicional.
- d) Tiene que ser exportado fuera del área Centroamericana, considerándose fuera del área a Belice y Panamá.

#### **PASO N. 5. PUBLICACION EN EL DIARIO OFICIAL.**

La publicación se pone en marcha cuando el Ministerio de Economía a dado una resolución positiva a la petición de la devolución del 6%, este paso inicia cuando el Ministerio de Economía le pide al artesano que se haga presente en sus oficinas, para darle el documento que acredita la resolución, obteniendo ese documento, el artesano tiene que ir al Diario Oficial, para que este sea publicado.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Diario Oficial.

COSTO: el costo de esta publicación es en base al número de caracteres que lleve la carta emitida por el Ministerio de Economía.

TIEMPO APROXIMADO: el tiempo promedio que se tarda el Diario Oficial es de 15 días.

### **PASO N.6 REGISTRARSE COMO BENEFICIARIO DE LA DEVOLUCION DEL 6%.**

Luego que es publicado en el Diario Oficial, el fallo emitido por el Ministerio de Economía, donde se acredita al artesano como beneficiario de la devolución del 6%, el siguiente paso inicia cuando el artesano se presenta nuevamente en las oficinas del Ministerio de Economía y solicita se le registre en la base de datos de esta Institución.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Ministerio de Economía.

COSTO: No tiene costo alguno.

TIEMPO APROXIMADO: este proceso dura aproximadamente 15 días a partir del día en que el artesano llegue a solicitar la inscripción.

### **PASO N.7 INSCRIBIRSE COMO EXPORTADOR.**

Toda persona Natural o jurídica que realice por primera vez el trámite de exportación deberá registrarse en el Centro de Trámites de Exportación(CENTREX), del Banco Central de Reserva de El Salvador como exportador, para ello debe llenar la tarjeta de Inscripción de exportador ( Ver anexo 3), la cual debe ser llenada a maquina. En donde las personas autorizadas en la tarjeta, son las únicas que podrán firmar las distintas operaciones que se gestionen ante el CENTREX, de allí la importancia que cuando dejen de trabajar para la empresa o hayan sido removidos de sus cargos, se notifique inmediatamente al CENTREX.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).

COSTO: No tiene costo alguno.

TIEMPO APROXIMADO: Este proceso no dura más de 30 minutos.

REQUISITOS:

Si es persona Natural deberá presentar original y fotocopia de:

1. Número de Identificación Tributaria (NIT) actualizado con sello de "Importador".

2. Documento Único de Identidad (DUI), carné de residente o pasaporte del exportador y de los funcionarios que autorizaran las exportaciones en nombre del exportador.
3. Carné de contribuyente IVA.
4. Autorización del Ministerio de Economía, si esta autorizado y acogido a la Ley de reactivación de las Exportaciones.

Si es persona Jurídica deberá presentar original y copia de:

1. Número de Identificación Tributaria (NIT) actualizado con sello de "Importador".
2. Documento Único de Identidad (DUI), carné de residente o pasaporte del exportador y de los funcionarios que autorizaran las exportaciones en nombre del exportador.
3. Carné de contribuyente IVA.
4. Escritura de constitución de la empresa. y punto de acta poder, donde aparezca la representación legal de la empresa.
5. Autorización del Ministerio de Economía, si esta autorizado y acogido a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.

Para el caso de sucursales extranjeras, no inscritas en el Registro de Comercio no se aplica lo del numeral anterior.

## **PASO N. 8 PRESENTAR LA SOLICITUD DE EXPORTACION.**

Este paso se pone en marcha cuando el artesano ya tiene establecido el pedido para ser exportado, lo siguiente es llenar la solicitud de exportación (ver anexo 11) que le proporciona CENTREX en la cual tiene que detallar la siguiente información:

- a) Nombre completo del exportador.
- b) Documento Único de identidad y NIT.
- c) Tipo de exportación.
- d) País destino.
- e) Medio de transporte (aéreo, terrestre, marítimo, etc.).
- f) Aduana de Salida de destino.
- g) Nombre, valor unitario, cantidad y valor FOB del producto, etc.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).

COSTO: El trámite es gratuito.

TIEMPO APROXIMADO: dura aproximadamente 30 minutos, o puede realizarlo vía Internet en la dirección [www.centrex.gob.sv](http://www.centrex.gob.sv)

### **PASO N.9 AUTORIZACION DE LA DECLARACION DE MERCANCIAS (DM) O FORMULARIO ADUANERO UNICO CENTROAMERICANO (FAUCA).**

Luego de presentar la solicitud de exportación el CENTREX emite el Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA) el cual se utiliza para las exportaciones hacia Centroamérica como en el que se presenta en el anexo 5 que proporciona la siguiente información:

- a) Nombre, dirección, país del exportador
- b) Nombre, dirección, país del importador.
- c) Medio de transporte.
- d) Aduana de destino de salida.
- e) Tipo de exportación.
- f) Valor FOB total, etc.

Si la exportación es fuera del área Centroamericana se emite la Declaración de Mercancía (DM) como la que se presenta en anexo 6, en la cual se proporciona la siguiente información:

- a) Nombre o razón social del declarante.
- b) NIT, NRC del declarante.
- c) Total FOB.
- d) Total flete, prima de seguro, otros gastos.
- e) Descripción comercial de la mercancía, etc.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).

COSTO: Es de \$ 4.00 + IVA por cada operación.

TIEMPO APROXIMADO: Esta operación dura 30 minutos aproximadamente.

### **PASO N.10 EMISION DE CERTIFICADO DE ORIGEN.**

Luego de la autorización de la declaración de mercancías, al lado de esta operación el CENTREX además emite y autoriza los certificados de origen por país, en este caso para testimoniar la fabricación del producto en El Salvador, proporcionando los datos siguientes (ver anexo 12):

- a) Nombre domicilio, teléfono, NRC del exportador.
- b) Periodo que cubre.
- c) Nombre, domicilio, teléfono, NRC de importador.
- d) Descripción de las mercancías.
- e) Firma autorizada, etc.

### **PASO N.11 REGISTRO EN EL SISTEMA DE LA DIRECCIÓN DE LA RENTA DE ADUANA DE EL SALVADOR.**

En este paso el CENTREX realiza la transmisión y registro en el sistema de la Dirección General de la Renta de Aduana de El Salvador, cabe recalcar que este paso lo realiza CENTREX internamente, luego de que el exportador ha proporcionado la información de la exportación.

De igual manera realiza la Transmisión y Registro en el Sistema de la Superintendencia de Administración Tributaria, además de tramitar el control de las cuotas de exportación.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Centro de Tramites de Exportación (CENTREX).

COSTO: El exportador no paga por este servicio.

TIEMPO APROXIMADO: Todo este proceso dura 30 minutos.

### **PASO 12 SOLICITAR LA DEVOLUCION DEL 6 % SOBRE LAS EXPORTACIONES FUERA DEL AREA CENTROAMERICANA.**

Para obtener el 6% sobre las exportaciones de debe cumplir con los requisitos siguientes:

- Haber sido calificado por el Gobierno y presentar Solicitud de Devolución del 6% al Ministerio de Economía (Anexo 13).
- Presentar fotocopia de la Declaración de Mercancías firmada por la Aduana de salida y el sello de visto bueno de CENTREX.
- Copia de la Factura Comercial de Exportación.

INSTITUCIÓN RESPONSABLE: Ministerio de Economía.

TIEMPO APROXIMADO: dentro de los tres meses siguientes a la exportación, es importante aclarar que para que la devolución sea valedera, este no debe de pasar de 90 días, después de ese plazo estipulado no aplica para la devolución.

### **PASO 13 ESPERAR LA DEVOLUCION DEL 6%.**

Luego de solicitar la devolución del 6%, el exportador tiene que esperar a que el Ministerio de Hacienda gestione la devolución esto puede durar 45 días en promedio, siempre y cuando, el exportador que lo solicita tenga todas sus declaraciones de IVA, Pago a Cuenta y Renta debidamente presentadas y canceladas, en caso contrario no procederá la devolución del 6%.

#### **IV. PLAN DE IMPLEMENTACION DE LA GUIA DE TRÁMITES DE EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL.**

Para implementar la presente guía de exportación se necesita el apoyo de las diferentes Instituciones Gubernamentales como lo son:

- CENTREX.
- Banco Central de Reserva.
- CEDART.
- CASART.

Y además de la participación de los artesanos para exportar sus productos.

##### **A. ACTIVIDADES A REALIZAR.**

Este plan se implementará en un período de cuatro meses. El cual comprende las siguientes acciones a seguir, las cuales tienen que llevar un orden cronológico, y control exhaustivo en el momento de aplicarlos:

- Solicitar autorizaciones para presentar la propuesta de la Guía al Banco de Reserva y CENTREX.

Esto es para obtener de este modo el aval de las instituciones, para presentar la propuesta y así los funcionarios de las diferentes instituciones revisaran y harán las modificaciones pertinentes, para luego ser cambiadas en la guía.

- Presentar modificaciones de la propuesta.

Se presentan las correcciones y se presenta la guía definitiva.

- Capacitaciones para la implementación de la Guía a los empleados del CENTREX y a los Artesanos.

Aceptada la guía por parte de CENTREX, lo siguiente es capacitar al personal, ya que siendo esta la encargada de dar a conocer de primera mano la nueva guía de exportaciones para el sector artesanal, la

capacitación será dada en un periodo de 4 semanas para que no quede duda alguna del proceso, al mismo tiempo se modificara la pagina Web de CENTREX, para que cualquier persona que quiera consultar la guía vía Internet pueda hacerlo fácilmente, el CENTREX será el encargado de capacitar al artesano, dando charlas informativas, sobre trámites de exportación, en el Municipio de Ilobasco.

- Difundir boletines informativos acerca de la Guía.

Además de información vía Internet, la Guía estará disponible físicamente en las oficinas del CENTREX y Ministerio de Economía, también se difundirán guías impresas para entregárselas a los artesanos en el Municipio de Ilobasco, esto ultimo por medio de CEDART o CASART.

## B. PRESUPUESTO DE APLICACIÓN.

A continuación se presenta el Presupuesto de Operación para la implementación de la Guía de Trámites de Exportación.

CONCEPTO	RECURSOS	COSTOS
Presentaciones de propuesta.	Papelería y útiles	\$ 200.00
Gastos de capacitación.	Desarrollo de capacitación	\$ 500.00
Honorarios de facilitadores.	Facilitador	\$ 450.00
Transporte y viáticos.	Desarrollo de capacitación	\$ 125.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1,275.00</b>

FUENTE: Grupo de Trabajo.

## **C. RECURSOS A UTILIZAR.**

Para llevar a cabo las acciones a seguir es necesario asignar a cada uno de los responsables para coordinar las actividades, además de establecer el recurso humano que estará involucrado en la implementación de la Guía.

### **1. Recursos Humanos.**

Para que la guía tenga difusión en el Municipio de Llobasco, será necesario contratar a 2 facilitadores para que capacite a los artesanos acerca de los trámites de exportación y de cómo organizarse en conjunto.

### **2. Recursos financieros.**

El costo total del proyecto asciende a \$1,275.00 dólares para ponerlo en marcha, dichos fondos serán proporcionados por el Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX), y de aportaciones voluntarias de parte de los artesanos.

### **3. Recursos Materiales.**

Para poder ejecutar la capacitación será necesario contar con los siguientes recursos materiales:

- Papelería y útiles.
- Mobiliario y equipo.
- Material de apoyo.

### **4. Recursos técnicos.**

Dentro de los recursos tecnológicos a utilizar están:

- Computadoras.
- Internet.
- Proyector.

Para realizar la implementación se requiere de una serie de actividades, las cuales se presentan a continuación en el siguiente cronograma de actividades:



## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### LIBROS DE TEXTO:

- Castillo Jacobo, Marvín Edgardo.  
“Como Exportar desde El Salvador”  
UCA Editores. El Salvador 2001.
  
- Hernández Sampieri, Roberto.  
“Metodología de la Investigación”  
Segunda Edición, McGraw Hill .México, 1997.
  
- Iglesias Mejía, Salvador.  
“Guía para la elaboración de Trabajos monográficos o tesis”.  
Tercera Edición. El Salvador 2001.
  
- Muñoz Campos, Roberto.  
“Guía para trabajos de Investigación Universitaria”  
Editorial Publitex, 3ª Edición . 1992

### TESIS:

- Cuellar Martínez, Nadia Margarita y otros.  
“La realidad de la micro, pequeña y mediana empresa  
ante la globalización de mercados en el Salvador”  
Facultad de ciencias sociales, año 2002  
Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
  
- Díaz Díaz, José Serbelio 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 libre tratado de  
comercio. “  
Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador. 2007

- Galdamez Campos, Carlos Roberto y otros.  
“Diseño de una estrategia competitiva para el sector artesanías de El Salvador ante los diferentes tratados de Libre Comercio”.  
Facultad de Ingeniería y arquitectura, año 2003. Universidad de El Salvador.
  
- Portillo vígil, Ernesto Rene y otros.  
“Propuesta de un modelo competitivo para la producción y exportación de dulces, conservas y jaleas tradicionales de El Salvador”.  
Facultad de Ingeniería y arquitectura, año 2005. Universidad de El Salvador.

### **OTROS DOCUMENTOS:**

- Como fijar los precios de exportación.  
Enrique Román López. Año 2007
  
- Guía básica de exportaciones.  
Gerencia de información de mercados  
Exporta El Salvador. Actualizado a junio 2006
  
- Encuesta económica anual, sector industria, comercio y servicios.  
Ministerio de Economía. 2002

**DIRECCIONES ELECTRÓNICAS:**

- Centro de Trámites de Exportaciones [www.centrex.gob.sv](http://www.centrex.gob.sv)
- Oficinas de Cuotas. [www.exportex.com.sv](http://www.exportex.com.sv)
- Ministerio de Economía. [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv)
- Banco Central de Reserva [www.bcr.gob.sv](http://www.bcr.gob.sv)
- [www.camarsal.com](http://www.camarsal.com)
- [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv)
- [www.cedart.gob.sv](http://www.cedart.gob.sv)

## GLOSARIO.

### **A**

---

#### **Aduana**

Servicios administrativos responsables de aplicar la legislación aduanera y de recaudar los derechos e impuestos que se aplican a la importación, a la exportación.

#### **Arancel**

Impuesto que paga el importador al introducir productos en un país.

#### **ATA**

Aid to Artisans (Ayuda A Artesanos)

### **B**

---

#### **BCR**

Banco Central de Reserva de El Salvador.

### **C**

---

#### **Carga**

Es todo bien, mercancía o artículo de cualquier clase transportado en un vehículo, nave, aeronave o ferrocarril.

#### **Cargamento**

Conjunto de mercaderías de cualquier índole o naturaleza para ser o que son transportadas de un punto a otro.

**CASART**

Cámara Salvadoreña de Artesanos.

**CEDART**

Centro de Desarrollo Artesanal.

**CENTREX**

Centro de Trámites de Exportación.

**Certificado de origen.**

Documento que comprueba el país de origen de los bienes o mercancías. Frecuentemente exigido por las autoridades aduanales de un país, como parte del proceso de entrada. En general, estos certificados se obtienen a través de una organización oficial o casi oficial, en el país de origen, como un consulado, o la cámara de comercio local. Aun cuando la factura comercial contenga la información pertinente, de todas formas se puede exigir un certificado de origen.

**Certificación**

Certificación oficial de la autenticidad de las firmas o documentos relativos a créditos documentarios, tales como facturas comerciales, certificados de origen, etc. Todas estas cuando son emitidas por cámaras de comercio, consulados y autoridades gubernamentales reconocidas de rasgo semejante.

**CONAMYPE.**

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.

**Contenedor**

Es un receptáculo (metálico o de otro material) diseñado para transportar y proteger las mercancías contenidas en su interior, desde el lugar de embalaje o puerto de embarque hasta la bodega de sus dueños o consignatarios en el país.

## D

---

### **Declaración de Mercancías**

Es aquella declaración que se realiza del modo prescrito por la aduana, por la cual las personas interesadas indican qué régimen aduanero pretenden aplicar a las mercancías y suministran los detalles informativos que la Aduana requiere para la aplicación del régimen elegido.

### **DM**

Declaración de Mercancías.

### **DUI**

Documento Único de Identidad.

## E

---

### **Exportación**

Salida de cualquier mercadería de un territorio aduanero.

### **Exportador**

Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente, con el objeto que aquellos sean usados y consumidos en el extranjero.

## F

---

### **Factura aduanera.**

Consiste en un documento solicitado por el Servicio de Aduanas, de algunos países, y cuyas características son similares a la factura comercial o consular.

### **Factura comercial.**

Documento privado que el vendedor de una mercancía extiende a favor de su adquirente. Este documento contiene alguna información que la diferencia de una factura propia del comercio interno de un país, como:

condiciones en que se proporcionará la mercancía; vía de transporte; cláusula de compra; nombre del exportador y del comprador; No. del registro del importador, etc.

**Factura consular.**

Documento que emite el que vende una mercancía en una transacción comercial internacional, para ser presentado al Servicio de Aduanas del importador, previo visto bueno del cónsul del país exportador.

**FAUCA**

Formulario Aduanero Único Centroamericano.

**G**

---

**Gravámenes**

Son los derechos aduaneros y cualquier otro recargo de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario, que inciden sobre las importaciones.

**I**

---

**INCOTERMS.**

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

**IVA**

Impuesto al Valor Agregado.

## **M**

---

### **Manifiesto de carga.**

Documento que contiene una lista de las mercaderías que constituyen el cargamento de la nave, aeronave y demás vehículos de transporte, en el momento de su llegada o salida a/o desde el territorio aduanero.

### **Medio de transporte.**

Nave, aeronave, vagón ferroviario, camión, contenedor o cualquier otro vehículo utilizado para el transporte de mercaderías por determinada vía.

### **Mercancía**

Todo bien corporal mueble. Es todo producto, manufactura, semovientes y otros bienes corporales muebles, sin excepción alguna.

### **MIPIME**

Micro, pequeña y Mediana Empresa.

## **N**

---

### **NIT**

Numero de Identificación Tributaria.

## **R**

---

### **RUC**

Registro Único de Contribuyente.

## **P**

---

### **País destino.**

País de destino es aquel conocido en el momento del despacho como el último país en que los bienes serán entregados.

## **T**

---

### **Transportista**

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos de transporte.

### **Trasbordo**

Traslado de mercaderías efectuado bajo control aduanero de una misma aduana, desde una unidad de transporte a otra, o a la misma en distinto viaje, incluida su descarga a tierra, con el objeto de que continúe hasta su lugar de destino.

## **U**

---

### **USAID**

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

## **Z**

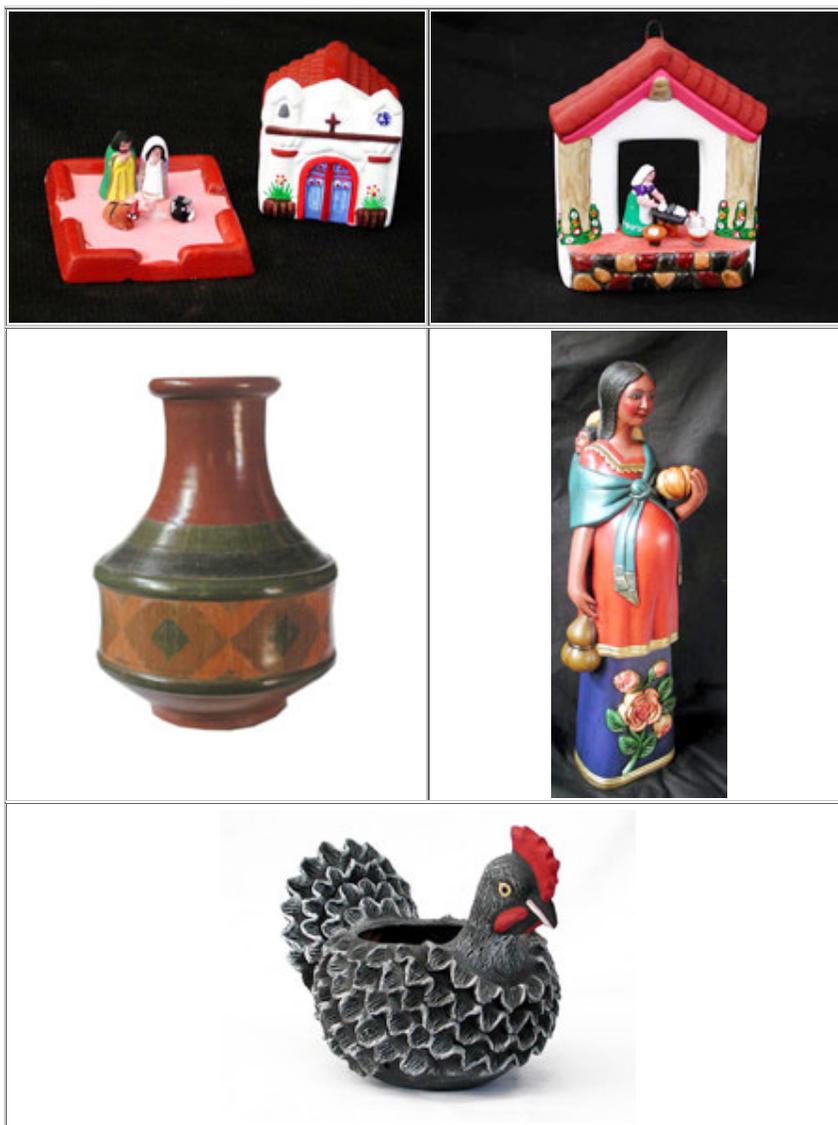
---

### **Zona franca.**

Régimen aduanero que permite recibir mercaderías en un espacio delimitado de un Estado, sin el pago de gravámenes a la importación por considerarse que no se encuentran en el territorio aduanero y donde no están sujetas al control habitual de la aduana. La naturaleza de las operaciones a que pueden someterse las mercaderías en el interior de una zona franca determina que puede ser calificada como zona franca comercial o industrial.

# **ANEXOS**

**Anexo 1. Principales Artesanías de Ilobasco.**



## Anexo 2. Cuestionario de la investigación.



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



Encuesta presentada por estudiantes de la Universidad de El Salvador, pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas, de la Escuela de Administración de Empresas, para llevar a cabo el trabajo de graduación. El cual tiene como objetivo conocer la opinión de los artesanos, respecto a los costos y trámites al exportar, para lo cual, le agradecemos de antemano su colaboración y garantizamos que la información proporcionada es estrictamente de uso académico.

### INDICACIONES:

Marque con una "X" la respuesta que mejor se acerca a su realidad, y en preguntas donde sea necesario detalle según su criterio.

### A. GENERALES.

1. Nombre del Taller o Tienda: \_\_\_\_\_

2. Teléfono: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_

3. Dirección: \_\_\_\_\_

4. Numero de empleados:

4.1 Hombres  Mujeres  Menores de Edad

4.2 Producción  Ventas

### B. DATOS ESPECIFICOS.

1. Su negocio es :

Taller  Tienda  Taller y Tienda

2. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su Taller o Tienda?

Menos de 1 año  De 3 a 6 años   
De 1 a 3 años  Mas e 6 años

3. ¿Con cuanto dispone económicamente para operar?

Menos de \$1,000  De \$ 3,000 a \$ 5,000   
De \$ 1,000 a \$ 3,000  Mas de \$ 5,000

4. Si su negocio es taller: ¿En qué se distribuye mas su inversión?

En equipo

Materia prima

Mano de obra

Otros

Cuales? \_\_\_\_\_

5. Si su negocio es tienda: ¿En qué se distribuye mas su inversión?

Compras

Alquiler de local

Empleados

Otros

Cuales? \_\_\_\_\_

### **C. PRODUCCION.**

Nota: Si su negocio es taller responde las siguientes preguntas:

1. ¿Dónde aprendieron el oficio los operarios?

En el Taller

Cursos prácticos

Estudios técnicos

2. ¿Recibe algún tipo de apoyo técnico en el área de producción de alguna Institución?

Si

No

3. ¿Si su respuesta fue si, cual es la Institución que le da el apoyo técnico?

---

4. ¿Considera que el equipo e implementos utilizados para la producción son apropiados? ¿En qué nivel?

Muy apropiado

Regular

No apropiado

5. ¿Cómo establece la cantidad de materia prima que va a comprar?

Volumen a producir

Precio de la materia prima (ofertas eventuales)

Planeación

Otros

Cuales? \_\_\_\_\_

6. Cual es la principal característica de su producto en el mercado?

Precio

Marca

Calidad

Presentación

7. ¿Cómo establece el precio del producto?

Por Costo de Fabricación (Pedidos, Contratos)

Por la demanda del producto (Aumento de ventas)

Por la Competencia de otros artesanos

Apreciativo (Calculado , Estimado)

#### **D. COMERCIALIZACION.**

1. ¿Cómo vende sus productos?

En el Taller   
Por medio de intermediarios

En la sala de Ventas   
Ferias

Otras Formas: \_\_\_\_\_

2. ¿Quiénes son los clientes consumidores de los productos?

Turistas  Vecinos  Intermediarios   
Distribuidores  Otros: \_\_\_\_\_

3. ¿Qué buscan los clientes en los productos que ofrece?

Calidad  Bajo Precio  Variedad

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

4. ¿Cuál es el método que utiliza para vender sus productos?

Contado  Crédito  Otro: \_\_\_\_\_

5. ¿Cómo considera que se comportan las ventas?

Diarias  Semanales  Periódicas  Frecuentes   
Ocasionales  Por temporada  Otros: \_\_\_\_\_

6. ¿En que temporada vende mas sus productos?

Invierno  Verano  Diciembre   
Fiestas Patronales del Municipio  Otros: \_\_\_\_\_

#### **E. EXPORTACION.**

1. ¿A exportado alguna vez?

Si  No

2. ¿Si no lo a hecho, lo ha intentado?

Si  No

3. Si lo ha hecho ¿Lo continua haciendo?

Si  No

4. Si ha exportado ¿A que países lo ha hecho? \_\_\_\_\_

5. Si ha exportado ¿Cómo lo ha hecho?

Directamente  Por medio de un intermediario

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

6. Si lo dejo de hacer ¿Por qué?

Muchos trámites  Perdida de Tiempo  Altos Costos

No logro lo que esperaba  Otros: \_\_\_\_\_

7. ¿Estaría dispuesto a exportar?

Si  No

8. Si esta dispuesto a exportar, ¿ Conoce los trámites?

Si  No

9. ¿Estaría dispuesto a asociarse con otros productores o tiendas a fin de mejorar sus oportunidades para poder exportar?

Si  No

10. ¿Actualmente hay alguna Institución que le de capacitación en el área de exportación?

Si  No  Cual es el nombre de esa Institución? \_\_\_\_\_

NOTA:  su respuesta fue no

11. ¿Le gustaría recibir capacitación y asesoría técnica en el área de trámites de exportación?

Si  No

12. ¿Cree que fuera conveniente que esta capacitación tuviera algún costo?

Si  No  Cuanto? \_\_\_\_\_

### Anexo 3. Solicitud de Inscripción de Exportador.

Lado Anverso

 <b>Banco Central de Reserva de El Salvador</b>		 <b>CENTREX</b> <small>Centro de Tratamiento de Exportación</small>	
<b>SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE EXPORTADOR</b> (Llenar a máquina)			
Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte, San Salvador, El Salvador, C.A. Tels. (503) 2281-8085 al 91, Fax (503) 2281-8086 Contáctenos: centrex@bcr.gob.sv http://www.centrex.gob.sv			Uso exclusivo del CENTREX
NOMBRE SEGÚN NIT		CÓDIGO	
NIT		FECHA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE COMERCIO (si es persona jurídica)	
DIRECCIÓN EXACTA		MUNICIPIO	DEPARTAMENTO
TELÉFONOS	FAX	DIRECCIÓN DE SU SITIO WEB	
¿OPERA EN ZONA FRANCA?	¿ESTA CALIFICADO PARA LA DEVOLUCIÓN DEL 6%?	¿OPERA EN DEPÓSITO PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO (DPA)?	¿ES TABA 0% IVA?
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
Nombre: _____	Acuerdo N° _____ Fecha _____	Acuerdo N° _____ Fecha _____	Nombre: _____
NÚMERO DE REGISTRO DE CONTRIBUYENTE (NRC)	GIRO O ACTIVIDAD SEGÚN EL NRC		ACTIVIDAD ECONÓMICA PRIMARIA

Lado Reverso

FUNCIONARIOS AUTORIZADOS POR LA EMPRESA PARA FIRMAR DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN Y AUTORIZAR OPERACIONES EN EL SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR (SICEX)*				
NOMBRE	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA	Usuario para Internet
1				SI <input type="checkbox"/>
2				SI <input type="checkbox"/>
3				SI <input type="checkbox"/>
4				SI <input type="checkbox"/>
5				SI <input type="checkbox"/>
PERSONA A QUIEN CONTACTAR PARA ASUNTOS DE EXPORTACIÓN			Productos de exportación	
Nombre: _____			_____	
Correo electrónico: _____				
Observaciones:			REPRESENTANTE LEGAL	
Observaciones:			Nombre: _____	
Observaciones:			Correo electrónico: _____	
Firma, fecha y sello de autorizado CENTREX			Bajo juramento declaro que los datos proporcionados son expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.	
Firma, fecha y sello de autorizado CENTREX			Firma del Representante Legal o Persona Natural y sello de la empresa	

\* Sistema en Internet a través del cual se autorizan las exportaciones, disponible las 24 horas del día, los 365 días del año.

REQUISITOS POR PRODUCTO

TIPO DE PRODUCTO Para todos los casos y dependiendo el país hacia el cual se realice la exportación, debe anexar Certificado de Origen (Verifique los Requisitos por País)	SOLICITUD DE EXPORTACIÓN	FOTOCOPIA DE FACTURA DE EXPORTACIÓN (5)	RESOLUCION MINISTERIO DE HACIENDA Y TRABAJO (2)	RESOLUCION CONSEJO SALVADOREÑO DEL AZÚCAR (2)	ORIGINAL CERTIFIC.DE SALUD EXTENDIDO POR MÉDICO VETERINARIO (4)	CONSTANCIA INSPECCIÓN DE PROD. ORIGEN ANIMAL (IPOA) (2)
<b>ANIMALES VIVOS (1)</b>	●	●			●	
Excepciones: Fauna Silvestre	●	●			●	
<b>PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL</b>	●	●			●	
Excepciones: Carne Bovina y porcina	●	●			●	●
Productos lácteos (4)	●	●			●	
Carnes de aves	●	●			●	●
Despojos comestible de aves de corral muertas	●	●			●	●
<b>PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL</b>	●	●				
Excepciones: Plantas ornamentales	●	●				
Flora silvestre	●	●				
Azúcar	●	●		●		
Café	●	●				
Arroz, frijol, Maíz, loroco fresco, papaya hawaiana	●	●				
<b>PRODUCTOS PESQUEROS</b>	●	●			●	
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>						
Re-exportaciones, devoluciones y Prod. que clasifican en el Cap. 84	●	●	●			
<b>Agroquímicos y químicos biológicos (5)</b>	●	●				
<b>OTROS PRODUCTOS</b>	●	●				

(1) En caso de animales que salgan del país para ser exhibidos en Ferias, será necesario presentar la carta de invitación.

(2) Deberá presentarse en original, copia o fotocopia.

(3) Cuando el producto tuviere tratamiento químico.

(4) Se necesita análisis microbiológico de laboratorio para exportaciones hacia los U.S.A. En el cual deberá aparecer que el producto esta libre de Salmonella spp, Staphylococcus aureus, E.c Los productos elaborados con leches sin proceso de pasteurización, esterilización o equivalente, deberán tener un mínimo de 60 días de maduración (quesos). Los productos deben estar deb con el objeto de mantener la calidad y poder deducir responsabilidades, y los que ameriten mantenerse en cadena fría, tendrán que ser transportados higiénicamente.

(5) Deberá anexar original de factura comercial para colocar el visado y Copia de Certificado de Uso y Libre Venta del MAG.

**Anexo 5. Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA).**

Banco Central de Reserva de El Salvador Centro de Trámites de Exportación				FORMULARIO ADUANERO UNICO CENTRO AMERICANO No. BCR-0700084065				Página 1 de 1	Total
1. Exportador (Nombre, Dirección, País) IFASAL, S.A. DE C.V. POLIGONO C LOTE 3 Z.IND.PLAN DE LA LAGUNA ANT.CUSCATLAN LA LIBERTAD				2. Identificación Tributaria Exp. 06142907850030		3. No. de Factura		4. Registro No. 2007/11/1/8476	
7. Consignatario/Importador/Intemador (Nombre, Dirección, País) JUAN JOSE ROQUE MAYORGA 6 Y 7 CALLE 3 AVENIDA PROLONGACION PASAJE SAN PEDRO SULA, HONDURAS				8. Identificación Tributaria		5. Código de Exportador 935		6. Licencia No. 0700084065	
11. Agente o Representante del País de Origen (Nombre, Dirección, País) 002				9. Tipo de Exportación DEFINITIVA		10. Modalidad de Pago/Medio de Pago COBRANZA DIRECTA			
14. Medio de Transporte TERRESTRE				12. Forma de Pago CREDITO		13. País de Origen de la Mercancía EL SALVADOR			
16. Aduana de Destino OCOTEPEQUE		17. Puerto de Embarque EL POY		15. País de Procedencia EL SALVADOR		18. País de Destino de la Mercancía HONDURAS			
19. Redestino		20. Fecha de Embarque 19/08/2007		21. Aduana de Salida EL POY					
22.No. de Item	23. Marcas Num., 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	S/M	49.0 CAJAS CALCETINES DE FIBRAS SINTETICAS		61159600 000	5,150.00 DOCENA	2,384.26	18,969.20		
<b>Peso Bruto Total :</b>				<b>2,482.26 Kgs.</b>		<b>Peso Neto Total</b>		<b>2,384.26 Kgs.</b>	
29. No. de Item	30. Método para Determinar Origen			31. Permisos y Observaciones			32. Valor F.O.B. Total \$ C.A.		
	30.1 Criterio para Certificar Origen	30.2 Método Utilizado VCR	30.3 Otras Instancias				18,969.20		
1	A		NO	Factura(s): 929			33. Fletes \$ C.A. 141.00		
39. Lugar y Fecha de Emisión EL SALVADOR 19/08/2007				37. Firma y Sello del Funcionario Autorizado de la Dirección General de Aduana o de la Aduana de Salida			34. Seguros \$ C.A. 1,896.92		35. Otros \$ C.A. 0.00
40. Válido Hasta 19/07/2007				41. Autorización Banco Central/Ventanilla Unica SICEX-CENTREX-BCR			36. Valor Total \$ C.A. 21,007.12		38. Impuestos Internos
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:				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: Empresa: FASAL, S.A. DE C.V. Cargo:			<b>Total a Pagar:</b>		<b>No. BCR-700084065</b>
				Firma Productor					Firma Productor/Exportador

Anexo 6. Declaración de Mercancía (DM).

República de El Salvador Ministerio de Hacienda Dirección General de Aduanas		DECLARACION DE MERCANCIAS				1) No. 2007-09/1708-49	
No. BCR-0700128555				2) Número de Página 1 de 2			
3) Código Revisor:	4) Fecha Aceptación:	5) Código Aduana:	6) Código Régimen:	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Mani.:		
	11/09/2007	009	EX 100000				
9) Documento de Transporte		10) Cód. Bodega y Ubicación:	11) Cód. Despachante:	12) Nombre o Razón Social del Declarante:			
		0001	002	THERMO KING DE CENTROAMERICA/S.A. DE C.V.			
13) NIT Declarante:	14) NRC Declarante:	15) Cód. País Proc./Dest:	16) Cód. Transporte:	17) Cód. Dep. Aduanas:			
06142302001031	119758-4	HN	1				
18) No. Declaración Valor:	19) Total Peso Bruto (Kgs.):	20) Total No. Bultos:	21) Cód. de Bultos Utilizados:				
	18.00	1	CS				
22) Total FOB US\$:	23) Total Flete US\$:	24) Total Prima Seguro US\$:	25) Total Otros Gastos US\$:	26) Total CIF US\$:			
2,249.79	0.00	0.00	0.00	2,249.79			
27) Números y Fechas de Facturas:				28) Códigos de Documentos Adjuntos:			
0003 (10/09/2007)				049			
				29) Número Certificado Verificación:			
30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:					
1	87089900	4.00 UNIDADES					
33) Peso Neto en Kgs.:	34) Peso Bruto en Kgs.:	REPUESOS R/CAMIONES REFRIGERADOS					
2.00							
35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US\$:	39) Flete en US\$:	40) Seguro en US\$:		
US	111	4.00	510.25	0.00	0.00		
41) Otros Gtos. US\$:	42) C/F en US\$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US\$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US\$):		
0.00	510.25	0.00	0.00	0.00	0.00		
30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:					
2	87089900	2.00 UNIDADES					
33) Peso Neto en Kgs.:	34) Peso Bruto en Kgs.:	REPUESOS R/CAMIONES REFRIGERADOS					
1.50	1.50						
35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US\$:	39) Flete en US\$:	40) Seguro en US\$:		
FR	111	2.00	216.00	0.00	0.00		
41) Otros Gtos. US\$:	42) C/F en US\$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US\$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US\$):		
0.00	216.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:					
3	87089900	6.00 UNIDADES					
33) Peso Neto en Kgs.:	34) Peso Bruto en Kgs.:	REPUESOS R/CAMIONES REFRIGERADOS					
1.50	1.50						
35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US\$:	39) Flete en US\$:	40) Seguro en US\$:		
MX	111	6.00	410.90	0.00	0.00		
41) Otros Gtos. US\$:	42) C/F en US\$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US\$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US\$):		
0.00	410.90	0.00	0.00	0.00	0.00		
30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:					
4	87089900	1.00 UNIDADES					
33) Peso Neto en Kgs.:	34) Peso Bruto en Kgs.:	REPUESOS R/CAMIONES REFRIGERADOS					
7.00	7.00						
35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US\$:	39) Flete en US\$:	40) Seguro en US\$:		
JP	111	1.00	425.00	0.00	0.00		
41) Otros Gtos. US\$:	42) C/F en US\$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US\$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US\$):		
0.00	425.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
30) No. de Item	31) Código Arancelario:	32) Descripción Comercial de la Mercancía:					
5	87089900	4.00 UNIDADES					
33) Peso Neto en Kgs.:	34) Peso Bruto en Kgs.:	REPUESOS R/CAMIONES REFRIGERADOS					
6.00	6.00						
35) Cód. País Origen:	36) Cód. Unid. Med.:	37) Cantidad:	38) FOB en US\$:	39) Flete en US\$:	40) Seguro en US\$:		
IT	111	4.00	687.64	0.00	0.00		
41) Otros Gtos. US\$:	42) C/F en US\$:	43) %DAI:	44) Monto DAI (en US\$):	45) Monto DAI (Colones):	46) Monto IVA (en US\$):		
0.00	687.64	0.00	0.00	0.00	0.00		

República de El Salvador Ministerio de Hacienda Dirección General de Aduanas				DECLARACION DE MERCANCIAS		1) No. 2007/09/170849/	
				No. BCR-0700128555		2) Número de Página 2 de 2	
47) Declaración Anterior		Código Aduana:		55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:		56) Legalización de Aduanas:	
Régimen: <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> O		No. Declaración:		Fecha Aceptación:		Firma y Sello Contador Veta	
48) Liquidación:		No.:		Fecha:		49) T/C:	
50) Tributo		51) Valor a Pago - US\$		52) Monto en Garantía - US\$		53) Monto Exento - US\$	
D.A.I. Específicos I.V.A. Tasas I.V.A. Serv. Multas : Otros 54) TOTAL							
RESERVADO BCR				57) Reservado Entidad Colectora:		Administrador o Sub-administrador	
Registro No. 0700128555				Monto Interés		58) Control de Pago No. FICHE	
Fecha de Emisión: 11/09/2007				Total Recaudado (Dólares)		59) Observaciones:	
SC EX				CENTREX - BCR		Firma y Sello	

ORIGINAL - ADUANA

# Anexo 7. Formulario de Numero Único de Contribuyente ( NRC).

 REPUBLICA DE EL SALVADOR MINISTERIO DE HACIENDA DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS		<b>REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)</b>  <b>F- 210 v2</b>	<b>NUMERO DE FOLIO</b> 10 <b>173129</b> 5																								
01 NIT		02 NRC																									
TRAMITE <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th>REGISTRO</th> <th>INSCRIPCION</th> <th>REPOSICION</th> <th>MODIFICACION</th> <th>TERMINO</th> <th>RESTITUCION</th> </tr> <tr> <td>NIT</td> <td>03</td> <td>6 05</td> <td>1 07</td> <td>4 09</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>NRC</td> <td>04</td> <td>0 06</td> <td>7 08</td> <td>2 11</td> <td>3 12</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>4</td> </tr> </table>				REGISTRO	INSCRIPCION	REPOSICION	MODIFICACION	TERMINO	RESTITUCION	NIT	03	6 05	1 07	4 09	8	NRC	04	0 06	7 08	2 11	3 12						4
REGISTRO	INSCRIPCION	REPOSICION	MODIFICACION	TERMINO	RESTITUCION																						
NIT	03	6 05	1 07	4 09	8																						
NRC	04	0 06	7 08	2 11	3 12																						
					4																						
SECCION A MODIFICAR <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> <th>F</th> <th>G</th> <th>H</th> <th>I</th> </tr> <tr> <td>13</td> <td>14</td> <td>21</td> <td>15</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td>20</td> </tr> </table>				A	B	C	D	E	F	G	H	I	13	14	21	15	16	17	18	19	20						
A	B	C	D	E	F	G	H	I																			
13	14	21	15	16	17	18	19	20																			
<b>A. IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE</b>																											
22 PRIMER APELLIDO O RAZON SOCIAL		7 IMPORTADOR		SEXO																							
23 SEGUNDO APELLIDO O DE CASADA		6 SI NO		6 M F																							
24 NOMBRES		5		5																							
27 NOMBRE COMERCIAL DEL NEGOCIO O ESTABLECIMIENTO PRINCIPAL		2 CLASE DE PERSONA		28 NATURAL JURIDICO																							
29 PROFESION U OFICIO SI ES PERSONA NATURAL O CLASIFICACION DE SOCIEDAD O ENTIDAD SI ES PERSONA JURIDICA		4 CODIGO DGII		TIPO DE PERSONA																							
		99		0 30																							
<b>B. DATOS SEGUN DOCUMENTO DE IDENTIDAD</b>																											
31 FECHA NACIMIENTO		DIA MES AÑO		6 32 No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD/CONSTITUCION																							
				4 33 CAPITAL O PATRIMONIO																							
35 TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION/CONSTITUCION		1 CODIGO DGII		36 DOCUMENTO																							
37 DEPARTAMENTO		2 38 MUNICIPIO		5 39 PAIS DE NAC. CONSTITUC.																							
				3 40 DEPTO.-MUNIC./PMS																							
<b>C. DIRECCION PARA RECIBIR NOTIFICACION</b>																											
41 CALLE / AVENIDA		4 42 NUMERO		0 43 APTO./LOCAL																							
				9 44 COMPLEMENTO																							
45 COLONIA / BARRIO		8 46 CORREO ELECTRONICO (E-MAIL)		1 CODIGO DGII																							
47 DEPARTAMENTO		2 48 MUNICIPIO		9 49 TELEFONO																							
				7 50 FAX																							
				6 51 DEPTO. MUNICIP.																							
<b>D. DIRECCION DE CASA MATRIZ</b>																											
52 CALLE/AVENIDA		4 53 NUMERO		0 54 APTO./LOCAL																							
				9 55 COMPLEMENTO																							
56 COLONIA / BARRIO		2 57 CORREO ELECTRONICO (E-MAIL)		CODIGO DGII																							
58 DEPARTAMENTO		5 59 MUNICIPIO		7 60 TELEFONO																							
				3 61 FAX																							
				0 62 DEPTO. MUNICIP.																							
<b>E. ACTIVIDAD ECONOMICA DEL CONTRIBUYENTE</b>																											
63 PRIMARIA		4 64		CODIGO DGII																							
65 SECUNDARIA		9 66		DOCUMENTO																							
67 TERCIARIA		3 68																									
<b>F. IDENTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO</b>																											
69 CALIDAD EN QUE ACTUA		REPRESENTANTE LEGAL <input type="checkbox"/> APODERADO <input type="checkbox"/>		2 70 NIT																							
71 APELLIDO(S) Y NOMBRE(S)																											
72 No. DOCUMENTO QUE LO ACREDITA		Credencial Poder Acuerdo																									
73 No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD																											
74 TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION		9 CODIGO DGII		75 DOCUMENTO																							
<b>G. IDENTIFICACION DEL APODERADO</b>																											
76 NIT																											
77 APELLIDO(S) Y NOMBRE(S)																											
78 No. DOCUMENTO QUE LO ACREDITA (No. DE PODER)																											
79 No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD																											
80 TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION		6 CODIGO DGII		81 DOCUMENTO																							
DECLARÓ BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL PRESENTE INFORME SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, POR LO QUE ASUMO LAS RESPONSABILIDADES TRIBUTARIAS CORRESPONDIENTES.		OFICINA RECEPTORA CODIGO DGII		82																							
				FECHA DE RECEPCION																							
				83																							
NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO		FIRMA Y SELLO DEL RECEPTOR AUTORIZADO																									

## Anexo 8. Factura de Exportación.

### ARTESANIAS ILOBASCO

FABRICACION Y VENTA DE ARTESANIAS DE EXPORTACION

AVENIDA CARLOS BONILLA, #88, BARRIO EL CALVARIO  
ILOBASCO.

#### FACTURA DE EXPORTACION

06SD000X

**No. 00001**

NRC: 4520-9

NIT: 0614-130808-009-0

DIA	MES	AÑO
-----	-----	-----

CLIENTE:		REGISTRO:	
DIRECCION:		NIT:	
		GIRO:	
CONDICIONES DE PAGO	ORDEN DE DESPACHO No.	COD. DE VENDEDOR	NOMBRE DEL VENDEDOR

CANT.	COD.	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	P. UNIT.	VENTAS EXENTAS	VENTAS
SON:					

<p><b>IMPORTANTE:</b></p> <p>PARA CUALQUIER RECLAMO PRESENTAR LAS COPIAS PERTINENTES.</p> <p>SIN SELLO Y FIRMA DEL</p>			
--	--	--	--

MANUEL ALBERTO MENDOZA MENDEZ, NIT: 0312-170637-001-1, REGISTRO No. 23251-1  
IMPRESOS GEMINIS, TEL Y FAX 2287-5365, AUTORIZACION DE IMPRENTA No. 043  
D.G.I.I. 19/08/92, AV. QUIRINO CHAVEZ, #4858, SAN SALVADOR, TIRAJE 065D000X1 AL  
06SD000X100, RESOLUCION No. 10115-RES-CR-35282-2006, FECHA 13/01/08.

**Anexo 9. Solicitud de asignación y Autorización de correlativo para la emisión de Documentos legales (F-942).**



REPÚBLICA DE EL SALVADOR  
MINISTERIO DE HACIENDA  
DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERIORS

**SOLICITUD DE ASIGNACION Y AUTORIZACIÓN DE CORRELATIVO PARA LA EMISIÓN DE DOCUMENTOS LEGALES**

FORMULARIO UNICO O ELECTRONICO

F942 V1  
NUMERO DE SOLICITUD  
10 3

1	01	FECHA DE RESOLUCION		3	02	NUMERO DE RESOLUCION		9	55	FORMULARIO UNICO	3	56	ELECTRONICO	9
---	----	---------------------	--	---	----	----------------------	--	---	----	------------------	---	----	-------------	---

**A. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE**

2	05	N I T	-	-	-	-	7		07	N R C					5
3	08	APELLIDO(S) Y NOMBRE(S), RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL												2	

**B. DIRECCION CASA MATRIZ O SUCURSAL DONDE SE EMITIRAN LOS DOCUMENTOS**

4	09	CALLE / AVENIDA				2	10	NUMERO		3	11	APTO / LOCAL		7
5	12	COLONIA O BARRIO				6	13	COMPLEMENTO						4
6	14	DEPARTAMENTO				3	15	MUNICIPIO						0
7	16	TELEFONO		9	17	FAX		5	18	CORREO ELECTRONICO (E-mail)			3	
8	19	NOMBRE DE CASA MATRIZ O SUCURSAL DONDE SE EMITIRAN LOS DOCUMENTOS												

**C. IDENTIFICACION IMPRENTA**

9	95	N I T	-	-	-	-	7		90	N R C					3
10	71	APELLIDO(S) Y NOMBRE(S), RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL												5	
11	72	NUMERO DE AUTORIZACION				5	73	FECHA DE AUTORIZACION						8	
12	74	NOMBRE COMERCIAL IMPRENTA												2	

**D. DIRECCION IMPRENTA**

13	75	CALLE / AVENIDA				0	76	NUMERO		2	77	APTO / LOCAL		5
14	78	COLONIA / BARRIO				2	79	COMPLEMENTO						9
15	80	DEPARTAMENTO				8	81	MUNICIPIO						3
16	82	TELEFONO		7	83	FAX		9	84	CORREO ELECTRONICO (E-MAIL)			0	

**E. DETALLE DE FORMULARIO UNICO Y CANTIDADES A SOLICITAR CON NÚMERO CORRELATIVO PREIMPRESO**

17	TIPO DE DOCUMENTO		RANGO CORRELATIVO ANTERIOR AUTORIZADO				ULTIMO NÚMERO EMITIDO AL CIERRE PERIODO ANTERIOR		CANTIDAD SOLICITADA		
			DEL		AL						
18	85	FORMULARIO UNICO	1	86	0	87	7	88	4	89	3

**F. DETALLE DE DOCUMENTOS EMITIDOS**

19	TIPO DE DOCUMENTOS		RANGO CORRELATIVO INTERNO EMITIDO EN PERIODO ANTERIOR								
			DEL				AL				
20	19	Factura	2	29		3	40				2
21	20	Comprobante de Crédito Fiscal	1	30		9	41				7
22	21	Nota de Remisión	8	31		5	42				9
23	22	Nota de Crédito	3	32		8	43				8
24	23	Nota de Débito	5	33		6	44				5
25	24	Comprobante de Retención	7	34		4	45				3
26	25	Factura de Exportación	3	35		2	46				9
27	26	Factura de Venta Simplificada	1	36		0	47				5
28	27	Comprobante de Liquidación	0	37		3	48				4
29	28	Documento Contable de Liquidación	2	38		5	49				9
30	29	Comprobante de Donación	4	39		7	50				0

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE SOLICITUD SON EXPRESIÓN FIEL DE LA VERDAD, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE.

USO EXCLUSIVO OFICINA RECEPTORA  
FECHA DE RECEPCIÓN  
DIA MES AÑO  
44 2

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

\_\_\_\_\_  
FIRMA Y SELLO DE RECEPTOR AUTORIZADO

**Anexo 10.** Solicitud de beneficios de la Ley de Reactivación de las Exportaciones.

Formulario 1



**MINISTERIO DE ECONOMIA  
DIRECCION DE COMERCIO E INVERSION  
DEPARTAMENTO DE INCENTIVOS FISCALES**

**SOLICITUD DE BENEFICIOS DE LA  
LEY DE REACTIVACION DE LAS EXPORTACIONES**

Yo, \_\_\_\_\_ mayor de edad, en mi  
carácter de **Persona Natural**  **Representante Legal**  **Apoderado legal**   
de la Sociedad \_\_\_\_\_  
con número de N.I.T. \_\_\_\_\_ y D.U.I. \_\_\_\_\_

Atentamente solicito los beneficios de la Ley de Reactivación de las Exportaciones por exportaciones que se realicen a países ubicados fuera del Area Centroamericana, de productos que adelante relacionaré.

Señalo para oír notificaciones:

Nombre de Contacto: \_\_\_\_\_

Teléfono:  Fax:  e-mail: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

<b>Nombres Autorizados para Efectuar Trámite</b>	<b>Firmas</b>

San Salvador, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 2007

\_\_\_\_\_  
**FIRMA Y SELLO**

Formulario 2

MINISTERIO DE ECONOMIA  
DIRECCION DE COMERCIO E INVERSION  
DEPARTAMENTO DE INCENTIVOS FISCALES  
SOLICITUD DE BENEFICIOS DE LA  
LEY DE REACTIVACION DE LAS EXPORTACIONES

Datos de la Empresa.-

Razón Social o Denominación: \_\_\_\_\_

N.I.T. \_\_\_\_\_

Dirección:

Oficina : \_\_\_\_\_

Planta : \_\_\_\_\_

Teléfono:  Fax:  e-mail: \_\_\_\_\_

Página Web \_\_\_\_\_

Situación del Local: Propio  Arrendando  ; con un Area de  Mts<sup>2</sup>.

Tipo de Empresa:

Productora  Comercializadora  Servicios

Actividad \_\_\_\_\_

Distribución de los bienes o servicios (en %):

Nacional.-  C.A.  Fuera de C.A.

Fecha Inicio de Operaciones (dd-mm-aa):

Monto Inversión Actual \$ \_\_\_\_\_

Monto Inversión Proyectada \$ \_\_\_\_\_

Formulario 3

MINISTERIO DE ECONOMIA  
DIRECCION DE COMERCIO E INVERSION  
DEPARTAMENTO DE INCENTIVOS FISCALES

SOLICITUD DE BENEFICIOS DE LA  
LEY DE REACTIVACION DE LAS EXPORTACIONES

Generación de Empleo.-

	Actuales.	Proyectados.
Producción.		
Administración.		
Ventas.		

**ANEXOS**

1. Original y fotocopia de N.I.T. y D.U.I. de la persona que firma la solicitud.
2. Matricula de Empresa y Establecimiento (si es Persona Natural).
3. Original y fotocopia del N.I.T., Escritura de la Sociedad y Personería Jurídica con que actúa.
4. Balance General y Estado de Resultados (proyectados si es empresa nueva).
5. Descripción del Proceso de Producción (en el caso de empresas comercializadoras o de servicios presentar un modelo de operación)
6. Nombre de los clientes en el exterior.

En caso de Empresas Productoras

- Lista de Materia Prima importada con su partida arancelaria.
- Lista de Productos de Exportación con su partida arancelaria.

En caso de Empresas Comercializadoras

- Lista Empresas Proveedoras, del producto a exportar, con nombre de los productos que le proveen, nombre del contacto y número telefónico.
- Fotocopia de una factura de compra del producto, por cada proveedor.

**IMPORTANTE:** Presentar este formulario debidamente lleno junto con todos sus anexos, de lo contrario no será recibido.

Cualquier consulta llamar a los teléfonos 231-5816/ 17/18

Es de señalar que a partir de la fecha de la presentación de la solicitud de beneficios a este Ministerio, tiene derecho y puede presentar las solicitudes de exportación para el reclamo del 6%, siempre y cuando dichas exportaciones estén dentro del plazo de los 90 días contados a partir de la fecha de exportación, debiendo cumplir además con lo que establece los artículo 3 y 4 de la Ley.

# Anexo 11. Solicitud de Exportación.



**CENTREX**  
Comité de Transacciones de Exportación

**BANCO CENTRAL DE RESERVA**  
Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte, San Salvador, El Salvador, C.A.  
Tels.: (503) 2281-8087 al 8091, 2281-8131, 2281-8438 y 2281-8287, Fax: (503) 2281-8086  
Correo electrónico: [centrex@bcr.gob.sv](mailto:centrex@bcr.gob.sv)

**SOLICITUD DE EXPORTACIÓN**  
(Instrucciones al reverso)  
Consignar los valores en US\$

No. \_\_\_\_\_

1. Exportador NT Contacto _____ Tel. _____		8. Aduena de destino	
2. Tipo de exportación (Ver definiciones al reverso) <input type="checkbox"/> Definitiva <input type="checkbox"/> Re-exportación en el mismo estado proveniente de importación temporal <input type="checkbox"/> Definitiva con compras locales (DPA) <input type="checkbox"/> Re-exportación proveniente de aduana temporal después de reparación <input type="checkbox"/> Devolución <input type="checkbox"/> Re-exportación proveniente de depósito <input type="checkbox"/> Maquila <input type="checkbox"/> Sin valor comercial <input type="checkbox"/> Recibo Fiscal <input type="checkbox"/> Temporal con reimportación en el mismo estado <input type="checkbox"/> Re-exportación <input type="checkbox"/> Temporal para perfeccionamiento pasivo		9. Aduena de salida	
3. País de destino de la(s) mercancía(s)		10. Fecha de embarque	
4. País de origen de la(s) mercancía(s) (si son varios países especificarlos en la casilla 23)		11. Consignatario (Nombre, dirección exacta y país)	
5. Forma de pago <input type="checkbox"/> Anticipo <input type="checkbox"/> Al crédito <input type="checkbox"/> A la vista Plazo _____ días		12. Importador (Nombre, dirección exacta y país)	
6. Medio de pago <input type="checkbox"/> Carta de crédito <input type="checkbox"/> Cobranza bancaria <input type="checkbox"/> Cobranza directa		13. Identificación del Medio de Transporte	
7. Medio de transporte <input type="checkbox"/> Terrestre <input type="checkbox"/> Aéreo <input type="checkbox"/> Terrestre/Aéreo <input type="checkbox"/> Marítimo <input type="checkbox"/> Terrestre/Marítimo		14. Aduena de registro	
16. Código arancelario		15. Número(s) de la(s) factura(s) de exportación	
17. Descripción de las mercancías		16. Código arancelario	
18. Otro de origen por esp. a.C.A.		17. Descripción de las mercancías	
19. Número y clase de bulto		18. Otro de origen por esp. a.C.A.	
20. Cantidad y unidad de medida		19. Número y clase de bulto	
21. Peso neto en Kilogramos		20. Cantidad y unidad de medida	
22. Peso bruto en Kilogramos		21. Peso neto en Kilogramos	
23. Valor de la materia prima si es maquila		22. Peso bruto en Kilogramos	
24. Valor FOB		23. Valor de la materia prima si es maquila	
25. Total materia prima nacional (si es maquila)		24. Valor FOB	
26. Total materia prima importada (si es maquila)		25. Total materia prima nacional (si es maquila)	
27. Total valor agregado (si es maquila)		26. Total materia prima importada (si es maquila)	
28. Total peso neto en kilogramos		27. Total valor agregado (si es maquila)	
29. Total peso bruto en kilogramos		28. Total peso neto en kilogramos	
30. Total valor de la materia prima (si es maquila)		29. Total peso bruto en kilogramos	
31. Total valor FOB		30. Total valor de la materia prima (si es maquila)	
32. Si requiere Certificado de Origen, favor agregar la siguiente información en una hoja adicional: Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor Descripción del producto en idioma inglés (aplica sólo para exportaciones hacia Estados Unidos) Clasificación arancelaria del país importador (aplica sólo para exportaciones hacia Estados Unidos) Criterio para trato arancelario preferencial Otros orígenes Nombre y dirección del productor Nombre y cargo de la persona que firmará la Certificación		33. Flete	
		34. Seguro	
		35. Otros gastos	
		36. Valor Total	
		37. Bajo protesta de decir la verdad, declaro que los datos de esta solicitud son ciertos y por la misma me sujeción a las disposiciones vigentes	
		Nombre, cargo y firma de la persona autorizada	
		Sello	

Impreso Whiplax, S.A. de C.V. PDR: 2003-0803 al Av. Sur No. 1042, Cdr. 10 de Septiembre, S.S. 802007

Anexo 12. Certificados de Origen.

<b>BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR</b> SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C. A. <a href="http://www.elsalvadortrade.com.sv">www.elsalvadortrade.com.sv</a>		<b>CENTRO DE TRAMITES DE EXPORTACION (CENTREX)</b>	
<b>CERTIFICADO DE ORIGEN ORIGIN CERTIFICATE</b>			
1. Nombre del Exportador Exporter's Name		2. Nombre del Importador Buyer's Name	
NIT:			
3. Dirección del Exportador Exporter's Address		4. Dirección del Importador Buyer's Address	
5. Número y Fecha de Factura Number and Date of Invoice		6. Medio de Transporte y Nombre de la Empresa Means of Transport and Agency	
7. Marcas, Clase y Número de Paquetes Marks, Kind and Number of Packages		8. Volumen en Kg., Descripción del Producto y Valor Total en Dólares Volume (Kg.), Description of Goods and Amount in Dollars	
<p>El Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), por este medio certifica que los productos arriba detallados son originarios de El Salvador. The Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), hereby certifies that the above detailed goods are of El Salvador origin.</p> <p>Emitido en San Salvador, El Salvador, Centro América. Issued at San Salvador, El Salvador, Central América. Fecha: / Date:</p>			
FIRMA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA SIGNATURE AND STAMP OF CERTIFYING AUTHORITY		FIRMA Y SELLO DEL EXPORTADOR SIGNATURE AND STAMP OF EXPORTER	

MIEMBRO DEL CENTRO AMERICA, S.A. D.F.C.Y. TEL. 254-0000

**ORIGINAL**



**Anexo 13. Solicitud de Devolución del 6 %.**

MINISTERIO DE ECONOMIA

**NIT:**  
**NRC:**  
**EMAIL**

SEÑOR  
MINISTRO DE ECONOMIA  
PRESENTE

Yo, \_\_\_\_\_ en calidad de REPRESENTANTE LEGAL de la empresa \_\_\_\_\_ acogido a la Ley de Reactivación de las Exportaciones, mediante Acuerdo No. \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_ publicado en el D. O. No: \_\_\_\_\_ Tomo No. \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_ ante usted **SOLICITO LA DEVOLUCION DEL 6%**, amparado con la documentación detallada a continuación:

Descripción Del Producto	Número de Factura Comercial	Valor FOB Exportado U.S. \$

**DECLARACION JURADA:**

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE SOLICITUD SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE.

SELLO

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO  
NIT

**SEÑALO PARA OIR NOTIFICACIONES:**  
(Nombre Persona Responsable v Teléfono)