

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



TEMA

“Plan de importación de joyería procedente de Brasil”

GRADUANDOS:

Azucena Guadalupe Jiménez Rivera

María Guadalupe Navarrete Paiz

Dora Esperanza Pérez Chacón

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADAS EN MERCADEO INTERNACIONAL

DOCENTE DIRECTOR

MBA. Carlos Antonio Navarrete Veliz

TRIBUNAL EXAMINADOR

Licda. Ingrid Eleonora Portillo

MSc. Carlos Silfredo Molina

SAN SALVADOR, 03 DE DICIEMBRE DE 2015

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector Interino: Doctor Luis Argueta Antillón

Secretaria: Doctora Ana Leticia Zavaleta de Amaya

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano: Lic. Nixon Rogelio Hernández

Vicedecano: Lic. Mario Wilfredo Crespín

Secretario: Ing, José Ciriaco Gutiérrez Contreras

TRIBUNAL CALIFICADOR

Licda. Ingrid Eleonora Portillo

MSc. Carlos Silfredo Molina

MBA. Carlos Antonio Navarrete Veliz (Docente Asesor)

Diciembre 2015

San salvador

El Salvador

Centroamérica

Agradecimientos:

Azucena Guadalupe Jiménez Rivera.

Agradezco a Dios Todopoderoso y a su Madre Santísima por las bendiciones que han derramado sobre mí y por haber estado a mi lado siempre permitiéndome alcanzar esta meta tan importante que es culminar mi carrera universitaria, a mis padres Andrea Rivera de Jiménez y Juan Antonio Jiménez por darme todo su apoyo en los momentos más difíciles de mi vida, por sus consejos y amor. A mi esposo Omar González por su comprensión y apoyo, a mis hermanos y a toda mi familia que me apoyaron cuando más los necesite. A mis compañeras de tesis por ayudarme, de igual forma a los catedráticos que me impartieron las materias y a nuestros asesores que nos han apoyado para que este trabajo de graduación sea exitoso.

María Guadalupe Navarrete Paiz.

Doy gracias a Dios por las bendiciones que ha derramado sobre mí, gracias a mis padres por apoyarme y estar a mi lado en los momentos cuando más los necesite, gracias a mi hermano porque han sido un ejemplo a seguir, quien al igual que mis padres están orgullosos por esta meta alcanzada. Gracias a mis familiares, catedráticos, compañeros y amigos por su apoyo incondicional, sobre todo a mis compañeras de tesis por apoyarme siempre.

Dora Esperanza Pérez Chacón.

Gracias primeramente a Dios por permitirme finalizar la meta propuesta, a mi madre Clementina Chacón por haber estado ahí cuando más lo necesite, a mi esposo José Andrés García Vásquez, a mi hijo Julio Andrés García Pérez por la paciencia y comprensión al acompañarme en toda mi carrera, y de manera muy especial a María Iluminada Vásquez (Q.E.P.D.) y Don Julio García por creer en mí y apoyarme incondicionalmente, muy agradecida con él MSc. Carlos Silfredo Molina por su valiosa asesoría, gracias al MBA Carlos Antonio Navarrete y Licda. Ingrid Eleonora Portillo por su acompañamiento en el proceso, así también a mis compañeras por la paciencia brindada, lo que permitió finalizar con éxito el trabajo de grado.

INDICE

INDICE	III
RESUMEN EJECUTIVO.....	VIII
INTRODUCCION.....	IX

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR, IMPORTACIONES Y PLAN DE IMPORTACIÓN DE JOYERÍA. 2

1. COMERCIO EXTERIOR.....	2
1.1 Clasificación del comercio exterior.....	2
1.2 Características del comercio exterior.....	2
1.3 Ventajas del comercio exterior.....	3
1.4 Beneficios del comercio.....	3
2. GENERALIDADES SOBRE LAS IMPORTACIONES.....	4
2.1 Beneficios de las importaciones.....	4
2.2 Tipos de importación.	5
2.3 Modalidades de las importaciones.....	5
2.4 Tipos de importadores.	8
2.5 Derechos de Aduana.	8
2.6 Situación actual.	10
2.7 Importación de joyería.	11
2.8 Relaciones entre El Salvador y Brasil.	12
a) Cooperación técnica.....	12
b) Relaciones Comerciales.....	13
c) Inversión.....	13
d) Establecimiento de Relaciones.....	13
e) Cooperación Triangular.	13
f) El Salvador-Brasil-Estados Unidos.....	13

3	PLAN DE IMPORTACIÓN.....	14
3.1	Importancia.....	14
3.2	Elementos que contiene el plan de importación.....	14
3.3	Requisitos para el registro de importador.	14
3.4	El proceso para el registro de importador.	15
3.5	Solicitar asesoría en CIEX.....	18
3.6	Investigar proveedores.	18
3.7	Contactar empresas de transporte.....	18
3.8	Elegir el término de entrega (INCOTERM).....	19
3.9	Contactar un banco.	19
3.10	Contactar una casa aseguradora.....	20
3.11	Contactar con proveedores.....	21
3.12	Documentación.....	21
3.13	Proceso de importación de forma general.	22
4.	ANTECEDENTES DEL COMERCIO EN EL SALVADOR.	24
4.1	Antecedentes del comercio.....	25
4.2	Historia de la Joyería.	26
4.3	Evolución Histórica de la Joyería.	27
4.4	Producción de joyería en Brasil.	29
4.5	La industria del diseño de joyas en Brasil.	29
4.6	Análisis de la evolución histórica de la joyería procedente de Brasil.	30
5.	MARCO LEGAL SOBRE LAS IMPORTACIONES.	31
5.1	Ley del Registro de Importadores.	31
5.2	Ley de simplificación aduanera.....	33
5.3	Reglas de aplicación e interpretación del arancel centroamericano.....	34
5.4	Reglamento centroamericano sobre las prácticas desleales del comercio.....	34
5.5	Reglamento centroamericano sobre medidas de salvaguardia.....	35
5.6	Reglamento centroamericano sobre el origen de las mercancías.	36
5.7	Reglamento centroamericano sobre la valoración aduanera.	36
5.8	Base Gravable del Impuesto de Importación y el Momento de Causación.....	37
5.9	Reglamento del código aduanero uniforme centroamericano (RECAUCA).....	37

A. DIAGNÓSTICO E INVESTIGACIÓN DE CAMPO SOBRE LA IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL. 42

1. DIAGNÓSTICO DEL ESTUDIO.	42
1.1 Generalidades del comercio de joyería.	42
1.2 Identificación del problema.	42
1.3 Formulación del problema.	42
1.4 Análisis interno del sector comercio de joyería en El Salvador (FD).	42
1.5 Análisis externo del sector comercio de joyería en El Salvador (OA).	46
1.6 Matriz FODA.	55
1.7 Conclusiones y recomendaciones del diagnóstico.	57

B. INVESTIGACIÓN DE CAMPO SOBRE “IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL ” 59

1. Diseño de la investigación.	59
2. Objetivos de la investigación.	59
2.1 General.	59
2.2 Específicos.	59
3. Hipótesis de la investigación.	59
3.1 Hipótesis General.	59
3.2 Hipótesis específicas.	59
3.3 Operacionalización de hipótesis (Ver anexo # 3)	60
4. Fuentes de información.	60
4.1 Primarias.	60
4.2 Secundarias.	60

5.	Tipo de investigación.....	60
5.1	Método de la Investigación	60
5.2	Tipo de investigación.	61
6.	Unidades de análisis.....	61
7.	Determinación del universo y muestra poblacional.	61
7.1	Universo.	61
8.	Administración de herramienta de investigación (ver anexo # 4).	62
9.	Análisis e interpretación de la información.	62
10.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	81
	C. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL DIAGNÓSTICO E INVESTIGACIÓN DE CAMPO.	81
10.1	Conclusiones.....	81
10.2	Recomendaciones.....	82
	PLAN DE IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL.....	84
1.	OBJETIVOS	84
1.1	OBJETIVO GENERAL.....	84
1.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	84
2.	CONSIDERACIONES PREVIAS PARA IMPORTAR.....	85
A.	Condiciones para importar.....	85
B.	Consideraciones previas a la importación.....	85
C.	Errores al importar.	86
D.	Asesoría para importar.	87
3.	INICIÁNDOSE EN LA IMPORTACIÓN.....	88
A.	Preparado para importar.....	88
B.	Tipos de importación.	88
C.	Modalidades de importación.	89

4.	PROCESO DE IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL.	91
4.1	Pasos a seguir para importar joyería de Brasil.....	91
4.2	Obligaciones del importador antes del despacho.....	101
4.3	Obligaciones del importador durante y después del despacho aduanero.	101
4.4	Declaración aduanera de mercancías de importación.	102
4.5	Contenido de la declaración de las mercancías.	102
4.6	Documentos a agregar:	102
4.7	Proceso de Teledespacho y Pago electrónico.	103
4.8	Proceso de Despacho Aduanero.	104
	BIBLIOGRAFÍA.....	105
	ANEXOS.	109
	Anexo 1: Marco conceptual.....	110
	Anexo 2: INCOTERMS	113
	ANEXO 3: Operacionalización de hipótesis	127
	Anexo 4: Cuestionario.....	128
	Anexo 5: Resolución Alcaldía y listado de joyerías	131
	Anexo6: Solicitud de NIT de importador.....	135
	Anexo 7: Proveedores de joyería Brasil.	136
	Anexo 8: Listado de servicios de Courier en El Salvador.	140
	Anexo 9: Cotizaciones para el servicio de envío en DHL EXPRESS y UPS.	142
	Anexo 10: Listado de casas aseguradoras en El Salvador.	146
	Anexo 11: Listado de agentes aduanales en El Salvador.	148

Indice de tablas y figuras

Figura 1	Proceso de inscripción en CIEX.....	17
Figura 2	Proceso general de importación.....	24
Tabla 1	Importación de joyería de Brasil.....	12
Tabla 2	Partida arancelaria (SAC).	39
Tabla 3	proceso de despacho aduanero.	104

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad la relación más importante entre los países está sustentada en el comercio exterior, por lo que su actividad origina una fuerza de desarrollo económico; las importaciones permiten a los inversionistas y empresas adquirir productos que en su país no se producen, facilita adquirirlos de acuerdo a las características y atributos específicos a precios bajos y de buena calidad para enfrentar con éxito a la competencia.

La presente investigación plantea el desarrollo de un plan de importación de joyería que contribuya con información confiable para los inversionistas y empresas que deseen incursionar en la comercialización de joyas provenientes de Brasil, el plan de importación de joyería procedente de dicho país será un soporte que brinda los pasos a seguir en el proceso, iniciando desde la orientación de cuáles son los documentos con que se debe contar para iniciarse como importador de forma general para cualquier tipo de producto, hasta brindar de forma detallada los pasos a seguir para importar joyería desde Brasil.

El plan se desarrolla en tres capítulos de la siguiente manera:

En el capítulo uno, el marco teórico contiene características del comercio exterior y sus ventajas, se exponen generalidades sobre las importaciones, antecedentes del comercio en El Salvador, a si mismo, un marco legal que servirá para realizar de manera exitosa la actividad de importación.

En el capítulo dos se desarrolla la metodología de la investigación, tabulación e interpretación de los resultados obtenidos. Además se describen las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.

El capítulo tres contiene la propuesta del plan de importación procedente de Brasil, en el cual se describe con detalle cada paso a seguir para iniciarse en las importaciones y se da a conocer las condiciones previas para adquirir joyería desde Brasil.

Por último se presenta la bibliografía consultada para el desarrollo del documento y los anexos como soporte de la investigación.

INTRODUCCIÓN

El comercio está presente en todo acto del ser humano como portador de materias primas o insumos que abastece a las empresas productoras, agricultoras y fabricantes. La fuerza de relación más importante entre las naciones está sustentada en el comercio exterior de importaciones y exportaciones, por lo que su actividad origina una fuerza de desarrollo económico.

Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que en su país no se producen, o más baratos o de mejor calidad.

En el salvador existen empresas formalmente establecidas que comercializan joyería de alta calidad, estas empresas obtienen sus productos por medio de importaciones, dado que en el país se produce ese tipo de joyería en menor escala de producción, y adquirirlas por medio de otra empresa importadora incrementa el costo del producto.

En la presente investigación se plantea el desarrollo de un plan de importación que contribuya con información confiable para los inversionistas.

CAPÍTULO I

“Marco teórico conceptual sobre comercio e importación de joyería procedente Brasil”

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR, IMPORTACIONES Y PLAN DE IMPORTACIÓN DE JOYERÍA.

1. COMERCIO EXTERIOR.

El comercio exterior se regula mediante acuerdos entre los gobiernos y empresas privadas, aprobados por sus respectivos entes legislativos, y canalizados a través de los adecuados protocolos de comunicación existentes en los ministerios de relaciones exteriores. El comercio exterior busca suplir una demanda interna que no puede ser satisfecha por los bienes producidos dentro del mismo país. También busca aumentar con la demanda externa la venta de la producción de bienes y servicios que sobrepasan la demanda interna.

1.1 Clasificación del comercio exterior.

Dependiendo del tipo de bien que se intercambie, el comercio exterior puede ser de productos o servicios. De acuerdo con el tipo de productos exportados o importados, se puede clasificar en agrícolas, industriales, productos terminados, semielaborados o de materias primas. Según la clase de servicios, el comercio exterior se divide en financieros, educativos, informáticos, electrónicos y virtuales.

1.2 Características del comercio exterior.

El comercio exterior o comercio internacional nace de una necesidad de venta e intercambio de bienes y servicios, luego se especifica y norma el comercio exterior mediante reglamentos y acuerdos entre los países que involucran procesos, procedimientos y autorizaciones previas a la realización de la exportación o importación. Se realiza el comercio exterior con la ayuda de entidades financieras que avalan el acuerdo de compra y venta, la contratación de fletes o medios de transporte para el traslado de la mercancía del lugar de destino al de origen, y el amparo de seguros que

protejan a las partes por el deterioro, pérdida o incumplimiento de la transacción realizada.

Dentro de las actividades de comercio exterior se involucran aspectos económicos y legales, de ánimo de lucro y de intercambio de la propiedad.

1.3 Ventajas del comercio exterior.

- El comercio exterior aumenta la demanda y oferta de productos y servicios, haciendo más competitivas a las empresas, aumentando la competencia, y mejorando los precios a los consumidores.
- Genera desarrollo y crecimiento de las poblaciones y países, disminuye el riesgo por desabastecimiento de productos y servicios originados por desastres o contingencias en la normal producción.
- Mejora la productividad y competitividad de los negocios mediante el intercambio de tecnología y de recursos.
- También abre las fronteras para que llegue el turismo y nuevos recursos de capital generadores de desarrollo.
- Fomenta la especialización de los países y de su industria en los bienes y servicios en los que presentan más fortaleza, habilidad, calidad, destreza, y oportunidades de diferenciarse (Enciclopedia de las inversiones, 2014).

1.4 Beneficios del comercio.

El comercio, tiene como objetivo la obtención de ingresos y ganancias sin dejar de estar íntimamente unido a la idea de ser útil a la sociedad, persigue la idea de servir a la propia fuente generadora del acto comercial. El comercio está presente en todo acto del ser humano como portador de materias primas o insumos que abastece a las empresas productoras, agricultoras y fabricantes. La fuerza de relación más importante entre las naciones está sustentada en el comercio exterior de importaciones y exportaciones (Rodríguez C. y Rodríguez G. 2006)

El comercio de la antigüedad como de la actualidad sigue siendo un factor de civilización y el medio por el cual se participa de los beneficios del intercambio, con nuevos productos y avances tecnológicos; constituye una fuerza productiva en cualquier país, por lo que su actividad origina una fuerza de desarrollo económico.

2. GENERALIDADES SOBRE LAS IMPORTACIONES.

Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que en su país no se producen, más baratos o de mayor calidad. Al realizarse importaciones de productos económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando la riqueza de la población. Es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país pretendido para su uso o consumo en el interior de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

2.1 Beneficios de las importaciones.

A cuántas cosas se tiene actualmente acceso gracias a la importación: frutas y verduras fuera de estación, comestibles, prendas de vestir y otros productos que solían considerarse exóticos, flores cortadas frescas de cualquier parte del mundo y todo tipo de artículos para el hogar, libros, música, películas entre otros. No olvidar tampoco todo aquello que consigue la gente de otros países gracias a las exportaciones procedentes de otro país. Cuántos bienes desaparecerían si no existiera más acceso a los bienes importados.

Las importaciones dan más posibilidades de elección. Al mismo tiempo son más numerosos los productos y servicios para escoger, y se ofrecen características más variadas. Puede mejorar incluso la calidad de los productos locales debido a la competencia con las importaciones. No solamente los consumidores tienen más para elegir porque compran productos extranjeros acabados. Los productos importados se utilizan a su vez como materiales, componentes y equipos en la producción local.

Con ello se diversifica la gama de productos acabados y de servicios, producidos y ofrecidos por la industria nacional, así como también las distintas tecnologías que esta última puede utilizar. Por ejemplo cuando aparecieron en el mercado los equipos de telefonía móvil, los servicios ofrecidos comenzaron a proliferar incluso en los países que no fabricaban estos equipos. A veces, el éxito de un producto o servicio importado en el mercado nacional, también puede alentar a nuevos productores locales a competir, ampliándose la diversidad de marcas disponibles para los consumidores, así como la gama de mercancías y servicios producidos localmente.

Al aumentar las importaciones, el comercio también permite a otros comprar los productos exportaciones en mayores cantidades. Como aumentan los ingresos, da los medios para disfrutar de una mayor selección disponible (Organización Mundial del Comercio).

2.2 Tipos de importación.

Las importaciones se dividen en dos Tipos: temporales y definitivas.

Importaciones temporales:

Es la entrada al país de mercancías extranjeras para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica:

- Importación temporal de mercancías para retornar al extranjero en el mismo estado que fueron importadas, es decir, la mercancía no debe de sufrir ninguna alteración.
- Importación temporal de mercancías para someterlas a procesos de elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

Importaciones definitivas:

Mercancía que se ingresa de forma permanente al país y que permanecerá definitivamente en el territorio nacional. Se considera régimen de importación definitiva la entrada de mercancías de procedencia extranjera con la finalidad de permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado (Logística, 2008).

2.3 Modalidades de las importaciones.

Conocer las modalidades para llevar a cabo las importaciones es importante para saber con certeza la teoría que existe acerca de esta forma de hacer comercio, por lo tanto la teoría acerca del tema se presenta a continuación:

▪ Importación ordinaria.

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en el de manera indefinida en libre disposición con el pago de tributos aduaneros siguiendo con lo establecido por la Dirección General de Aduanas (DGA) para un proceso de importación.

▪ Importación con franquicia.

Aquella que en virtud de tratado convenio o ley goza de exención total o parcial de tributos Aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio.

- **Reimportación por perfeccionamiento pasivo.**

La reimportación de mercancía exportada temporalmente para elaboración reparación o transformación causará tributos aduaneros sobre el valor agregado en el exterior incluidos gastos complementarios a dichas operaciones para la cual se aplicara tarifas correspondientes a la sub-partida arancelaria del producto terminado que se importa.

- **Reimportación en el mismo estado.**

Podrá importar sin el pago de tributos aduaneros la mercancía exportada temporal o definitivamente que está en libre disposición siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que fue exportada y se haya cancelado los impuestos internos exonerados y reintegrado los beneficios obtenidos con la exportación así quedará en libre disposición.

- **Importación en cumplimiento de garantía.**

Se podrá importar sin el pago de tributos aduaneros la mercancía que en cumplimiento de garantía del fabricante o proveedor se haya reparado en el exterior o reemplace otra previamente exportada al estar averiada o defectuosa o impropia para el fin con la que fue importada.

- **Importación temporal para reexportación en el mismo estado.**

Es la importación al territorio con suspensión de tributos de determinadas mercancías destinadas a ser reexportadas en un plazo señalado sin haber sido modificados, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que se les haga bajo esta modalidad no se importaron fungibles ni las que podrán ser importadas totalmente.

- **Importación temporal para perfeccionamiento activo.**

- a) Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital: es la modalidad que permite la importación de bienes de capital o sus partes y repuestos con suspensión de tributos aduaneros destinados a ser exportados después de haber sido sometidos a reparación o acondicionamiento, en un plazo no superior a seis meses.
- b) Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de Importación y Exportación: la modalidad que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional mercancía con suspensión total o parcial de tributos aduaneros , mercancías específicas destinadas a ser exportadas total o parcialmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, reparación o elaboración, así como los insumos necesarios para estas operaciones.

c) Importación temporal para procesamiento industrial: es la modalidad donde se importan temporalmente materias primas o insumos a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura por parte de usuarios altamente exportadores y autorizados por la autoridad aduanera quedando en disposición restringida.

▪ **Importación para transformación o ensamble.**

Es la modalidad bajo la cual se importa mercancías que van a ser sometidas a proceso de transformación o ensamble por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente y autorizadas quedando en disposición restringida el autorizado deberá presentar declaración de importación indicando la modalidad sin el pago de tributos, la DGA dará instrucciones y habilitara el depósito donde se almacenará la mercancía que será sometida a transformación o ensamble.

▪ **Menaje Doméstico.**

Los residentes en el exterior que ingresen al territorio para fijar su residencia tendrán derecho a introducir los efectos personales y menaje doméstico correspondiente a su unidad familiar sin que requiera registro a licencia de importación para efectos de la importación la DGA establecerá los artículos y cantidades que podrán someterse a esta modalidad de importación.

▪ **Viajeros.**

Esta modalidad solo es aplicable a mercancías que no constituyan expedición comercial o sean introducidas por viajeros en términos consistentes exclusivamente en bienes de uso personal o familiar, bienes destinados a ser objeto de regalo sin que por su naturaleza o su cantidad reflejen intención alguna de carácter comercial (Logística, 2008)

Las mercancías o servicios de importación son proporcionados a los consumidores nacionales por los productores extranjeros. Una importación en el país receptor es una exportación en el país de origen.

Las importaciones, junto con las exportaciones, son la base del comercio internacional. La importación de bienes normalmente requiere la participación de las aduanas, tanto en el país de importación como en el país de exportación y son a menudo sujetos a cuotas de importación, aranceles y acuerdos comerciales. Las variables macroeconómicas referidas como "importaciones" normalmente representan el valor económico del conjunto de bienes y servicios importados en su conjunto durante un determinado período de tiempo, generalmente un año.

La importación consiste, por tanto, en transacciones de bienes y servicios desde un país extranjero a otro país, pero no tienen por qué ser vendidos por un país y comprados por otro país pues además de la compra/venta incluye trueques, regalos o donaciones. La definición exacta de las importaciones en las cuentas nacionales incluye algunas delimitaciones a estas transacciones para considerarlas o no como una importación.

Una aclaración general de las importaciones en las cuentas nacionales es la siguiente: la importación de un bien se produce cuando hay un cambio de propiedad de un no residente a un residente, lo que no implica necesariamente que el bien en cuestión cruce físicamente la frontera. En algunos casos específicos de las cuentas nacionales se imputan cambios de propiedad aunque en términos legales no haya ese cambio de propiedad (por ejemplo, arrendamiento financiero transfronterizo, entregas transfronterizas entre filiales de la misma empresa, entre otros).

Las importaciones de servicios comprenden todos los servicios prestados por no residentes a residentes. En las cuentas nacionales las compras directas de los residentes fuera del territorio económico de un país se registran como importación de servicios, por lo tanto todos los gastos de los turistas en el territorio económico de otro país se consideran como parte de las importaciones de servicios. También los flujos internacionales de servicios ilegales deben ser incluidos.

2.4 Tipos de importadores.

1. Los que buscan cualquier producto a nivel mundial para importarlo y venderlo.
2. Los que buscan fuentes extranjeras para obtener sus productos a un precio más barato.
3. Los que usan el aprovisionamiento extranjero como parte de su cadena de suministro (Efxto Forex, 2014).

2.5 Derechos de Aduana.

Según Keegan, Warren y Green (2009) los derechos de aduana se dividen en dos categorías. Se calculan como un porcentaje del valor de los bienes (Derecho ad valorem “prorrateado en función del valor de determinado objeto.”), como un monto específico por unidad (Derecho específico) o como una combinación de ambas. Derecho ad valorem se expresa como un porcentaje del valor de los bienes. Derecho específico se expresa como un monto específico de una moneda, por unidad de peso, volumen, longitud u otras unidades de medida.

En los derechos específicos, se cobra una suma específica por unidad de la mercancía: por ejemplo, 1 dólar por artículo o por unidad. No hace falta establecer el valor en aduana de la mercancía, ya que el derecho no se basa en ese valor sino en otros criterios. En este caso no se precisan normas sobre valoración en aduana y no es aplicable el Acuerdo sobre Valoración en Aduana. En cambio, el derecho ad valorem depende del valor de la mercancía. El valor en aduana se multiplica por un tipo de derecho ad valorem (por ejemplo, el 5 por ciento) con el fin de calcular el derecho a pagar por el producto importado.

Tanto los derechos ad valorem como los específicos se establecen en ocasiones en el arancel aduanero para determinado producto. En general, la tasa aplicable es la que genera el monto más alto de impuesto, aunque hay casos en los que se especifica el monto más bajo. Los derechos compuestos o mixtos estipulan la imposición de tasas específicas más tasas ad valorem sobre los mismos artículos.

- **Otros derechos y gastos de importación.**

Para compensar el impacto del dumping y sancionar a las empresas culpables, casi todos los países han introducido leyes que permiten la imposición de aranceles antidumping si se perjudica a los productores nacionales. Estos aranceles toman la forma de gastos de importación adicionales especiales que equivalen al margen antidumping. Los aranceles antidumping se aplican casi invariablemente a productos que también se fabrican o crecen en el país importador.

Los impuestos compensatorios son impuestos adicionales gravados para compensar los subsidios otorgados en el país exportador. Derecho aplicado por los países importadores para compensar cualquier ayuda o subsidio otorgado, directa o indirectamente, en la manufacturación, producción o exportación de cualquier bien. Ningún miembro de la organización Mundial del Comercio (OMC) puede aplicar derechos compensatorios a los productos provenientes del territorio de otro miembro, a menos que determine que el efecto del subsidio es tal, que causa o amenaza con causar un daño material a una industria doméstica nacional establecida, o causa un retraso (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2015).

Sistema de gravámenes variables a la importación se aplica a ciertas categorías de productos importados. Si los precios de los productos importados fueran más bajos que los productos nacionales, el efecto de estos gravámenes es aumentar el precio de los productos importados a nivel del precio nacional. Recargos transitorios utilizados para

proporcionar protección adicional a la industria local y, específicamente, en respuesta al déficit de la balanza de pago (Keegan, Warren y Green 2009).

2.6 Situación actual.

Según el Informe de Coyuntura Económica (Marzo 2015) Las importaciones continúan negativas, crecieron -2.6% (equivalente a \$44.8 millones), influenciado por un decrecimiento de 6.3% en los bienes de consumo, debido a la baja en los precios mundiales del petróleo y la poca dinámica de la actividad domestica que disminuye la demanda. No obstante las compras en el exterior de bienes de consumo durante el 2015 disminuyeron en \$40 millones, bastante similar a los \$45 millones registrados para el 2009, lo anterior fue el resultado del desenvolvimiento de los bienes duraderos que presentaron un bajo crecimiento de 0.7% (equivalente a \$0.5 millones) pero principalmente las importaciones de bienes de consumo no duradero, los cuales disminuyeron un 7.4% (equivalente a \$41 millones). Esto último se debió al decrecimiento de las importaciones de gas propano (GLP) y otros derivados del petróleo -19.8%.

Las importaciones de bienes intermedios aumentaron en su conjunto en 1.4% (equivalente a \$11 millones), explicadas principalmente por la dinámica al alza del sector industrial. Cabe destacar que dentro del sector industrial las importaciones de coque (bunker) y otros derivados de petróleo mostraron una caída de 3.2% (equivalente a US\$5.1 millones), en términos de valor, y un incremento de 18% en volumen. Debe señalarse que el valor de las importaciones de bienes intermedios realizadas tanto por la actividad agropecuaria (incluyendo fertilizantes) como por el sector construcción, aumentaron levemente (7% y 3% aproximadamente, equivalentes a US\$2.6 millones y US\$2.2 millones, respectivamente).

Las importaciones de bienes de capital se mantuvieron casi estancadas, contabilizando un bajo crecimiento (0.1%, de manera conjunta, y equivalente a US\$0.2 millones). La única rama productora que reportó un alza significativa en sus respectivas compras externas de tales bienes fue la industria manufacturera (un significativo 15%, equivalente a US\$11 millones), construcción con un 13% y vehículos con 16%.

Sin embargo, estos últimos fueron mermados por las contracciones en las importaciones de bienes de capital de todos los otros sectores de la actividad productiva. Dentro de los productos más importantes adquiridos en el extranjero que registraron incrementos se encuentran: hierro en bruto, laminas, tubos, alambre, y clavos (16.0%) soportes para grabar discos y cintas grabadas (51.3%) cisternas, envases, cocinas y otros artículos de

hierro (24.2%); emisores y receptores de televisión, radiodifusión y radiotelefonía (26.1%); y productos de perfumería y cosméticos (10.7%).

Debe mencionarse que, aunque todas las importaciones en concepto de derivados de petróleo y otros hidrocarburos siguen siendo, de lejos, el rubro importado con más peso específico dentro de la estructura de las importaciones (excluyendo maquila) (18%, equivalente a US\$281.9 millones), estas tuvieron en 2015 una notoria reducción de 11% (equivalente a US\$36 millones); cabe señalar que la cotización internacional del petróleo se mantuvo relativamente estable hasta mediados de 2014, pero, en los últimos meses del año, el precio del crudo reflejó una apreciable caída, causada, principalmente, por una menor demanda que se combinó con una mayor oferta (producción) en países que no pertenecen a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y especialmente Estados Unidos.

Este fenómeno, de seguir así, contribuiría, en 2015, a una factura nacional aún menor de dichas importaciones. Los precios del petróleo han bajado alrededor de 45% desde septiembre de 2014, de acuerdo con el informe de la World Economic Outlook (WEO) de abril de 2015. Por otra parte, es importante identificar aquellos productos que observaron mayores caídas en las importaciones: hilados de algodón (-15.5%); productos químicos inorgánicos y orgánicos (-10.3%); harinas y demás residuos de soya (-17.5%); y motores eléctricos, generadores y transformadores (-22.7%); entre otros (Informe de coyuntura económica, 2015).

2.7 Importación de joyería.

En los últimos años El Salvador ha importado desde Brasil los siguientes artículos de joyería y sus partes de metal precioso o de chapado de metal, los artículos de orfebrería y sus partes de metal precioso, plata en bruto, plata dorada, semilabrada, manufactura de perlas naturales o el cultivo de piedras preciosas, los diamantes.

La tabla número 1, muestra como ha sido el comportamiento de las importaciones procedentes de Brasil a El Salvador en los últimos años.¹

¹ http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx

Tabla 1 Importación de joyería de Brasil

Descripción del producto	El Salvador importa desde Brasil		
	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado.	1.276	1.624	742
Bisutería.	94	74	521
Artículos de orfebrería y sus partes, de metal precioso o de chapado.	37	3	4
Las demás manufacturas de metal precioso o de chapado de metal preciosos.	3	0	0
Plata (incluida la plata dorada y la platinada), en bruto, semilabrada.	1	0	1

Unidad: Dólar Americano miles

FUENTE: <http://www.trademap.org/>

2.8 Relaciones entre El Salvador y Brasil.

a) Cooperación técnica.

Brasil tiene una estrecha relación de cooperación con El Salvador, especialmente a través de la Cooperación Técnica Sur-Sur y Triangular, que otorga a Instituciones de El Salvador, por medio de la Agencia Brasileña de Cooperación (ABC), en el marco del Acuerdo Básico de Cooperación Técnica, Científica y Tecnológica entre ambos Países. El Salvador ha celebrado nueve reuniones de Comisión Mixta de Cooperación Técnica, las cuales se enmarcan en el Acuerdo de Cooperación Técnica, Científica y Tecnológica entre El Salvador-Brasil, publicado en el Diario Oficial No. 138, del 25 de Julio de 1987.

Además, se han aprobado proyectos de cooperación técnica, enmarcados en las áreas de desarrollo territorial, agricultura familiar, seguridad ciudadana, salud, educación, justicia y prevención de la violencia, reinserción social, transferencia tecnológica, transferencia de metodologías de programas sociales, entre otros; los cuales han ido alineados a los grandes objetivos de desarrollo nacional, plasmado en el Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019.

Actualmente, a través del Acuerdo de Cooperación Técnica, Científica y Tecnológica y del desarrollo de las nueve Reuniones de Comisión Mixta, se tiene el Programa Bilateral de Cooperación 2013-2015, el cual integra iniciativas que buscan la generación de capacidades institucionales, modernización de políticas públicas y promoción de espacios de integración regional.

b) Relaciones Comerciales

A enero de 2015, las exportaciones ascendieron a US\$779 mil, siendo algunos de los productos exportados desperdicios y desechos de aluminio, lomos de atún cocidos y congelados, plástico y sus manufacturas, entre otros. Para el 2014 el monto exportado por nuestro país hacia Brasil fue de US\$8 millones, el principal producto exportado fue desperdicios y desecho de aluminio representando el 40% del total exportado, seguido de lomos de atún cocidos y congelados, prendas y accesorios de vestir, plásticos y sus manufacturas, entre otros (Embajada de Brasil).

c) Inversión.

De acuerdo a los datos del Banco Central de Reserva, la inversión proveniente de Brasil asciende a US\$14.6 millones para el III trimestre en el 2014.

d) Establecimiento de Relaciones.

El establecimiento de Relaciones Diplomáticas entre El Salvador y Brasil se dio en 1906, al margen de la III Conferencia Panamericana en Río de Janeiro, Brasil, cuando los países Centroamericanos realizaron su primer encuentro al más alto nivel con dicho país.

e) Cooperación Triangular.

El Salvador-Brasil-Japón

Bajo el esquema de asociaciones de Cooperación Triangular, destaca el proyecto de "Policía comunitaria", el cual está siendo ejecutado con la colaboración técnica del Brasil y el acompañamiento de JICA. Asimismo, bajo esta asociación vale la pena resaltar los talleres en materia de Planificación en el ámbito del Desarrollo de Capacidades en la Gestión de la Cooperación Sur-Sur y Trilateral, que están siendo coordinados por la Agencia Brasileña de Cooperación (ABC) del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, la Oficina de Cooperación Sur-Sur de las Naciones Unidas, y la Agencia de Cooperación Internacional de Japón; de los cuales han hecho partícipe a El Salvador (Embajada de Brasil).

f) El Salvador-Brasil-Estados Unidos.

Como parte de los esfuerzos de cooperación trilateral en transparencia fiscal entre los Gobiernos de Brasil, Estados Unidos y El Salvador, un grupo de técnicos del Ministerio de Hacienda de El Salvador llegó a Brasilia para conocer y aprender cómo el Gobierno de Brasil coordina entre las diferentes agencias sus esfuerzos de transparencia fiscal,

incluyendo los aspectos políticos y técnicos. El tratado en mención fortalecerá la policía comunitaria y el desarrollo de capacidades en la gestión de la cooperación, esto ayudara a crear un ambiente más seguro para atraer la inversión al país, incrementar el empleo para que la población tenga mayor capacidad adquisitiva y si se logra tener una transparencia fiscal El Salvador se volverá un país más estable e incrementaran las importaciones y la inversión extranjera (Embajada de Brasil, 2015).

3 PLAN DE IMPORTACIÓN.

El plan de importación es un documento que reúne información confiable sobre los requisitos y documentos necesarios para llevar a cabo la importación desde un determinado país, puede ser consultado por inversionistas que comercializan o desean incursionar en el rubro específico.

La palabra plan tiene su origen etimológico en el latín, en concreto emana del vocablo latino planus, que puede traducirse como “plano”.

“Un plan es una intención o un proyecto. Se trata de un modelo sistemático que se elabora antes de realizar una acción, con el objetivo de dirigirla y encauzarla. En este sentido, un plan también es un escrito que precisa los detalles necesarios para realizar una obra”².

3.1 Importancia.

El plan de importación de productos, debe contener la información necesaria para orientar el proceso desde la inscripción como importador hasta la obtención del producto en el lugar pactado. Al facilitar la información el inversionista puede identificar lugares de trámites, instituciones de apoyo, costos y tiempos, lo cual se traduce en procesos más eficientes que permiten proyectar el tiempo total requerido para las operaciones.

3.2 Elementos que contiene el plan de importación.

El contenido del plan está conformado por los elementos necesarios para llevar a cabo paso a paso el proceso de importación, estos elementos se mencionan a continuación:

3.3 Requisitos para el registro de importador.

- Tramitar NIT de importador en el Ministerio de Hacienda.

² <http://definicion.de/plan/>

- Registrarse en el Centro de trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX), (Trámite opcional debido a que la joyería es un producto que no necesita permiso especial para el ingreso al país a diferencia de otro tipo de producto)

3.4 El proceso para el registro de importador.

Tramitar NIT: tramitar el NIT es el primer paso que se debe de dar a la hora de importar productos para su posterior comercialización, el lugar donde se debe realizar el trámite es en las oficinas del Ministerio de Hacienda, en la Dirección General de Impuestos Internos, los requisitos y documentos necesarios se mencionan a continuación:

Requisitos NIT de importador - persona natural.

A. Personalmente (no necesita llenar formulario pre impreso f-210).

Si es contribuyente de IVA

- Original y fotocopia simple y legible de DUI, Pasaporte (si es extranjero).
- Si el trámite se relaciona con los impuestos específicos y/o ad-valorem, entregar tarjeta original de NRC para ser sustituida. En caso se de extravío de tarjeta de NRC informarlo por escrito. Solicitar formato.
- Comprobante de pago de NIT, Para realizar trámite debe efectuar pago de derechos. Primera vez US\$ 1.40 Reposición US\$ 4.20.

Si no es contribuyente de IVA

a) Importación de bienes

- Fotocopia simple y legible de factura de compra, bill of lading (B.L.), carta de porte o manifiesto de carga o guía aérea.
- Original y fotocopia simple y legible de DUI, Pasaporte (sólo para extranjeros).
- Comprobante de pago de NIT, Para realizar trámite debe efectuar pago de derechos. Primera vez US\$ 1.40 Reposición US\$ 4.20.

b) Menaje de Casa

- Fotocopia simple y legible de detalle de empresa de mudanzas de los bienes que trasladará y su valor.
- Original y fotocopia simple y legible de DUI, pasaporte (sólo para extranjeros).
- Comprobante de pago de NIT.

c) Importación de Vehículos

- Fotocopia simple y legible de título de propiedad del vehículo, factura de compra, bill of lading (B.L.), manifiesto de carga o carta de porte.

- Original y fotocopia simple y legible de DUI, pasaporte (sólo para extranjeros).
- Comprobante de pago de NIT.

B. Con autorización (debe presentar formulario preimpreso f -210).

- Presentar F-210 lleno y firmado por contribuyente. Autorización autenticada por Notario que indique el número de folio del F-210, incorporando nombre y número de DUI de la persona que realizará el trámite, especificando el trámite que le autoriza realizar. Solicitar formato.
- Original y fotocopia simple y legible del DUI o pasaporte (extranjeros) y NIT (fotocopia simple) del contribuyente. Si se trata de salvadoreños residentes en el extranjero que no posean DUI, presentar fotocopia simple y legible de pasaporte salvadoreño vigente o certificación de partida de nacimiento reciente con modificaciones o marginaciones si las tuviere. Original y fotocopia simple y legible de DUI de la persona autorizada para efectuar el trámite.
- Cumplir con los requisitos señalados en los apartados anteriores.
- Comprobante de pago, primera vez \$1.40, reposición \$4.20.

C. Con poder (si se presenta personalmente el apoderado no necesita llenar formulario preimpreso f-210).

- Original y fotocopia simple y legible del poder el cual debe indicar las facultades de actuación en el Ministerio de Hacienda.
- Original y fotocopia simple y legible del DUI o pasaporte (extranjeros) y NIT (fotocopia simple) del contribuyente. Si se trata de salvadoreños residentes en el extranjero que no posean DUI, presentar fotocopia de pasaporte salvadoreño vigente o certificación de partida de nacimiento reciente con modificaciones o marginaciones si las tuviere. Original y fotocopia simple y legible de DUI y NIT del apoderado.
- Cumplir con los requisitos señalados en los apartados anteriores.
- Si el apoderado autoriza a otra persona a efectuar trámite, se deben cumplir además los requisitos de trámites con autorización.
- Comprobante de pago, primera vez \$1.40, reposición \$4.20³

Registro en CIEX: Después de obtener el NIT de importador en el Ministerio de Hacienda, se debe registrar en el Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones

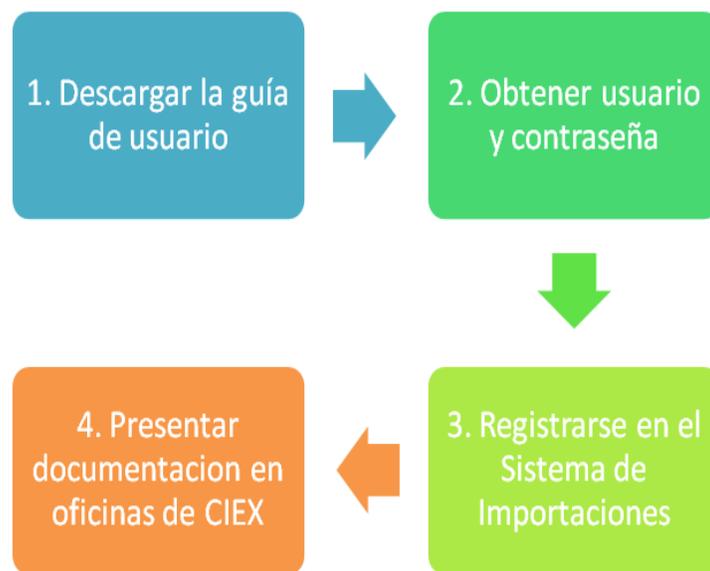
³ <http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Servicios/Guia>

para realizar el registro como importador en el Sistema de Importaciones, habiendo cumplido con los requisitos y documentos que se detallan a continuación:

Pasos para registrarse en el Sistema de Importaciones (SIMP).

La sección de Importaciones ha iniciado el proceso de inscripción de Importadores en el nuevo Sistema de Importaciones (SIMP) del Centro de trámites de Importaciones y Exportaciones de El Salvador, para llevar a cabo el registro, es necesario que considere el proceso que se describe en la figura 1 a continuación:

Figura 1 Proceso de inscripción en CIEX.



Fuente: Elaboración propia

Documentos a presentar:

- Ficha del Importador firmada por el Representante Legal y las personas autorizadas para realizar trámites en CIEX El Salvador.
- Original y copia, o copia notariada de:
 - Número de Identificación Tributaria del Importador (NIT del Importador)
 - Número de Registro de Contribuyente (NRC), si aplica
 - Escritura de Constitución de la empresa (Debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registros), si aplica.
 - Punto de acta y/o poder vigente de la representación legal de la empresa, si de acuerdo con la Escritura de Constitución está vencida u otros.

- Acuerdo o Resolución Ministerial de los beneficios fiscales otorgados al Importador, si aplica.
- DUI del Representante Legal (únicamente para personas jurídicas).
- DUI de personas autorizadas para realizar transacciones en nombre del importador.

Los documentos deben presentarse al Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX El Salvador), ubicada en el Edificio Principal del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), situado sobre la Alameda Juan Pablo II, entre 15a y 17a Avenida Norte, San Salvador. El usuario y contraseña de acceso al Sistema de Importaciones (SIMP), se remitirán posteriormente al correo electrónico de cada persona autorizada en la Ficha del Importador⁴.

3.5 Solicitar asesoría en CIEX.

Acercarse a la ventanilla de información, para solicitar asesoría acerca del producto que se desea importar, solicitar apoyo para investigar vendedores de joyería en Brasil e información general sobre el proceso de importación, para conocer al detalle los pasos a seguir en el proceso.

3.6 Investigar proveedores.

Internet es el medio idóneo para investigar proveedores de productos que se desean importar, permite establecer contacto con el vendedor además de ver características y precios de la mercadería.

3.7 Contactar empresas de transporte.

Elegir el medio de transporte ideal para traer la mercadería al país es un paso importante a la hora de importar, en el caso de transportar joyería desde Brasil el medio apropiado para importar es con la contratación de Courier internacional que transportará de forma aérea el producto para mayor seguridad.

⁴ <http://www.ciexelsalvador.gob.sv/registroSIMP/index.php/importadores/guia-para-registrarse-en-el-simp>

3.8 Elegir el término de entrega (INCOTERM).

Los INCOTERMS, o Términos de Comercio Internacional, que se conocen como FOB o CIF, forman parte de un grupo de siglas que representan las obligaciones de un vendedor o comprador y que fueron creados en 1919 por la Cámara de Comercio Internacional de París. En Centroamérica se tiene uso propio de estos términos de comercio, de esta forma el uso que se le da al precio FOB es el siguiente: Para efecto de declaración en el FAUCA ese FOB indica que el vendedor paga todos los gastos hasta la frontera de exportación del país vendedor, es decir que ahí le entrega la carga al importador.

En Centroamérica el uso del precio CIF es el siguiente: el CIF implica que la mercadería se entrega en la frontera del país importador, pero sin pagar los impuestos. Otro uso del CIF en Centroamérica es cuando van a pagarse los impuestos para importar, esto quiere decir que su base para pagar impuestos de importación es el precio de su producto, mas el flete hasta la frontera, mas el seguro, y si no tiene seguro, la aduana le calculará uno sobre la base de lo que normalmente se paga en esas rutas (NATHAN Associates Inc, 2015).

En anexos se incluyen otros INCOTERMS con una breve explicación tanto de lo que implica para el vendedor como para el comprador en términos de obligaciones de acuerdo a la Cámara de Comercio Internacional de París.

3.9 Contactar un banco.

Para llevar a cabo la transacción monetaria al comprar en el extranjero, el medio más seguro es una carta de crédito emitida por una entidad bancaria del país del importador. Este instrumento permite que una persona indique a un banco que concrete un pago a un tercero, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones.

Según Neira Santander Daniel (2003, Enero 1) La carta de Crédito es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco (Banco Emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito. En otras palabras, es un compromiso escrito asumido por un banco de efectuar el pago al vendedor a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador hasta la suma de dinero indicada, dentro de determinado tiempo y contra entrega de los documentos indicados. Este instrumento es uno de los documentos más sencillos en su forma y de los más complejos en cuanto a su contenido.

Toda carta de crédito tiene su origen en un contrato de compra-venta de mercancías (aunque puede originarse en la prestación de servicios).

Las características o descripción del contrato de crédito deben contemplar lo siguiente:

- Nombre y dirección del ordenante y beneficiario
- Monto de la carta de crédito
- Documentos a exigir , dentro de estos podemos citar:
 - Conocimiento de embarque marítimo
 - Guía aérea
 - Factura Comercial
 - Lista de empaque
 - Certificado de Origen
 - Lista de Precios
 - Certificado de seguro
- Puntos de salida y destino
- Fecha de vencimiento de la carta de crédito
- Descripción de la mercancía
- Tipo de carta de Crédito
- Tipo de embarque
- Cobertura de seguro
- Formas de pago
- Instrucciones especiales

3.10 Contactar una casa aseguradora.

Contratar un seguro de cobertura de mercancía es de gran utilidad para prevenir pérdidas, robos o daños. El seguro de mercancías está destinado a dar cobertura a los posibles daños materiales que sufran las mismas durante su transporte. Según el medio en el que vaya a transportar sus mercancías y los países de tráfico, es importante solicitar toda la información de interés a la hora de importar joyería, pues es producto de mucho valor al cual es necesario asegurar que llegue a su destino para la comercialización.

Solicitar por medio de una carta dirigida a la casa aseguradora, especificando el monto total de la factura de la mercadería a importar, detallando la bodega del proveedor en Brasil desde donde saldrá, hasta la bodega de destino en El Salvador.

3.11 Contactar con proveedores.

Investigar los vendedores de joyería que posee Brasil, identificar la ubicación de estos en el país para elegir el adecuado para adquirir joyería, las embajadas son una alternativa ya que brindan directorios de la industria y listados de fabricantes y son una fuente segura, internet, es el medio que ofrece acceso a vendedores de diferentes tipos y variedad de materiales alrededor del mundo, en El Salvador la institución PROESA brinda información relevante para importar y exportar mercancías; por lo tanto, la tarea de elegir el proveedor debe hacerse objetivamente para evitar inconvenientes, establecer contacto con ellos permite conocer las condiciones de venta y el proceso a seguir de la mano del vendedor y buscar una negociación que cumpla con las expectativas que se poseen en cuanto al producto y precios que permita tener la mejor ganancia posible.

3.12 Documentación.

Para llevar a cabo las importaciones, la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda pone a disposición la Guía de Importación definitiva de mercancías (Julio 31, 2015) de la cual se retoman los siguientes documentos a presentar al llevar a cabo la importación de mercancías.

1. Factura comercial de compra venta la cual deberá cumplir con lo siguiente:
 - a. Deberá estar en idioma Español o Inglés o traducido al español si se encuentra en otro idioma.
 - b. En caso las mercancías vengan en códigos deberán detallarse la descripción de la mismas.
2. Documento de transporte (Carta de Porte, Conocimiento de Embarque o Guía Aérea).
3. Manifiesto de Carga.
4. Certificado de Origen (en caso solicite preferencias arancelarias).
5. Licencias, permisos, visados u otros documentos necesarios para la importación de mercancías, como por ejemplo:
 - a. Productos alimenticios, anexar permiso del Ministerio de Salud, Departamento de Higiene de los Alimentos (www.mspas.gob.sv)
 - b. Medicamentos, presentar el visado de la Junta de Vigilancia de la Profesión Químico Farmacéutica o de la Dirección Nacional de Medicamentos según corresponda.

- c. Estupefacientes, precursores, sustancias y productos químicos, permiso o licencia del Consejo Superior de Salud Pública o de la Dirección Nacional de Medicamentos según corresponda.
 - d. Sustancias peligrosas, anexas el permiso del Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (www.marn.gob.sv) y del Viceministerio de Transporte.
 - e. Productos de Origen Vegetal o Animal, permiso Fito o Zoosanitario del Ministerio de Agricultura y Ganadería (www.mag.gob.sv)
 - f. Productos pirotécnicos, permiso del Ministerio de la Defensa Nacional y Cuerpo de Bomberos (www.fuerzaarmada.gob.sv)
 - g. Armas, Municiones, Explosivos y sustancias similares, permiso del Ministerio de la Defensa Nacional (www.fuerzaarmada.gob.sv)
 - h. Productos del tabaco, bebidas alcohólicas, bebidas; Energizantes, Fortificantes, Isotónicas, Gaseosas, Jugos, Néctares, Refrescos y preparaciones concentradas en polvo para la elaboración de bebidas, deberá presentar el formulario de lista de precios de referencia, previamente presentado a la Dirección General de Aduanas.
 - i. Refrigeradoras de uso doméstico y comercial, Lámparas y Bombillos Eléctricos Ahorradores, deberá presentar autorización del Organismo Salvadoreño de Normalización (OSN) oficina que depende del Consejo Nacional de Calidad.
6. El pago de los derechos e impuestos, cuando proceda, pueden efectuarse de la siguiente forma:
- a. Pago Electrónico.
 - b. Pago en Ventanilla (Bancos autorizados).
 - c. Pago en Colecturías habilitadas para tal efecto.

3.13 Proceso de importación de forma general.

Conocer el proceso que generalmente se debe seguir para llevar a cabo la importación de mercadería es importante para tener claro que se debe hacer para iniciar la adquisición de productos en el extranjero para comercializarlos en el país.

Para llevar a cabo el proceso de importación, la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda (julio 31, 2015) establece la forma de iniciar el proceso:

El importador podrá realizar su trámite por cualquiera de las modalidades siguientes:

- a. Teledespacho, para lo cual deberá transmitir electrónicamente la información a la Aduana habilitada para tal efecto, en el caso de la Declaración de Mercancías, deberá presentar dos ejemplares en original, y cuando se trate de FAUCA, original y copia debidamente cancelado cuando proceda el pago.
- b. Declaración de oficio, en este caso el interesado deberá presentar al Administrador de Aduana, escrito solicitando el registro de la respectiva declaración.

Esta modalidad será aplicada a los siguientes trámites:

- Franquicias; Diplomáticas, Presidenciales y Legislativas
- Importación definitiva de vehículos en las aduanas autorizadas
- Menaje de Casa, siempre y cuando se cumplan los requisitos para la aplicación de la franquicia de los \$15,000.00
- Equipaje de Viajeros
- Liberación de vehículos a funcionarios Diplomáticos

NOTA: En el caso de la aplicación de las declaraciones de mercancías elaboradas de oficio, queda libre la facultad del importador de utilizar los servicios de un Agente Aduanero.

El proceso de importación se muestra detallando los pasos que se deben seguir de manera general, los que se muestran en la figura 2.

Ilustración 2 Proceso general de importación.



Fuente: Elaboración propia

4. ANTECEDENTES DEL COMERCIO EN EL SALVADOR.

A través del tiempo, el intercambio de bienes y servicios entre personas, se realizaba de forma directa y sin necesidad de llevar a cabo transacciones y tramites de documentos que limitaran o dificultaran el intercambio comercial, en la actualidad se realiza a un nivel mayor entre empresas y países de diferentes regiones a gran escala a diferencia de cuando se inició, conocer la evolución de este y denotar el rol que juegan las importaciones es muy importante, son las importaciones parte fundamental de la balanza comercial de los países, además de beneficiar la economía de las regiones permitiendo que se trasladen productos a menor precio y de calidad a los mercados internos de los países que no producen determinados bienes por razones geográficas, ambientales, económicas, además de la falta de especialización para producir bienes que influye que muchos países presenten una balanza comercial con déficit y que en los mercados se encuentren productos importados en su mayoría.

4.1 Antecedentes del comercio.

A lo largo de la segunda mitad del siglo XIX la mayor fuente generadora de comercio era la agricultura, con las cosechas de maíz y frijol, además del algodón, el tabaco y el añil, siendo este último muy reconocido en Europa.

Gradualmente el añil fue sustituido por el café como principal producto de exportación y fue el aumento de producción de este lo que contribuyó a la formación del sistema bancario en El Salvador, de esa manera se dio mayor auge al comercio, siendo este, la base para el intercambio de productos y servicios por medio de la compra a través de dinero y venta de los mismos.

La economía de El Salvador durante los años 30 estuvo bajo signo adverso de la depresión mundial. El país dependía como muchas otras naciones de la exportación tradicional y tuvo que sufrir la crisis del mercado internacional del café, azúcar y algodón, ya que no se contaba con la infraestructura adecuada para promover inversiones de capital nacional y extranjero, ni leyes que promovieran la ampliación y diversificación de actividades productivas.

Los derechos aduanales eran la principal fuente de ingreso para el Estado.

El comercio fue una de las actividades que más sufrieron los efectos de la segunda guerra mundial (1939-1945). Las perturbaciones de los transportes marítimos a causa de las naciones beligerantes se tradujeron en la pérdida de los mercados europeos para la exportación del café del país. Solo se podía vender a países no bloqueados, pero sin tener la seguridad que la mercancía llegara a su destino.

Por la falta de importación se produjo una grave escasez de productos, materias primas y bienes de capital, lo cual hizo decaer las operaciones comerciales internas y obstaculizó los esfuerzos del sector privado para crear nuevas empresas. Cuando Estados Unidos entró en la guerra, a fines de 1941, la situación interna se agravó, el comercio del país fue sujeto a cuotas de importación y la distribución fue sometida a tarjetas de racionamiento, en lo referente a mercancía extranjera.

Durante el periodo de 1930-1950, el libre comercio y la industrialización alcanzaron un avance notable, aun con las trabas no arancelarias y los obstáculos que existían para estorbar la fluidez del intercambio, el mercado común centroamericano funcionó por años con admirables resultados. En la década de los 90's donde el comercio se construye nuevamente como una de las actividades cuyo aporte a la economía se convierte en uno de los principales componentes, como antes lo fue la agricultura, superado sólo por el

ramo de la industria, que abarca un considerable número de actividades. Inicia una nueva era para el comercio en El Salvador con base en la inversión extranjera y comercio internacional.

A partir de los años noventas, el gobierno salvadoreño ha impulsado políticas de modernización del sistema fiscal, privatizaciones, introducción del dólar americano y el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (Rodríguez C. y Rodríguez G. 2006).

4.2 Historia de la Joyería.

Desde los comienzos de la humanidad, el hombre ha trabajado las materias primas para conseguir herramientas que le hiciesen la vida más fácil. De igual forma, y como elemento ornamental, se usaban piedras y metales para la decoración. En un principio se consiguió dar forma a las piedras, y posteriormente con el avance del tiempo se logró dominar materiales tales como el metal.

Todo ello dio paso a nuevas profesiones. La joyería no estuvo al margen de tal evolución y se convirtió en un oficio artesanal cada vez más sofisticado debido a la habilidad que tenían los maestros orfebres para dar forma a los metales y las gemas. Con el uso de las gemas para la joyería nacieron otros oficios tales como el estudio de las gemas; la gemología. En un principio muchas de las gemas se consideraban auténticas maravillas por la creencia de que tenían elementos mágicos así como propiedades sagradas. Se pensaba que algunas gemas podían sanar determinadas enfermedades, otras eran desechadas por la creencia de que daban mala suerte.

Otras, por el contrario, se decía que traían buena suerte a quienes las portaban. A fecha de hoy siguen existiendo determinadas creencias en este sentido, siendo que la esmeralda se considera una gema que atrae la buena suerte. Con el paso de los años, el desarrollo industrial ha permitido que determinados metales y gemas sean utilizados para determinados sectores industriales. El diamante en polvo es un claro ejemplo de cómo, y debido a su dureza, ha ido implementándose en diversos sectores de la industria tales como el petrolífero a través de las brocas con polvo de diamante.

De igual forma muchos discos de pulido llevan incorporado el polvo de diamante con el fin de poder dar forma a materiales que de otra manera sería prácticamente imposible trabajarlos eficazmente. No obstante el destino de determinados metales como el oro, el platino y la plata, así como determinadas gemas como los diamantes, los rubíes, zafiros y esmeraldas, ha ido cada vez más ligado a la industria de la joyería. Por tanto la joyería ha

evolucionado de igual manera que lo han hecho otros sectores a lo largo del tiempo, siendo que las diferentes revoluciones industriales han permitido que las joyas sean cada vez más sofisticadas y elaboradas (J.K Diamonds Suppliers, 2014).

4.3 Evolución Histórica de la Joyería.

Según J.K Diamonds Suppliers (2014) Las Joyas siempre fueron parte de la cultura de la humanidad. Se tiene conocimiento de este hecho hace ya más de cien mil años, desde el mismo momento en que tenemos conocimiento de que los seres humanos comenzaron a usar ropa y herramientas. Los materiales utilizados al principio eran producidos a través de los materiales disponibles por aquel entonces. Las piedras, las plumas de las aves, los propios huesos de los animales que cazaban, las conchas del mar, la madera e incluso la obsidiana, considerada como una piedra semipreciosa, eran elementos utilizados para la fabricación de joyas.

Con el paso del tiempo y el avance de la tecnología, los artesanos empezaron a dar forma de manera más profesional los materiales que utilizaban. Así empezaron a usar metales y piedras preciosas en verdaderas obras de arte, influyendo en la propia cultura y en determinados estilos de la joyería actual. En determinadas épocas históricas de la humanidad las joyas representaban una forma no verbal de expresión. Su significado estaba ligado a la riqueza, al rango social, la afiliación política e incluso religiosa. También en algunas ocasiones las joyas se llevaban por afecto a otra persona. La joyería ha pasado a lo largo de la historia como un arte atemporal en continua evolución y perfeccionamiento.

Existen tres etapas históricas en el desarrollo de la joyería. En primer lugar la civilización antigua con Egipto, la India y China. Fue en Egipto y Mesopotamia donde se establecen determinados estándares en los materiales ligados a los metales, las gemas y algo muy importante a la hora de entender el arte de la joyería de aquella época, la fabricación del vidrio. Esta época marca determinadas pautas para las civilizaciones europeas que vinieron posteriormente. Muchas de las tendencias actuales de la moda provienen de hace más de tres mil quinientos años.

La India convirtió la joyería en parte íntegra de su vida cotidiana al ensalzarla a través de la ornamentación religiosa. Fueron los primeros en conquistar el procesamiento del oro, desarrollando mucho antes que nadie el arte de las joyas de oro. China, con posterioridad, impulsa el desarrollo de la joyería como arte y difunde lentamente su desarrollo por el resto de Asia. El estilo Chino se basa en la propia naturaleza, los animales y muy

especialmente en los dragones, elemento tradicional en su cultura que sigue desarrollándose en la actualidad.

Una vez caída la civilización egipcia, Europa toma el testigo y entra con fuerza en la joyería de la innovación. Pasaron muchos años hasta conseguir ser el epicentro del sector de la joyería como consecuencias de las innumerables situaciones históricas por las que pasó Europa. No podemos olvidar que Europa estuvo más de mil años aislada debido al hambre, las innumerables guerras y las continuas plagas que desolaban el continente.

Fue en Europa occidental, una vez tomaron contacto con otras civilizaciones a través de las famosas cruzadas cuando el conocimiento y las ideas que permitió el nacimiento de la época del renacimiento. La riqueza que comenzó a tener la nobleza, la iglesia y la realeza, dio paso posteriormente a una clase media a través del descubrimiento y la revolución industrial. Ello contribuyó notablemente a popularizar la joyería con nuevos diseños y nuevas tendencias en la moda.

Fue una época de constante evolución de tendencias. Los diseñadores eran en muchos casos atrevidos en su modelaje, otros buscaron a través de los hallazgos en las ruinas diseños en los que se inspiraron para las joyas del Art Decó y el Romanticismo. Desde hace más de cien mil años la humanidad ha buscado el lenguaje no verbal a través del arte en su conjunto y del arte ornamental en particular.

Con el nacimiento de la metalurgia se intensificó el desarrollo de la joyería, siendo que ésta ha servido a grandes historiadores para conocer mejor la historia de las culturas antiguas. Por tanto, y sin duda alguna, se puede afirmar que la joyería permanecerá para siempre como parte intrínseca de la humanidad en todas y cada una de las civilizaciones que han existido y existirán⁵.

En la actualidad el área de diseño de joyas se encuentra en un momento de crecimiento importante. El producto de joyería si bien suele ser vinculado a la clase social superior debido a los costos económicos elevados que posee. Por lo cual en el pasado, las piezas de joyería eran utilizadas para demostrar la clase social a la cual se pertenecía. Hoy en día debido a la evolución en el diseño de joyas, es posible hallar una amplia variedad de productos en el mercado.

De los cuales tanto el diseño como la materialización de las piezas es cada vez diferente. Por la misma razón la joyería se ha convertido en un producto accesible en las diferentes clases económicas existentes. Dichos cambios se deben a la revolución que causó el diseño de joyas contemporáneo en la joyería al introducir materiales alternativos,

⁵ <http://www.diamantesdecompromiso.com/catalog/category/view/id/80>

brindando alta importancia al diseño de las piezas y no tanto a la materialización de las mismas. Se sabe entonces que la joyería en la actualidad sigue manteniendo la importancia que conlleva el material y gemas con las cuales se crean, ha pasado a ser un producto más accesible a raíz de la amplia variedad de materializaciones nuevas utilizadas en la producción.

4.4 Producción de joyería en Brasil.

La producción de joyas que recupera aspectos de la identidad nacional y regional viene aumentando cada día por la revalorización de las culturas locales. En el caso de Brasil, el uso de materiales característicos de cada región, como las piedras preciosas, cuero o materiales de la naturaleza unida a la creatividad genera un aumento en la calidad de producción de joyas, en relación al diseño. El aumento en un sector industrial y empresarial está estrictamente ligado al sistema político y económico del país. Así pues, en las décadas de 1960 y 1970 hubo un gran crecimiento en el mercado internacional de la joya, pero el mercado brasileño no pudo lograr un buen posicionamiento en relación a otros países por la falta de inversión en el sector por parte del Estado (IBGM, 2005).

Ya en la década de 1980, Brasil pasó por problemas relacionados con la economía que se vio reflejado en todos los sectores empresariales. Teniendo en vista esos cambios económicos en el país, la industria de la joyería se vio en aumento gracias a ese Programa de Estabilización Económica (Plan Real), además de generar y aumentar la competencia frente a los productos importados, conquistó su lugar junto con el sector de exportación.

Se logró ese posicionamiento económico porque antes de la implementación del “Plan Real”, había una hiperinflación. Roque (2012) justifica que esa alta en la inflación hacía que las empresas generasen un tipo de falsificación contable, lo que resultaba en un consumo de capital que no existía. Además, destaca, que los emprendedores no tenían cómo prever los precios de los productos así no ocurría inversión a largo plazo en las industrias y empresas.

4.5 La industria del diseño de joyas en Brasil.

Fundamentalmente a partir del mejoramiento económico de Brasil, se desarrollaron distintos sectores industriales y la actividad fue retomada por la apertura de nuevas empresas. A partir del informe del Instituto Brasileño de Gemas y Metales Preciosos

(IBGM, 2005) sobre la transformación del mercado joyero se puede poner de relieve las iniciativas de organizaciones de la clase empresarial.

El Estado estableció diferentes tipos de institutos con el objetivo de asesorar a los nuevos empresarios en puntos específicos de competitividad y poner en prácticas acciones para la diferenciación de los productos en el mercado externo, un ejemplo es la iniciativa del sector joyero y de gemas, que dio importancia al diseño como agregado de valor a sus productos. En el año de 2000 se montó por parte del gobierno una estrategia de inserción de la joya brasileña en el mercado internacional (IBGM, 2005, p. 13). A partir de esa estrategia y de la apertura económica del país, el sector pasó por una gran evolución técnica y tecnológica, y los empresarios se prepararon para competir con países tradicionales en la industria joyera.

El IBGM (2005) informa sobre las acciones proporcionadas para esa mejora, como por ejemplo, la construcción de laboratorios, cursos de diseño, orientación mercadológica para los empresarios, el incentivo a la participación en ferias y revistas. Retomando los programas de mejora económica del sector industrial y empresarial y las acciones por parte del Estado para lograr ese progreso, se fundó el IBGM en 1977. Se trata de una entidad nacional, de carácter civil, sin fines de lucro que representa toda la cadena productiva del sector de gemas y joyas, bisutería, piezas bañadas y relojes. Actúa en los sectores técnicos, institucionales y de diseño, ese último, con gran valoración en la diferenciación de los productos.

El Instituto integra aún el Sistema Moda Brasil (SMB) que es un instrumento de articulación entre cadenas productivas de artículos textiles, de joyería, calzados y artefactos. A partir del Sistema Moda Brasil, el IBGM publica todos años el catálogo de tendencia Preview, que tiene como objetivo la competitividad y el desarrollo sustentable en la segmentación de piedras y joyas (Niederheitman, Rebeca, 2013).

4.6 Análisis de la evolución histórica de la joyería procedente de Brasil.

En la actualidad Brasil es la primera economía latinoamericana y séptima del mundo, el país se caracteriza por la explotación minera, posee minas de las cuales extrae minerales preciosos para la elaboración de joyería para comercializar dentro del país, y a la vez exportar, siendo los años 80s cuando las primeras casas de joyería comenzaron a exportar sus productos a otros países, brindando un impulso al sector, además cuenta con el Instituto Brasileño de Gemas y Metales preciosos lo que demuestra el desarrollo que posee y la importancia que le brinda al sector, cuya función es: “ser una

confederación real de la industria que reúne 18 asociaciones estatales y Nacionales de comercio en la industria y comercio de piedras preciosas y joyería, bisutería, metales preciosos y similares, así como 45 empresas afiliadas con representación significativa en estos segmentos”⁶.

Esto demuestra que Brasil posee riqueza en materiales y minerales preciosos que lo hacen un país del cual se puede importar joyería para comercializar con diseños novedosos a precios razonables, el gobierno de Brasil posee un programa que su enfoque en cuanto a la producción de joyería es en el diseño, por tal razón las piezas de joyería que proceden de dicho país, cuentan con excelentes diseños y buena calidad.

5. MARCO LEGAL SOBRE LAS IMPORTACIONES.

El comercio exterior se rige por el marco legal que se encarga de regular los procesos para llevar a cabo transacciones comerciales entre países de diversas regiones, las importaciones poseen leyes que regulan que se lleven a cabo sin cometer irregularidades entre el país exportador y el importador, estas leyes son:

5.1 Ley del Registro de Importadores.

Esta ley se basa en crear el registro de los importadores, en el cual deberá inscribirse todas aquellas personas naturales o jurídicas que realicen operaciones de importación de mercadería, establece la documentación que tendrá que poseer el importador a la hora de introducir mercadería al país ya sea por Courier o de una manera más directa.

ART 1. Crease el registro de importadores, denominado en adelante el registro, en el cual deberán inscribirse todas las personas naturales o jurídicas, organismos y dependencias del gobierno central, instituciones oficiales autónomas, municipio, empresas estatales o fideicomisos y sucesiones que realicen operaciones de importaciones de mercancías.

Para los efectos del presente artículo, se consideran importadores a los sujetos referidos en el inciso anterior cuando importen mercancías para el desarrollo de las actividades que constituyan su finalidad o razón social, negocios, profesión, arte u oficio.

ART 2. Quedan excluidas de la obligación de inscribirse en el registro las personas y organismos pertenecientes al Cuerpo Diplomático o Consular, o que reciban tratamiento diplomático en virtud de algún convenio, así como los consignatarios de bienes bajo las modalidades especiales de importación definitiva que a continuación se detallan:

⁶ <http://www.ibgm.com.br/>

- A) El tráfico de envíos de socorro.
- B) El tráfico de envíos postales
- C) La importación del equipaje de viajeros y el menaje de casa.

Las personas naturales o jurídicas que se dediquen a introducir mercancías al país para importación definitiva, bajo de las modalidades de entrega rápidas y similares, conocidas como couriers, deberán de inscribirse en el registro; en consecuencia, no le será aplicable la excepción contenida en el presente artículo.

ART 4. El Número de Registro de Importador será el mismo Número de Identificación Tributaria (NIT). Adicionalmente, se requerirá el Número de Registro de Contribuyentes al Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (NRC), en los casos en que el importador esté obligado a inscribirse en el Registro de ese Impuesto. Los Números de Registros deberán de indicarse en todo documento u operación que se realice ante la Dirección General.

ART 7. Para efectos de su registro, las personas y entidades a que se refiere el artículo 1 de esta Ley, deberán entregar la información siguiente:

- a) Nombre, denominación o razón social del importador;
- b) Dirección exacta de las oficinas del importador;
- c) Dirección para recibir notificaciones;
- d) Número de teléfono, fax o correo electrónico; y,
- e) Dirección exacta y ubicación de las bodegas, patios o establecimientos de cualquier tipo, incluyendo casas de habitación u otro lugar destinado para recibir, almacenar, procesar o transbordar la mercancía que se importa, sea en forma temporal o definitiva.

El importador registrado está obligado a informar a la Dirección General, por escrito y dentro de los tres días hábiles siguientes, cualquier cambio, rectificación o adición en la información suministrada para efectos de su Registro. En todo caso, la antigua dirección para recibir notificaciones continuará siendo válida hasta que no sea informado por escrito el cambio de dirección.

ART 9. El importador está obligado a cumplir con los requisitos de la declaración del valor que establezca la Dirección General.

ART 11. Además de las infracciones y sanciones establecidas en esta Ley, los importadores estarán sujetos en caso de incumplimiento a la normativa tributaria aduanera, a lo que establece la Ley Represiva del Contrabando de Mercaderías y de la Defraudación de la Renta de Aduanas y a la Ley de Simplificación Aduanera.

5.2 Ley de simplificación aduanera.

Establece un marco jurídico básico para la adaptación y simplificación, facilitación de la tramitación de mercaderías y control de las operaciones aduaneras por medio de sistemas automatizados de intercambio de información, los usuarios del servicio aduanero podrán transmitir la documentación por diferentes vías que agilizarán los trámites aduaneros y por ende eso ayudará a que el comercio incremente.

ART 1. La presente ley tiene por objeto establecer el marco jurídico básico para la adaptación de mecanismos de simplificación, facilitación y control de las operaciones aduaneras a través del uso de sistemas automáticos de intercambio de información.

ART 12. La declaración de mercancías auto obligada será sometida a un proceso selectivo y aleatorio que determine si corresponde efectuar la verificación inmediata de lo declarado, dicha verificación no limita las facultades de fiscalización posterior de la autoridad aduanera.

Los servicios aduaneros podrán utilizar equipos de inspección no intrusiva o invasiva que le permita realizar inspecciones cuando sea necesario y de conformidad con los resultados del análisis del riesgo, en base a los parámetros establecidos por la dirección general de aduanas o a petición de las entidades encargadas de ejercer controles, con el fin de facilitar la inspección de la carga de los contenedores u otros medios de transporte sin interrumpir el flujo de comercio legítimo.

La prestación de servicios de inspección no intrusiva cargo de la autoridad aduanera, con infraestructura tecnológica propia o de terceros autorizados, se considera iniciada desde el análisis de riesgo a que son sometidas las operaciones y consistirá entre otros aspectos, en verificaciones sobre la naturaleza, estado, peso, cantidad y demás características de las mercancías que se coloquen a su disposición de acuerdo al análisis de riesgo previamente realizado. De establecerse indicios de mercancías no declaradas o de cualquier otro incumplimiento de disposiciones legales, se procederá a la inspección física por parte de la autoridad aduanera, la que a su vez podrá auxiliarse y coordinarse con otras autoridades que tengan competencia en el control de las mercancías.

El servicio aduanero establecerá los lugares a los que podrá practicarse la inspección no intrusiva, pudiendo realizarse fuera de los recintos aduaneros en puntos estratégicos para la verificación de cumplimientos de rutas o comprobación de la integridad de las mercancías que se encuentren sometidas a operaciones de comercio exterior, entenderse como tales, importaciones, exportaciones, tránsitos entre otras.

5.3 Reglas de aplicación e interpretación del arancel centroamericano de importación.

Muestra los derechos arancelarios que tendrá que cancelar el importador (D.A.I), este impuesto se aplicara sobre el precio total de la mercancías de acuerdo con la legislación aduanera.

ART 5. Reglas de aplicación e interpretación del arancel centroamericano de importación

Regla I

Base del impuesto

Los derechos arancelarios a la importación (D.A.I.), se aplicarán sobre el precio normal de las mercancías, determinado de conformidad con la Legislación Centroamericana sobre el Valor Aduanero de las Mercancías y su Reglamento.

En la importación es realizada por el Océano Atlántico, deberá entenderse como puerto de introducción al territorio nacional, cualquier puerto centroamericano situado en el litoral del atlántico.

5.4 Reglamento centroamericano sobre las prácticas desleales del comercio.

Establece el reglamento a desarrollar las disposiciones establecidas en los acuerdos de la OMC y todos los aspectos sustantivos relacionados con las prácticas desleales del comercio.

ART 6. Están legitimados para solicitar que se inicie una investigación, los representantes de la rama de la producción nacional del producto perjudicado por las importaciones sobre las cuales se requiere la investigación que consideren que están siendo afectados o amenazados por importaciones, presentante objeto de las prácticas desleales del comercio.

ART 21. Se dará por terminada la investigación, si se determina que el margen de dumping o la cuantía de la subvención es de minimis que el volumen de las importaciones o el daño son insignificantes.

ART 41. Cuando se establezca un derecho anti-dumping o compensatorio respecto de un producto, aquél se percibirá sobre las importaciones que sean objeto de dumping o subvención y causen o amenacen causar daño importante o perjuicio grave, a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional, de conformidad con este Reglamento. En la medida de lo posible deberá

señalarse al proveedor o proveedores del producto de que se trate. Sin embargo, si todos los proveedores estuviesen involucrados en la práctica desleal de comercio correspondiente, o resultase imposible distinguirlos, se aplicará la medida a todos los proveedores del país o países en cuestión.

5.5 Reglamento centroamericano sobre medidas de salvaguardia.

Da a conocer todas las medidas de salvaguardia, todos los aspectos sustantivos relacionados con la aplicación de medidas de salvaguardia, serán determinadas por las disposiciones establecidas en cada instrumento.

ART 3. Las medidas de salvaguardia a que se refiere este Reglamento, se aplicarán a las importaciones procedentes de terceros países.

ART 6. El procedimiento de investigación tendrá por objeto determinar si procede o no la aplicación de medidas de salvaguardia, cuando las importaciones de un producto en el territorio de un Estado Parte.

ART 7. Se entenderá como período objeto de investigación el período que cubra las importaciones de productos similares o directamente competidores de los productos nacionales, que se estén realizando en cantidades y condiciones tales que causen o amenacen causar daño grave a la producción nacional.

ART 8. Se entenderá como período objeto de investigación el período que cubra las importaciones de productos similares o directamente competidores de los productos nacionales, que se estén realizando en cantidades y condiciones tales que causen o amenacen causar daño grave a la producción nacional.

ART 9. Están legitimados para solicitar que se inicie el procedimiento de investigación los representantes de la rama de producción nacional perjudicada por las importaciones sobre las cuales se requiere investigación.

ART 21. Están legitimados para solicitar que se inicie el procedimiento de investigación los representantes de la rama de producción nacional perjudicada por las importaciones sobre las cuales se requiere investigación.

ART 29. La resolución que autorice la aplicación de una medida definitiva deberá contener: a) la motivación y fundamentación que la sustente) determinación del volumen, el aumento y las condiciones en que se realizaron las importaciones objeto de investigación; c) determinación positiva del daño grave causado o que pueda causarse a la rama de producción nacional y el nexo causal con las importaciones objeto de

investigación; d) La naturaleza de la medida que se establece. e) La duración de la medida y el calentamiento de liberación progresiva de la medida.

ART 34. Para que se adopte una medida de salvaguardia debe existir un nexo causal entre las importaciones investigadas y el daño grave o amenaza de daño grave a la rama de reducción nacional.

5.6 Reglamento centroamericano sobre el origen de las mercancías.

Muestra los procedimientos relacionados con el origen de las mercancías se harán de conformidad con lo establecido en dicho reglamento.

ART 19. Siempre que no forme parte de dos o más importaciones que se efectúen o se pretendan efectuar con el propósito de evadir el cumplimiento de los requisitos de certificación del Artículo 18, una Parte no requerirá la Certificación de Origen contenida en el Formulario Aduanero en los casos siguientes: a) cuando se trate de una importación comercial de una mercancía cuyo valor en aduanas no exceda de un mil pesos centroamericanos (\$CA 1,000), o su equivalente en moneda nacional; b) cuando se trate de una importación con fines no comerciales de una mercancía cuyo valor en aduanas no exceda de un mil pesos centroamericanos (\$CA 1,000), o su equivalente en moneda nacional; o, c) cuando se trate de una importación de una mercancía para la cual la Parte importadora haya eximido del requisito de presentación de la Certificación de Origen contenida en el Formulario Aduanero.

5.7 Reglamento centroamericano sobre la valoración aduanera de las mercancías.

Determina el valor en aduanas de las mercancías importadas o introducidas al territorio centroamericano, esto no afecta el pago de impuesto de las mercancías.

ART 28. No será obligatoria la presentación de la Declaración del Valor, cuando se trate de importaciones realizadas por El Estado, las municipalidades, las importaciones realizadas por organismos o entidades internacionales que están exentos del pago de derechos e impuestos, importaciones con fines no comerciales, importaciones comerciales cuyo valor de transacción no exceda de un mil pesos centroamericanos, siempre que no se trate de importaciones o envíos fraccionados y otros que determine el Servicio Aduanero.

5.8 Base Gravable del Impuesto de Importación y el Momento de Causación.

La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable.

El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de la Ley Aduanera.

El valor de transacción de las mercancías a importar, es el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de la Ley Aduanera, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará, en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de la Ley Aduanera.

El precio pagado el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

5.9 Reglamento del código aduanero uniforme centroamericano (RECAUCA).

Consiste en exigir y comprobar el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera, tales como naturaleza, características, clasificación arancelaria, origen y valor aduanero de las mercancías y los demás deberes, requisitos y obligaciones derivados de la entrada, permanencia y salida de las mercancías y medios de transporte del territorio aduanero nacional.

ART 212. No será obligatoria la presentación de la Declaración del Valor, cuando se trate de importaciones realizadas por El Estado, las municipalidades, las importaciones realizadas por organismos o entidades internacionales que están exentos del pago de derechos, importaciones realizadas por organismos o entidades internacionales que están exentos del pago de tributos, importaciones sin carácter comercial, mercancías importadas en consignación, importaciones comerciales cuyo valor en aduana no exceda de un mil pesos centroamericanos, siempre que no trate de importaciones o envíos fraccionarios, mercancías que se someten al régimen temporal o suspensivo, mercancías que se someten al régimen liberatorio, importaciones al amparo del formulario aduanero único centroamericano, menaje de casa, importaciones realizadas por entidades sin fines de lucro, que están exentas de tributos, envíos de socorro, equipaje del viajero.

ART 427. La permanencia de las mercancías bajo el régimen de importación temporal con reexportación en el mismo estado, será hasta por un plazo de seis meses contados a

partir de la aceptación de la declaración, sin perjuicio de que cada Estado Parte de acuerdo a la naturaleza y el fin específico de las mercancías importadas temporalmente, establezca plazos especiales.

Cuando se trate de la importación temporal de contenedores, plataformas y chasis, el plazo para la permanencia de los mismos dentro del territorio aduanero será de tres meses, contados a partir de su ingreso. Las importaciones temporales contempladas en convenios internacionales o leyes especiales, se regirán por lo que en ellos se disponga.

ART 431. Las importaciones temporales contempladas en contratos administrativos celebrados con él es todo, según lo establecido en el literal h) del Artículo 425 de este Reglamento, se regirán por lo que en ellos se disponga, en lo referente al plazo y la garantía.

ART 544. Las personas que en virtud de su actividad realicen importaciones comerciales por la vía postal deberán, además de cumplir con las obligaciones aduaneras exigibles, presentar su declaración a través de un agente aduanero o apoderado especial aduanero.⁷

Sistema Arancelario Centroamericano: Básicamente se conforma de la nomenclatura que tiene de base el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y consta de códigos y designación de la mercancía.

SAC - Partida Arancelaria

La tabla 2 muestra el arancel que se debe calcular acerca de los siguientes productos: perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería y monedas.⁸

⁷ Recopilación de leyes aduaneras

⁸ <http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/SubCapitulosSac.aspx?Codigo=71>

Tabla 2 Partida arancelaria (SAC).

CODIGO	DESCRIPCION	DAI (%)
7113	ARTICULOS DE JOYERIA Y SUS PARTES, DE METAL PRECIOSO O DE CHAPADO DE METAL PRECIOSO (PLAQUE)	
71131100	De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaque)	15
71131900	De los demas metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaque)	15
71132000	De chapado de metal precioso (plaque) sobre metal común	15
7114	ARTICULOS DE ORFEBRERIA Y SUS PARTES, DE METAL PRECIOSO O DE CHAPADO DE METAL PRECIOSO (PLAQUE)	
71141100	De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaque)	15
71141900	De los demas metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaque)	15
71142000	De chapado de metal precioso (plaque) sobre metal común	15
7115	LAS DEMAS MANUFACTURAS DE METAL PRECIOSO O DE CHAPADO DE METAL PRECIOSO (PLAQUE)	

71151000	Catalizadores de platino en forma de tela o enrejado	0
71159000	Las demás	15
7116	MANUFACTURAS DE PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, DE PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS (NATURALES, SINTETICAS O RECONSTITUIDAS)	
71161000	De perlas finas (naturales) o cultivadas	15
71162000	De piedras preciosas o semipreciosas (naturales, sintéticas o reconstituidas)	15

FUENTE: <http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/>

CAPÍTULO II

“Diagnóstico e investigación de campo sobre importación de joyería procedente de Brasil”

A. DIAGNÓSTICO E INVESTIGACIÓN DE CAMPO SOBRE LA IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL.

1. DIAGNÓSTICO DEL ESTUDIO.

1.1 Generalidades del comercio de joyería.

El comercio internacional surge ante la necesidad que tienen los países de intercambiar sus bienes con la finalidad de satisfacer la distribución irregular de sus recursos económicos. En el salvador existe un sector conformado por empresas formalmente establecidas que comercializan joyería, estas empresas obtienen sus productos por medio de importaciones de países que fabrican joyería de alta calidad, dado que en el país se produce a menor escala, y adquirirla por intermediarios incrementa el costo del producto.

1.2 Identificación del problema.

En la entrevista realizada a la Gerente de la Empresa SAROS S.A. DE C.V. dejó de manifiesto la necesidad que poseen las empresas dedicadas a este rubro de contar con un plan de importación que permita conocer los pasos a seguir para traer joyas procedentes de Brasil, pues este país es reconocido por producir joyería de alta calidad e innovación en los diseños entre los comerciantes establecidos en El Salvador.

La presencia de empresas dedicadas a la comercialización de joyería dan muestra que en el país hay mercado para estos productos, por lo tanto crear un plan de importación de joyería procedente de Brasil será de mucha utilidad para quienes deseen realizar una inversión en productos para su posterior comercialización y también para las empresas ya establecidas en el país que deseen importar desde Brasil por medio de la consulta de la información contenida en el plan propuesto como guía para llevar a cabo la importación.

1.3 Formulación del problema.

¿Cuál es el proceso que debe seguir un inversionista que desee importar joyería procedente de Brasil?

1.4 Análisis interno del sector comercio de joyería en El Salvador (FD).

El comercio de joyería ha incrementado en los últimos años, cada vez surgen empresas dedicadas a la comercialización de joyas, en general, éstas poseen una alta demanda en el mercado Salvadoreño, la variedad en cuanto al tipo de materiales, diseño y precio que

ofrecen los comerciantes se adapta a las posibilidades económicas de las personas que buscan variedad de diseños y calidad a precios accesibles.

En El Salvador existen empresas formalmente establecidas que comercializan joyería, estas empresas en su mayoría obtienen los productos por medio de importaciones directas o indirectas (por medio de intermediario) de países que fabrican este bien, dado que el país no es productor de joyería.

Con la incursión de la mujer en el mercado laboral, el poder adquisitivo le genera mayor independencia, por lo que hace que los gustos y criterios de una joya sean acordes a la actividad que desarrolle dentro de la sociedad, por lo cual son diferentes los accesorios de una ejecutiva, una ama de casa, una empresaria; cada una es un mercado distinto (Carrascal, 2009).

La existencia de tiendas por departamentos en los centros comerciales, las exhibiciones de catálogos, las televentas, las ventas on-line, los vendedores de joyería por consignación y los comercios de joyería establecidos, brindan acceso a la obtención de joyas para los distintos niveles socioeconómicos ofreciendo variedad de precios, dependiendo del lugar donde se adquiera así será la variación en el precio, aportando así al crecimiento del sector en la economía nacional.

El sector de la joyería es dinámico a lo largo del año, sin embargo, existen temporadas del año en las cuales las ventas se incrementan, la joyería es un regalo popular para fechas especiales.

Las fechas de mayor compra son:

- Navidad.
- Día de la madre.
- Día de San Valentín.
- Día del padre.
- Temporadas de graduación.

El comercio de la joyería en El Salvador se lleva a cabo de diferentes formas, los comerciantes ofrecen joyería a personas que desean adquirir por unidad y también por volumen, ofreciendo diferentes formas de hacer negocio:

Venta al detalle: los precios oscilan entre \$4 a \$24 por producto de diferentes estilos en todas las tiendas dedicadas a este rubro, algunas empresas ofrecen servicio a domicilio con recargo adicional.

Venta a mayoristas según la empresa EVA'S PLATA:

- En efectivo mínimo 50 dólares (puede cambiar piezas que no pueda vender)
- Crédito con deposito, el cliente aporta \$75 y la empresa le aprueba \$150
- Crédito con fiador, Necesita fotocopia de DUI, NIT y el último recibo de luz, y el fiador constancia de salario.
- A la plata 925 se le puede ganar un 75% y al acero un 100%.
- Las piezas de acero poseen un costo de entre \$4 y \$12 y las de plata entre \$8 a \$24 precio mayorista.

Venta a mayoristas según empresa EXIT EL SALVADOR:

Realizar una inversión al contado de un mínimo \$50 con esto tiene derecho a:

- Mitad de precio marcado (50% de descuento).
- Cambio de prendas no vendidas hasta 3 por cada 10 compradas.
- Un bono en producto que va desde un 20% a un 30% dependiendo de la compra (aplica en tiendas) es un estímulo extra.
- Se puede pagar con tarjeta de débito o crédito.

Como colocar pedido entrega domicilio para mayoreo según EXIT EL SALVADOR:

- Compra mínima de \$50 y obtiene mitad de precio marcado en fotografías.
- Seleccionar mercadería en el catálogo de envío a domicilio en facebook.
- Anotar código o fotografías y cantidades por mensaje de chat de facebook o vía whatsapp al número 7955 7365.
- Envié nombre completo, teléfono, fotografía de DUI y dirección de entrega.
- El costo del envío es de \$10 (pero se le bonifica con producto a precio público).
- Después de confirmado el pedido se envía hasta la puerta de la casa en un lapso de 48 horas y se cancela a contra entrega.

Alluring concept El Salvador para mayoristas:

- Como ventaja le damos el 20% de cambios y garantías y el 100% de ganancias.
- La compra mínima es de \$75 dólares y brindamos precios de costos que ya incluyen el 50% de descuento.

Joyería Amiret para mayoristas:

- Precios al por mayor a partir de 3 piezas en su primera compra.
- Luego puede comprar lo que necesite
- Trae nueva mercadería cada dos semana

- Toma fotos profesionales sin logo para que las pueda utilizar y enviar a los clientes.
- Joyas exclusivas buenos precios.
- Se le cambian piezas que no haya vendido
- Las ganancias son más del 50%.

Joyería Facinni para mayoristas:

- La compra mínima es de \$50.00 dólares para obtener precios por mayor.

Joyería SAROS a mayoristas:

- No hay mínimo de compra, tenemos 2 formas de trabajar con fianza y crédito.

Joyería Sandestin El Salvador para mayoristas:

Ofrece tres modalidades:

- COMPRA mínima de \$100.00,
- DEPÓSITO
- CONSIGNACIÓN (crédito).

Las empresas dedicadas a la comercialización de joyería en El Salvador ofrecen precios similares al detalle y a mayoristas, así como los diseños y materiales de las joyas, en la forma de hacer negocio cada una opta por ofrecer distintas opciones de compra a los potenciales clientes, poseen sucursales que ofrecen el producto al público que desee adquirir de manera individual las joyas, así como también poseen sucursales que solo ofrecen mayoreo, o poseen una mezcla de ambas formas de vender en sus tiendas.

El comercio de joyería se encuentra en crecimiento en el mercado Salvadoreño, por tal razón, a medida surgen mas empresas dedicadas al rubro, la competencia es mayor, si las empresas no están debidamente preparadas para enfrentarla, su existencia en el mercado se ve amenazada.

El rubro del comercio de joyería en el país carece de organización como sector, por lo que cada comerciante adquiere de forma individual los productos lo que causa que sean a un mayor costo, lo que reduce el margen de ganancia.

Fortalezas:

- El comercio de joyería es un sector en crecimiento, en el cual se puede incursionar en cualquier época del año.
- La adquisición de joyería se puede realizar por medio de importaciones directas o indirectas, lo que permite elegir la forma que mejor convenga para hacer negocio, desde una pequeña inversión a una más cuantiosa.

- El género femenino es el que demanda en mayor medida la joyería, elije la que mejor se adapta a los diferentes roles que desempeña en la sociedad.
- La venta de joyería se puede llevar a cabo desde un almacén de prestigio hasta un vendedor individual minorista, la calidad de las joyas se mantiene, lo que varia es el precio.
- La joyería es un producto que se puede comercializar en cualquier época de año y posee mayor incremento de las ventas en temporadas y fechas especiales.
- Las empresas ofrecen precios estandarizados con diseños similares, lo que permite que haya armonización en el sector.

Debilidades:

- La adquisición de joyería de forma indirecta aumenta los costos.
- Las empresas importan joyería en cantidades pequeñas, lo que reduce el margen de ganancia.
- Existe poca inversión en marketing para el rubro joyería.
- Las empresas no destinan presupuesto para impulsar las ventas en temporadas especiales.
- El comercio de joyería es un sector en crecimiento, lo que incrementa el surgimiento de competidores al mercado.
- El sector de comerciantes de joyería carece de organización.

1.5 Análisis externo del sector comercio de joyería en El Salvador (OA).

Modelo de análisis PEST.

El modelo permite el análisis de 4 factores que influyen en el entorno económico en el que se desenvuelven los sectores económicos y las empresas que pertenecen a estos, además permite conocer cómo estos factores y condiciones influirán en el futuro en el sector, esto permite llevar a cabo la toma de decisiones.

“Es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado, y en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio” (María Inés, enero 2014).

A. Factor Político.

Conocer los aspectos políticos que influyen en el crecimiento del mercado es importante si se desea realizar una inversión, ya sea al iniciar una idea de negocio o invertir en uno ya establecido.

El gobierno de El Salvador cuenta con instituciones que se encargan de promover la actividad empresarial y las inversiones en el país, por medio del establecimiento de medios de fácil acceso vía internet y programas enfocados a los diferentes sectores de la sociedad, entre estos se pueden mencionar la plataforma informática del Gobierno de El Salvador miempresa.gob.sv, que provee información de todos los servicios de apoyo que necesita un empresario de todo tamaño para hacer negocios prósperos en el país, el sitio permite facilidad en los trámites de inicio de negocios ya que el usuario podrá solicitarlos por internet.

CONAMYPE (Abril 2013), La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) en coordinación con el Centro Regional para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE, organismo adscrito al Sistema de Integración Centroamericana (SICA) lleva a cabo la Estrategia de Emprendimiento que se ejecuta en El Salvador para fomentar y promover el emprendimiento.

CONAMYPE es el ejecutor de este proyecto en El Salvador y pretende generar como impactos, el diseño de la Estrategia País para el fomento del emprendimiento, la formulación de 100 planes de negocios, la puesta en marcha de un fondo de capital semilla de aproximadamente \$200,000 para financiar 35 iniciativas empresariales, de los cuales al menos el 35% deberán ser negocios liderados por mujeres y que generarán alrededor de \$70,000 en ventas.

La CONAMYPE, a través del Programa Nacional de Empresariedad femenina desarrolla el proceso de formación “Mujer y Negocios 2015”, como un medio de promocionar y fortalecer el emprendimiento de las mujeres, enfocándose principalmente en la innovación, el desarrollo de clientela, la elaboración y validación de modelos de negocios. El programa de Empresariedad Femenina ha logrado importantes resultados a nivel de indicadores económicos como: creación de Nuevas Empresas, generación de empleos, incremento en ventas, empresas formalizadas, acceso a nuevos mercados, productos y procesos innovados o mejorados entre otros.

Así mismo, se han generado cambios importantes en la autoestima, liderazgo y empoderamiento económico de las mujeres atendidas. A la fecha CONAMYPE, ha atendido a más de 70 mil mujeres, las cuales se les han brindado diferentes servicios entre los cuales destacan las capacitaciones, asesorías, asistencias técnicas especializadas, procesos de formalización empresarial, registros de marcas, estudios de mercado, diseños de imagen comercial, entre otros (Rosaura Pérez, agosto 2015).

El Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), institución pública de crédito de El Salvador promueve líneas de crédito para financiar las empresas de los distintos sectores económicos con el propósito que estas ejecuten proyectos de inversión que dinamicen la economía del país.

PROESA, la Agencia Nacional de Promoción de Inversiones de El Salvador, es la institución gubernamental que brinda a los inversionistas extranjeros asesoría profesional respecto al entorno empresarial y oportunidades de negocio en el país.

Su objetivo primordial es atraer la inversión extranjera y asesorar a los interesados en invertir en El Salvador.

PROESA asiste a los inversionistas con:

- Información exhaustiva sobre las oportunidades de negocio en El Salvador.
- Apoyo para coordinar programas de visitas y encontrar los lugares idóneos para instalarse en El Salvador.
- Información personalizada y consejos prácticos sobre cómo establecer una empresa, etc.

Acceso preferencial a mercados internacionales.

PROESA (Marzo 2015) “El Salvador ha firmado acuerdos comerciales con 43 países en América, Europa y Asia, lo que representa un mercado potencial cerca de 1,200 millones de consumidores. Los tratados de libre comercio negociados por El Salvador proveen reglas de origen flexibles y reducciones importantes en aranceles de importación”⁹

Dentro de la región, El Salvador ha sido líder en negociar tratados con socios comerciales estratégicos:



Fuente: PROESA (Julio 2015).

⁹<http://www.proesa.gob.sv/inversiones/ipor-que-invertir-en-el-salvador/acceso-preferencial-a-mercados-internacionales>

B. Factor Económico.

Con la intención de promover y aumentar las inversiones locales y extranjeras, El Salvador y el resto de los países de la región Centroamericana, crearon el Mercado Común Centroamericano. De acuerdo a este tratado, se establecieron nuevas tarifas arancelarias para los artículos y productos producidos en la región, así como también para los producidos fuera del área. Este tratado de integración económica tuvo el propósito de crear una unión aduanera para una libre circulación de todos los productos producidos en Centro América y de fuera del área.

En vista del progreso de esta integración, inversionistas extranjeros se establecieron en El Salvador debido a las facilidades que el país ofreció para poner en marcha los negocios, incluyendo impuestos, aranceles, leyes del gobierno y mano de obra calificada. El Salvador es uno de los países más progresistas de la región debido a la política de estabilización del sistema monetario.

Política Económica y Dolarización.

El gobierno de El Salvador ha adaptado su marco económico regulador para permitir a la libre empresa e inversión extranjera tomar parte en el desarrollo del país. No hay controles del gobierno sobre tasas de intereses, divisas o repatriación de capital o ganancias.

En enero de 2001, tomó la medida de dolarizar la economía, permitiendo que el dólar se use libremente para todas las transacciones monetarias en El Salvador. Para los inversionistas, la dolarización ofrece muchas ventajas importantes, por eliminar todo riesgo de cambio para la inversión en El Salvador, garantizando en dólares el valor de sus activos fijos, así como la estabilidad económica a largo plazo en el país y reduciendo de una forma drástica el costo local de fondos¹⁰.

En el presente año 2015, el Producto Interno Bruto Trimestral a precios constantes presentó un incremento de 2.3% en el primer trimestre, siendo la misma tasa de crecimiento mostrada en igual periodo del año anterior. El comportamiento de este indicador estuvo determinado por el desempeño positivo de las siguientes actividades económicas: Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas (3.5%); Industria Manufacturera y Minas (3.4%); Bancos, Seguros y otras Instituciones Financieras (3.2%); Comercio, Restaurantes y Hoteles (2.1%); Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca (2.0%);

¹⁰ <http://www.elsalvadorabogados.com/doing-economicpolicy-sp.php>

Servicios del Gobierno (2.0%); Servicios Comunes, Sociales, Personales y Domésticos (1.9%); Transporte, Almacenaje y Comunicaciones (1.8%); Electricidad, Gas y Agua (1.2%); y, Alquileres de Vivienda (0.9%). Asimismo, la actividad económica que mostró disminución fue Construcción (-1.9%).

Los bienes importados provenientes fuera del área centroamericana (no maquila), ascendieron a US\$ 3,919.8 millones, y los comprados a los países centroamericanos ascendieron a US\$ 956.1 millones¹¹.

El sector comercio en El Salvador forma parte del 2.1% del PIB, surgen cada vez nuevos negocios dedicados a la comercialización de diferentes productos, aprovechando las facilidades para importar y abrirse campo en las ventas en el mercado salvadoreño, la comercialización de productos de belleza en el país no es la excepción, cada vez surgen nuevos negocios dedicados a ofrecer productos importados de buena calidad entre estos productos se encuentra la comercialización de joyería.

C. Factor Social.

A cada hogar salvadoreño ingresa, al mes, un promedio de \$556.00, de acuerdo con la más reciente Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), 2013. El estudio registra un incremento en el ingreso medio mensual de los hogares, al ser comparado con el del año pasado, cuando era de \$506.91, el promedio de ingreso en el mes. En la zona urbana, el ingreso medio por hogar fue de \$660.9, incrementando aproximadamente \$66, respecto a 2012. En la zona rural, el ingreso medio mensual por hogar fue de \$361.82, aumentando \$23.4 en relación con 2012. En cuanto a desempleo, la encuesta refleja que a escala nacional se registró una tasa de desempleo de 5.9%.

Se observa un diferencial según área: desempleo urbano (5.6%) fue relativamente menor que el desempleo en el área rural (6.6%). Al comparar con datos del 2012, se tiene que a nivel nacional disminuyó la tasa de desempleo en 0.2 puntos porcentuales, en el área urbana fue de 0.6 puntos porcentuales y en el área rural aumentó 0.8 puntos porcentuales. Basados en la misma encuesta, según el MINEC, la pobreza en El Salvador ha bajado en 5 % en un año. En 2012 la proporción de hogares pobres era de 34.5%, en tanto que en 2013 fue de 29.6%. La reducción en la proporción de hogares pobres es mayor en el área rural que en el área urbana. En área rural se reduce en 7.3 puntos porcentuales: pasando de 43.3% en 2012 a 36% en 2013; en la zona urbana se reduce en 3.7 puntos: pasa de 29.9% en 2012 a 26.2% en 2013. La implementación de programas

¹¹ <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1115139594.pdf>

sociales refleja una incidencia en la reducción de la pobreza en los hogares salvadoreños. La Encuesta también revela que hay una mejor cobertura en cuanto al acceso a servicios por parte de los hogares, principalmente en la zona rural del país; y que se ha reducido el analfabetismo. La muestra indica una reducción en analfabetismo de la población salvadoreña de 10 años y más. Pasando de 12.4% en 2012 a 11.8% en 2013. Este aspecto tiene más impacto en lo rural (de 19.9% a 18.9%) que en lo urbano (8.2% a 7.6%) (Gabriela Melara, Agosto 2014).

Si la situación económica mejora con los niveles de ingreso por familia, esto significa que las personas poseen mayor capacidad de consumo, lo que da paso a obtener productos que pueden llegar a ser ostentosos como lo es la joyería, por tal razón el mercado Salvadoreño muestra la presencia de inversionistas en este sector, que ofrecen los productos por diversos medios, mostrando un auge del sector en los últimos años.

D. Factor Tecnológico.

En los últimos años se han dado grandes pasos para el desarrollo científico y tecnológico de El Salvador, como un elemento fundamental para alcanzar el desarrollo sostenible y equitativo del país, Como resultado de la apuesta de la actual gestión por potenciar el desarrollo científico y tecnológico, se ha trabajado en el diseño de síntesis para obtención de benznidazol, fármaco utilizado para el combate del Mal de Chagas. Esta nueva ruta para la síntesis química del benznidazol, molécula antiparasitaria empleada en el tratamiento de dicha enfermedad, es amigable con el medio ambiente y fue desarrollada por el Centro Nacional de Investigaciones Científicas de El Salvador (CICES).

El Viceministerio de Ciencia y Tecnología realizó los estudios, a nivel de laboratorio, de la primera fase de escalado industrial del primer paso de síntesis de benznidazol, en alianza con el Parque Científico Tecnológico de Pando, en Uruguay. Otra novedad en el ámbito de la ciencia es que próximamente se inaugurará el Museo Interactivo para la Enseñanza de ciencias, un recurso didáctico al servicio de la población de todas las edades, pero especialmente de los docentes para favorecer el proceso de enseñanza de Ciencias.

El Viceministerio proyecta que a futuro se abran museos similares en oriente y occidente. Entre otros avances, ahora se cuenta con los instrumentos legales para consolidar esta apuesta: la Ley de Desarrollo Científico y Tecnológicos, La Política Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología, el Plan Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico y la Agenda Nacional de Investigación.

Asimismo, se han creado cinco nuevas especialidades técnicas: turismo, desarrollo de software, infraestructura tecnológica y sistemas informáticos; gestión tecnológica del patrimonio, cultural, y agroindustria con énfasis en hortalizas, granos y frutas. Además, se ha modernizado el currículo de cinco especialidades ya existentes. A la fecha se ha duplicado el parque de computadoras de las escuelas, ya que a inicios del 2009 se contaba con un total de 30 mil y al finalizar esta gestión se habrán entregado 33,375 computadoras más. Además se ha otorgado 24,880 becas para educación técnica y tecnológica a mayo de 2014, con una inversión de \$30.9 millones.

A través del programa Seamos Productivos se ha potenciado el emprendedurismo gracias a lo cual se han formado 66 empresas de base asociativa y cooperativa, de estudiantes graduados de bachillerato técnico y de educación superior técnica; se ha otorgado capital semilla a todas ellas con ayuda de la Unión Europea y de la OEI. Además, se ha extendido el Programa de Jóvenes Talento, ahora se cuenta con programas de atención a talentos en siete de los 14 departamentos del país (San Salvador, La Libertad, Morazán, La Unión, Cabañas, San Miguel, Santa Ana), este año se abrirá además una sede del programa en el departamento de Chalatenango. A nivel internacional, se participa en las Olimpiadas de Matemática, Física, Química y Biología. Se han obtenido Medallas de Oro en Física y Química. En 2013 los jóvenes participantes obtuvieron 37 medallas olímpicas, dos de Oro en Química. En la formación docente en ciencia y tecnología, se han elaborado los cuadernillos de autoformación docente para mejorar la enseñanza de Matemática y Ciencias en todos los niveles educativos, incluyendo parvularia y bachillerato.

Se creó en Nuevo CONACYT (N-CONACYT) para el fortalecimiento específico del desarrollo científico y tecnológico en el país, con tres tareas fundamentales a corto plazo: la popularización de Ciencia y Tecnología, Programa Nacional de Becas de Postgrado en Ciencias e Ingenierías y el Observatorio Nacional de Políticas en CyT.

Se creó la modalidad de Maestros especialistas itinerantes para atender “in situ” las necesidades de capacitación de los maestros que imparten matemática, ciencias y lenguaje en escuelas públicas del área rural. Gracias a estas y otras iniciativas, el país ha dado grandes pasos a través de la promoción de la Ciencia, Tecnología e Innovación para contribuir a reducir la brecha digital en el sistema educativo y favorecer el desarrollo nacional (MINED, enero 2014).

El Salvador presenta importantes avances en materia de Ciencia y Tecnología, esto promueve el emprendedurismo pues brinda acceso a formación tecnológica en diferentes

áreas, esto también abre las puertas a la información acerca de los últimos avances en la innovación en los productos o servicios en los que deseen incursionar para dar paso a un proyecto emprendedor, cabe señalar que el país posee acceso a internet y eso le permite a quien desee realizar negocios con empresas extranjeras acceder a la información de forma inmediata.

Según el sitio elsalvador.mipais.com, (junio 2014) “En la última década, el acceso a internet en El Salvador creció considerablemente debido a la expansión y a la inversión económica realizada por las compañías telefónicas. Cada día miles de personas hacen uso de este servicio para realizar diferentes propósitos, ya sea para fines personales o comerciales”.

El Salvador posee acceso a recursos tecnológicos que se deben aprovechar a la hora de llevar a cabo la inversión en un negocio, para el caso de la comercialización de joyería, en internet se pueden encontrar empresas que se dedican a la venta de este producto establecidas en diferentes países en las cuales se puede escoger en el abanico de diseños y precios que ofrecen, para así llevar a cabo la inversión de la manera que sea más conveniente, tomando en cuenta todas las ventajas y desventajas que se encuentren a la hora de decidir con cual hacer negocios.

Oportunidades.

- Aprovechar las oportunidades de formación para emprendedores que CONAMYPE ofrece para llevar a cabo una idea de negocio enfocada a la comercialización de joyería.
- Facilidad para el acceso a asesorías en PROESA, CIEX, COEXPORT, que son instituciones dedicadas al fortalecimiento del comercio en el país.
- El acceso a plataformas digitales e internet para realizar negocios con empresas alrededor del mundo para importar joyería.
- El aumento en los ingresos que perciben las familias, permiten que estas destinen más presupuesto a la compra de productos para el cuidado de la apariencia y la belleza como lo es la joyería.

Amenazas.

- Sensibilidad en los precios de metales preciosos y al tipo de cambio.
- Exposición a la copia o piratería de diseños.
- La inseguridad limita la compra y posesión de joyas.

- Las crisis económicas limitan la compra de joyería.
- La incredulidad por parte de los consumidores acerca de la calidad de las joyas.
- Cambios en las leyes que dificulten el establecimiento de negocios dedicados a la venta de joyería.
- Que las Instituciones de gobierno reduzcan o limiten el apoyo que brindan actualmente al emprendedurismo a quienes desean invertir en el rubro de la joyería.

Estrategias

FO: Aprovechar las facilidades que ofrece CONAMYPE con el asesoramiento para incursionar en la comercialización de joyería.

DO: Realizar la importación de joyería de forma directa para reducir los costos que implica adquirirla con intermediarios.

FA: Crear una asociación de comerciantes de joyería para llevar a cabo la compra de joyería en el exterior a un volumen mayor para reducir costos de importación e incrementar el margen de ganancias.

DA: Ofrecer joyería de forma segmentada, exclusiva y accesible para satisfacer los diferentes tipos de clientes.

1.6 Matriz FODA

<p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p> <p style="text-align: center;">FACTORES EXTERNOS</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El comercio de joyería es un sector en crecimiento, en el cual se puede incursionar en cualquier época del año. ▪ La adquisición de joyería se puede realizar por medio de importaciones directas o indirectas, lo que permite elegir la forma que mejor convenga para hacer negocio, desde una pequeña inversión a una más cuantiosa. ▪ La venta de joyería se puede llevar a cabo desde un almacén de prestigio hasta un vendedor individual minorista, la calidad de las joyas se mantiene, lo que varía es el precio. ▪ La joyería es un producto que se puede comercializar en cualquier época de año y posee mayor incremento de las ventas en temporadas y fechas especiales. ▪ Las empresas ofrecen precios estandarizados con diseños similares, lo que permite que haya armonización en el sector. 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • La adquisición de joyería de forma indirecta aumenta los costos. • Importar joyería en cantidades pequeñas genera costos altos. • Existe poca inversión en marketing para el rubro joyería. • Las empresas no destinan presupuesto para impulsar las ventas en temporadas especiales. • El comercio de joyería es un sector en crecimiento, lo que incrementa el surgimiento de competidores al mercado. • El sector de comerciantes de joyería carece de organización.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprovechar las oportunidades de formación para emprendedores que CONAMYPE ofrece para llevar a cabo una idea de negocio enfocada a la comercialización de joyería. ▪ Facilidad para el acceso a asesorías en PROESA, CIEX, COEXPORT, que son instituciones dedicadas al fortalecimiento del comercio en el país. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA FO</p> <p>Aprovechar las facilidades que ofrece CONAMYPE con el asesoramiento para incursionar en la comercialización de joyería.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA DO</p> <p>Realizar la importación de joyería de forma directa para reducir los costos que implica adquirirla con intermediarios.</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ El acceso a plataformas digitales e internet para realizar negocios con empresas alrededor del mundo para importar joyería. ▪ El aumento en los ingresos que perciben las familias, permiten que estas destinen más presupuesto a la compra de productos para el cuidado de la apariencia y la belleza como lo es la joyería. 		
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilidad en los precios de metales preciosos y al tipo de cambio. ▪ Exposición a la copia o piratería de diseños. ▪ La inseguridad limita la compra y posesión de joyas. ▪ Las crisis económicas limitan la compra de joyería. ▪ La incredulidad por parte de los consumidores acerca de la calidad de las joyas. ▪ Cambios en las leyes que dificulten el establecimiento de negocios dedicados a la venta de joyería. ▪ Que las Instituciones de gobierno reduzcan o limiten el apoyo que brindan actualmente al emprendedurismo a quienes desean invertir en el rubro de la joyería. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA FA</p> <p>Crear una asociación de comerciantes de joyería para llevar a cabo la compra de joyería en el exterior a un volumen mayor para reducir costos de importación e incrementar el margen de ganancias.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA DA</p> <p>Ofrecer joyería de forma segmentada, exclusiva y accesible para satisfacer los diferentes tipos de clientes.</p>

1.7 Conclusiones y recomendaciones del diagnóstico.

Conclusiones.

- El mercado de joyería ha crecido en los últimos años, lo cual refleja que se trata de productos que si bien son catalogados como “suntuarios” siguen siendo atractivos para los consumidores, independientemente de los factores macroeconómicos desfavorables.
- El mercado de la joyería es amplio. En oro hay, por un lado, productos a muy bajo precio, realizados en serie, con diseños muy básicos o repetitivos y de venta masiva. Por otro lado, hay joyas de diseño, con incrustaciones de piedras preciosas de altísimo valor.
- La cantidad de productos importados presente en el mercado, en toda la gama de precios y calidades hace pensar que hay posibilidades de comercialización para el producto brasileño ya que posee estándares de calidad altos.
- La mujer por naturaleza es vanidosa, y le gusta sentirse segura de sí misma y la vez atractiva, lo que le gusta lo compra pensando en combinar los accesorios con la ropa, mas no para mostrar poder económico.
- La dependencia de empresas intermediarias para la adquisición de los productos de joyería provoca el incremento de los costos y por ende el precio de venta.
- La crisis económica internacional reduce el gasto de los consumidores en bienes suntuarios.
- El sector de la joyería es muy sensible a los factores externos como precios en los metales preciosos y tipos de cambio, pero también se debe tomar en cuenta factores internos como la copia o piratería y la inseguridad que existe en la sociedad.

Recomendaciones

- El análisis del sector en el que se desea incursionar es de vital importancia para conocer las ventajas y desventajas con las que se puede encontrar el inversionista.
- Buscar asesoría de las instituciones encargadas confiere mayor conocimiento acerca de la forma de hacer negocios en el país.
- Conocer los cambios en los ingresos de la población ayuda a identificar qué tipo de productos ofrecer y a qué precio.
- Hacer uso de internet brinda la oportunidad de conocer proveedores de joyería que ofrecen las mejores ganancias a la hora de hacer negocios.
- Investigar aspectos relacionados estrechamente con el mercado al que se desea ingresar, como lo son los gustos y preferencias en cuanto a joyería, el nivel de ingresos y la competencia.
- Considerar la creación de un gremio de comerciantes de joyería en el país, brindara solidez al sector, lo que permitirá crear estrategias estandarizadas de venta y colocación de los productos.

B. INVESTIGACIÓN DE CAMPO SOBRE “IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL”.

1. Diseño de la investigación.

La investigación fue no experimental, porque se observaron los fenómenos tal y como se dan en la realidad, lo cual permitió realizar un análisis de las empresas comercializadoras ubicadas en la zona Metropolitana de San Salvador específicamente en los locales ubicados en el centro de San Salvador y en los centros comerciales Metrocentro y Galerías donde se encuentran tiendas que comercializan joyería.

2. Objetivos de la investigación.

2.1 General.

- Diagnosticar los conocimientos que poseen los inversionistas de la zona Metropolitana de San Salvador sobre importación de joyería procedente de Brasil, para presentar un plan que detalle el proceso a seguir.

2.2 Específicos.

- Conocer si los inversionistas identifican el proceso a seguir para importar joyería de Brasil.
- Verificar si conocen las restricciones para el ingreso de joyería procedente de Brasil.
- Identificar si los inversionistas conocen los trámites a seguir para el ingreso de joyería al país.
- Verificar si conocen cuál es la documentación requerida para llevar a cabo la importación de joyería desde Brasil.

3. Hipótesis de la investigación.

3.1 Hipótesis General.

El diagnóstico de los conocimientos que poseen los inversionistas salvadoreños sobre importaciones de joyería procedente de Brasil, contribuirá con el desarrollo del plan de importación.

3.2 Hipótesis específicas.

- La falta de información sobre la importación de joyería ocasiona que los empresarios no inviertan en este rubro.

- Debido al desconocimiento del proceso de importación de joyería procedente de Brasil, los empresarios obtienen el producto de joyería a un costo mayor.

3.3 Operacionalización de hipótesis (Ver anexo # 3)

4. Fuentes de información.

Mediante las fuentes de información se obtuvieron diversos tipos de datos formales e informales, escritos, orales e información digital que han sido de ayuda para fortalecer el tema de la investigación, para tal efecto se utilizaron dos tipos de información que son la información primaria y la información secundaria.

4.1 Primarias.

El censo es la técnica que se utilizó para obtener la información primaria por medio del cuestionario que se realizó a las unidades de estudio.

4.2 Secundarias.

La información secundaria que ha reforzado la teoría para la presente investigación ha sido obtenida de la embajada de Brasil, Alcaldía Municipal de San Salvador, la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda, CIEX del BCR, Coexport, PROESA, CONAMYPE y páginas WEB de consulta.

5. Tipo de investigación.

5.1 Método de la Investigación.

La investigación científica puede cumplir dos propósitos fundamentales: producir conocimientos y teorías y resolver problemas prácticos. La investigación científica es un proceso, término que significa dinámico, cambiante y continuo.

El método de la investigación es el método científico pues se trabajó de una manera planificada, mediante una serie de pasos que fueron orientando la resolución del problema planteado en la investigación de tal manera que se vuelva un principio general que se pueda reproducir. Es un método de estudio sistemático que incluye técnicas de observación, reglas para el razonamiento y la predicción, ideas sobre la experimentación planificada.

El método científico involucra uno o varios procesos para analizar, evaluar y sintetizar un problema. Además es importante considerar la objetividad, la veracidad, la comprobación y utilidad de la información proporcionada. Sin embargo, el método científico no debe entenderse como un conjunto de instrucciones mecánicas o reglas rígidas que se deben cumplir ciegamente, sino una guía flexible que puede variar con el propósito y naturaleza de la investigación (Suarez E. 2004).

5.2 Tipo de investigación.

El tipo de investigación está basado en el enfoque exploratorio, este tipo de investigación se utiliza cuando no hay investigaciones previas sobre el objeto de estudio o cuando el conocimiento del tema es impreciso e impide obtener conclusiones sobre aspectos que son relevantes y requiere en primer término explorar e indagar.

Los estudios exploratorios sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa.

6. Unidades de análisis.

Las unidades de análisis han sido inversionistas con empresas formalmente establecidas que comercializan joyería en el Área Metropolitana de San Salvador.

7. Determinación del universo y muestra poblacional.

La estimación de la población, se realizó por medio de un listado de las empresas formalmente establecidas que comercializan joyería en locales ubicados en el área Metropolitana de San Salvador, brindado por la Alcaldía de San Salvador. (Ver anexo #5)

7.1 Universo.

El universo está compuesto por el total de la población sujetos de estudio, para este caso fueron 34 empresas que conforman el listado brindado por la alcaldía de San Salvador, con las cuales se llevó a cabo un censo debido a que la cantidad de unidades de estudio es inferior a 75.

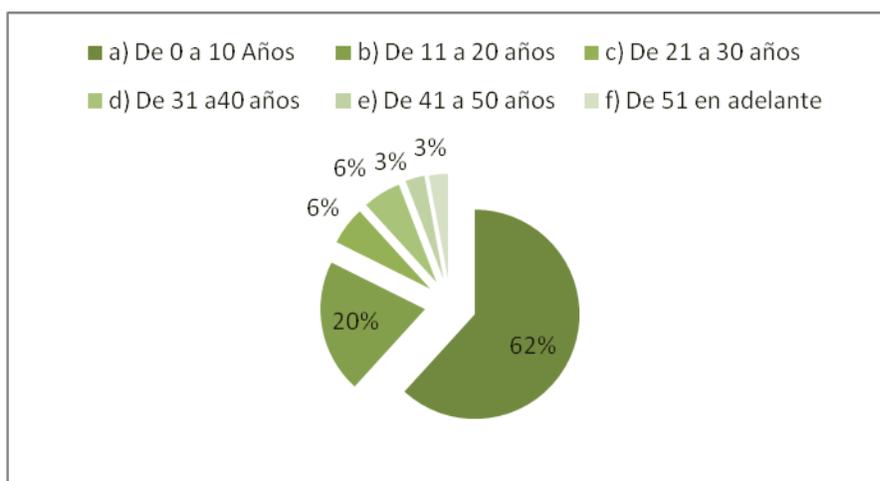
8. Administración de herramienta de investigación (ver anexo # 4).

9. Análisis e interpretación de la información.

1. ¿Cuántos años de operaciones posee su empresa?

Cuadro 1

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	De 0 a 10 Años	21	62
b)	De 11 a 20 años	7	20
c)	De 21 a 30 años	2	6
d)	De 31 a 40 años	2	6
e)	De 41 a 50 años	1	3
f)	De 51 en adelante	1	3
Total		34	100



Lectura de datos: el 62% de las joyerías han iniciado sus operaciones entre o a 10 años, 20% entre 11 a 20 años, 6% de las joyerías iniciaron entre 21 a 30 años, otro 6% de ellas entre 31 a 40 años, solo un 1% iniciaron entre 41 a 50 años; al igual que 1% de las joyerías han iniciado operaciones hace mas de 50 años.

Interpretación de resultados:

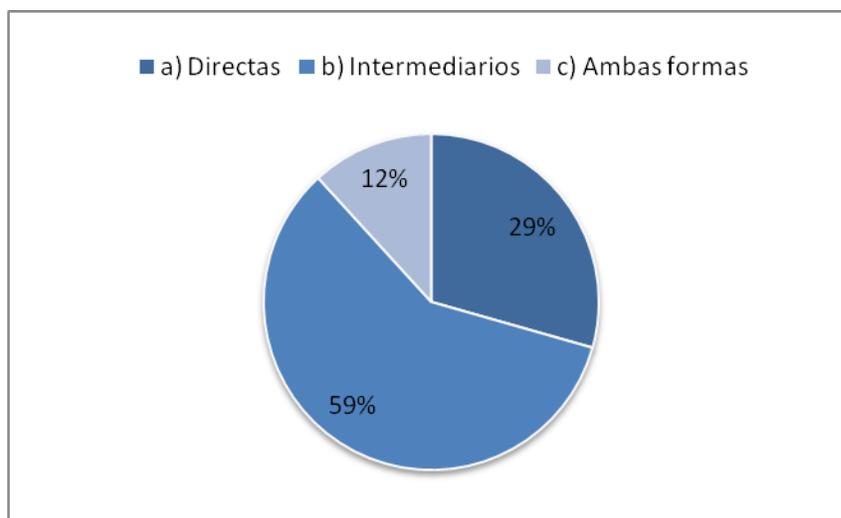
En la última década la comercialización de joyería en el país ha mostrado un mayor crecimiento, del total de las empresas consultadas se observa que la mayoría de

empresas ha surgido en un intervalo de 10 años, lo que demuestra que es un sector en crecimiento, seguido de aquellas que llevan más de una década en el sector, y en menor proporción esta aquellas que llevan más de 50 años de trayectoria, lo que significa que a pesar de los altos y bajos de la economía la adquisición de productos de joyería forma parte de las preferencias del consumidor, lo que ha brindado estabilidad en su trayectoria, a la vez que ha motivado el surgimiento de mas inversionistas para el rubro, volviéndolo un sector en auge para iniciar un proyecto de inversión.

2. ¿A través de cuál medio adquiere sus productos?

Cuadro 2

Literal	Respuestas	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Directas	10	29
b)	Intermediarios	20	59
c)	Ambas formas	4	12
Total		34	100



Lectura de datos: el 59% de las joyerías adquieren sus productos a través de intermediarios, un 29% lo hace directamente y solo un 12% adquiere los productos de ambas formas.

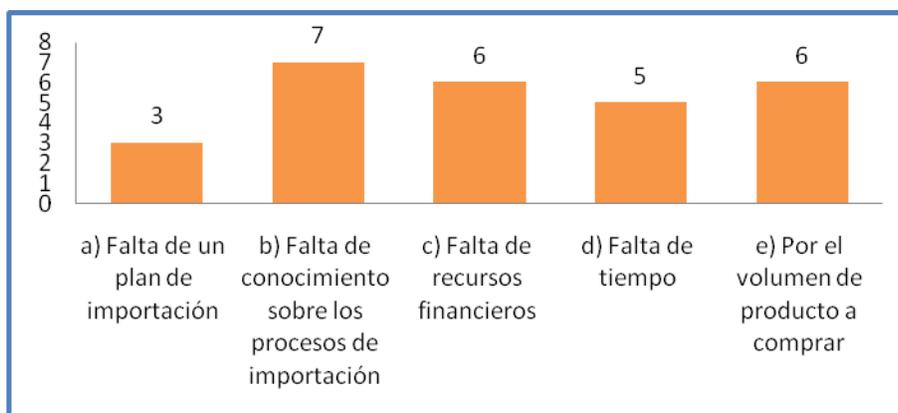
Interpretación de resultados:

Del total de las empresas de joyería consultadas en su mayoría no importan sus productos directamente, por lo cual tienen que recurrir a una empresa intermediaria para adquirir mercadería.

3. Si realiza sus importaciones a través de intermediario. ¿Por qué motivo las realiza por dicho medio?

Cuadro 3

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Falta de un plan de importación	3	11
b)	Falta de conocimiento sobre los procesos de importación	7	26
c)	Falta de recursos financieros	6	22
d)	Falta de tiempo	5	19
e)	Por el volumen de producto a comprar	6	22
Total		27	100



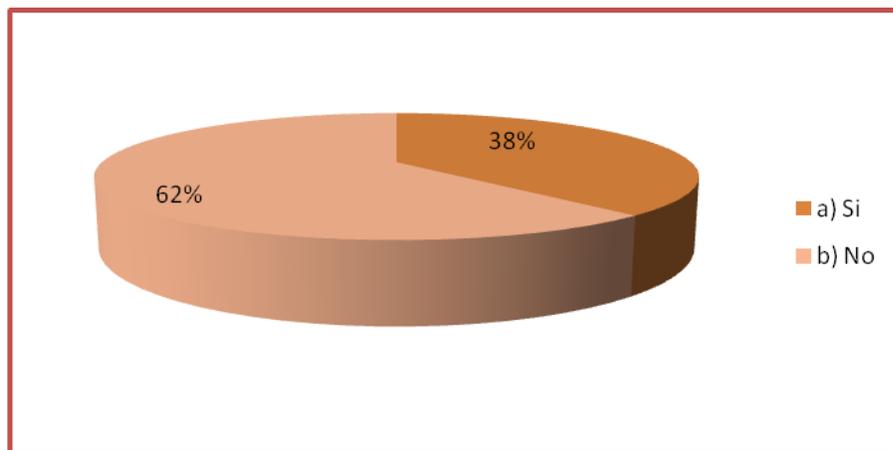
Interpretación de resultados:

Los motivos que presentan las empresas para utilizar intermediarios son diversos, dentro de los cuales señalan la falta de conocimiento sobre los procesos de importación, lo cual limita e interfiere con las oportunidades de negocio del sector, el poco tiempo con que cuenta las empresas para realizar los trámites, otro motivo que manifiestan es por el volumen de compra y una minoría por falta de recursos económicos para cumplir con las obligaciones tributarias que se adquieren al importar.

4. ¿Conoce el proceso a seguir para importar joyería a El Salvador?

Cuadro 4

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	13	38
b)	No	21	62
Total		34	100



Lectura de datos: el 62% de las empresas conocen el proceso a seguir para importar joyería y un 38% no lo conoce.

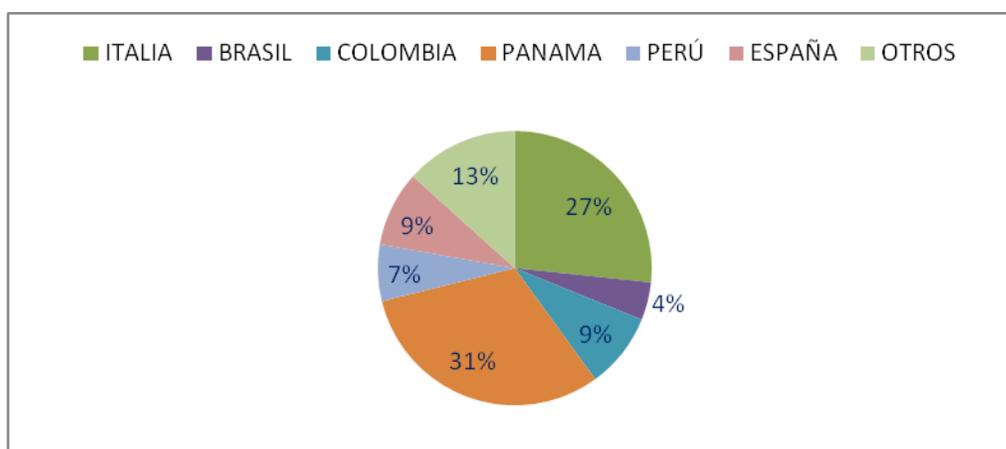
Interpretación de resultados:

Del total de las empresas consultadas gran parte de ellas no poseen conocimientos sobre el proceso para importar joyería, por lo cual tienen que adquirir sus productos por medio de empresa intermediaria que se dedique a traer joyería del extranjero.

5. ¿De dónde importa sus productos de joyería?

Cuadro 5

Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
ITALIA	12	27
BRASIL	2	4
COLOMBIA	4	9
PANAMA	14	31
PERU	3	7
ESPAÑA	4	9
OTROS	6	13
Total	45	100



Lectura de datos: el 31% de joyerías importan sus productos de Panamá, 27% los adquieren de Italia, 9% de Colombia y España, un 7% de Perú, 4% del país de España y un 13% los adquieren sus productos de otros países.

Interpretación de resultados:

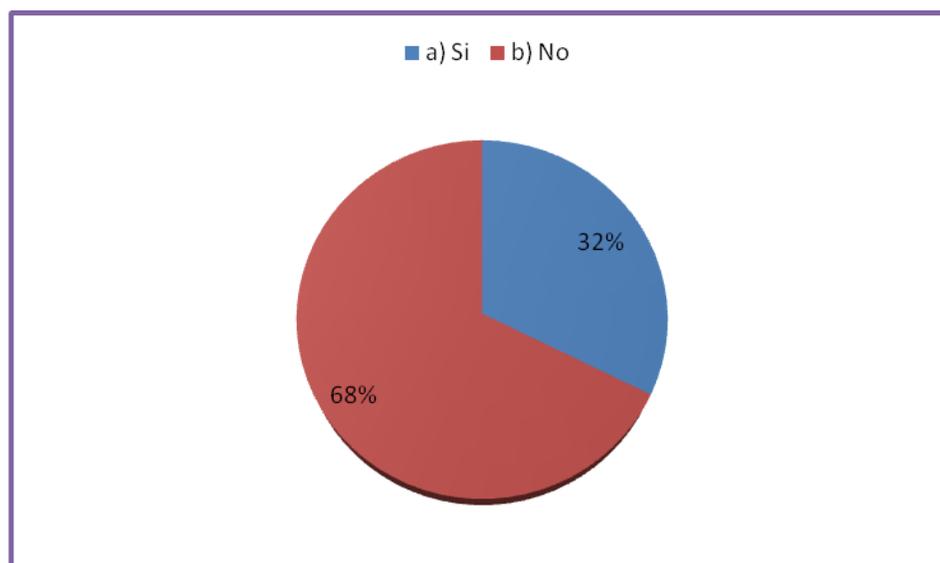
Los países de donde importan los productos de joyería las empresas son diversos, dentro de los cuales se menciona en primer lugar Panamá por su cercanía y por ser un área de libre comercio, seguido de Italia por su prestigio en joyas de plata y acero inoxidable, además de España, seguido de los países Sudamericanos Colombia, Perú y Brasil este ultimo en una menor proporción, esto debido a que algunas de las empresas consultadas que venden joyería son de propiedad de extranjeros provenientes de Europa quienes adquieren con proveedores establecidos de su país de origen la mercadería, por lo tanto no toman en cuenta a Brasil para importar joyería, y los comerciantes de joyas que no son extranjeros opinan que hay poca promoción acerca de la joyería que produce Brasil a

la hora de elegir de donde traer joyería para vender ya que lo hacen guiándose por quienes poseen proveedores diferentes a Brasil, razón por la cual no traen joyería de ese país.

6. ¿Conoce las leyes que rigen la actividad de importación de mercancías en el país?

Cuadro 6

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	11	32
b)	No	23	68
Total		34	100



Lectura de datos: 68% de las joyerías conocen las leyes que rigen la importación de mercancías en el país y un 32% las desconoce.

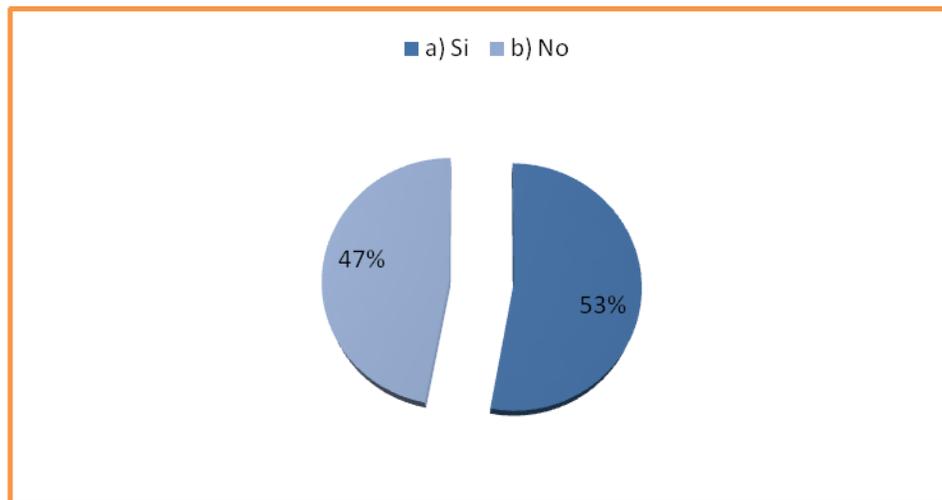
Interpretación de resultados:

Del total de las empresas censadas opinaron que no conocen sobre las leyes que rigen la actividad de importación de mercancías, esto limita en gran medida a las entidades ya que el recurso humano no posee los conocimientos necesarios para proponer nuevos proveedores que le brinden mayores márgenes de utilidades.

7. ¿Ha escuchado hablar de joyería procedente de Brasil?

Cuadro 7

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	18	53
b)	No	16	47
Total		34	100



Lectura de datos: 47% de joyerías ha escuchado hablar acerca de la joyería procedente de Brasil y un 53 no ha escuchado.

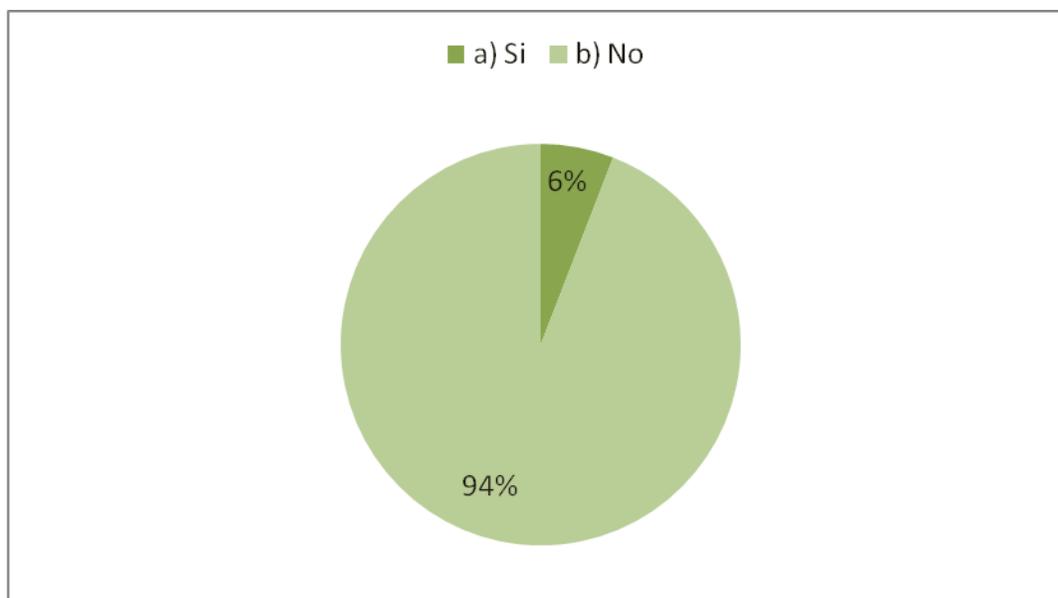
Interpretación de resultados:

Las empresas censadas en su mayoría ha escuchado sobre la joyería procedente de Brasil aunque no la comercialicen, esto indica que no conocen sobre el proceso para importar joyería brasileña y por ende no se arriesgan a comprar.

8. ¿Está al tanto de los trámites a seguir para el ingreso de joyería procedente de Brasil al país?

Cuadro 8

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	2	6
b)	No	32	94
Total		34	100



Lectura de datos: el 94% de joyerías no está al tanto de los trámites a seguir para importar joyería procedente de Brasil y un 6% si lo conoce.

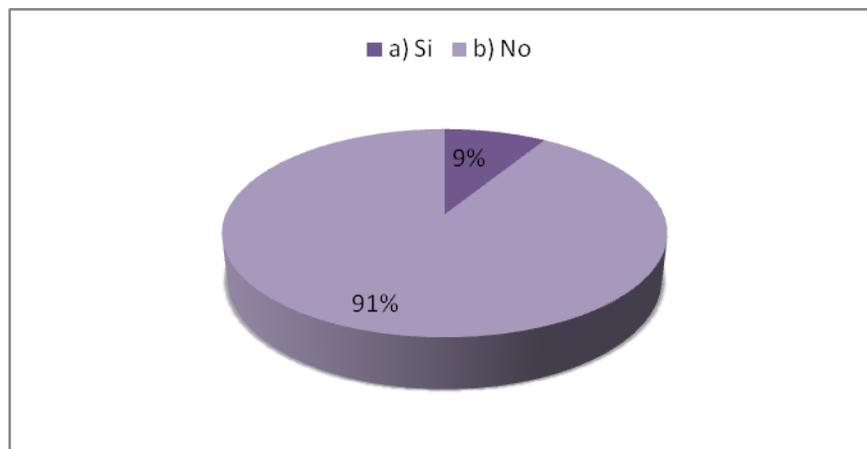
Interpretación de resultados:

Las empresas casi en su totalidad no importan joyería procedente de Brasil y por ende no conocen los trámites a seguir, caso contrario de las que si importan de ese país.

9. ¿Conoce el tipo de cambio de la moneda de Brasil con respecto al dólar?

Cuadro 9

Literal	Respuesta	N° respuestas	Frecuencia %
a)	Si	3	9
b)	No	31	91
Total		34	100



Lectura de datos: 91% de joyerías desconocen el tipo de cambio de la moneda de Brasil con respecto al dólar y un 9% si lo conoce.

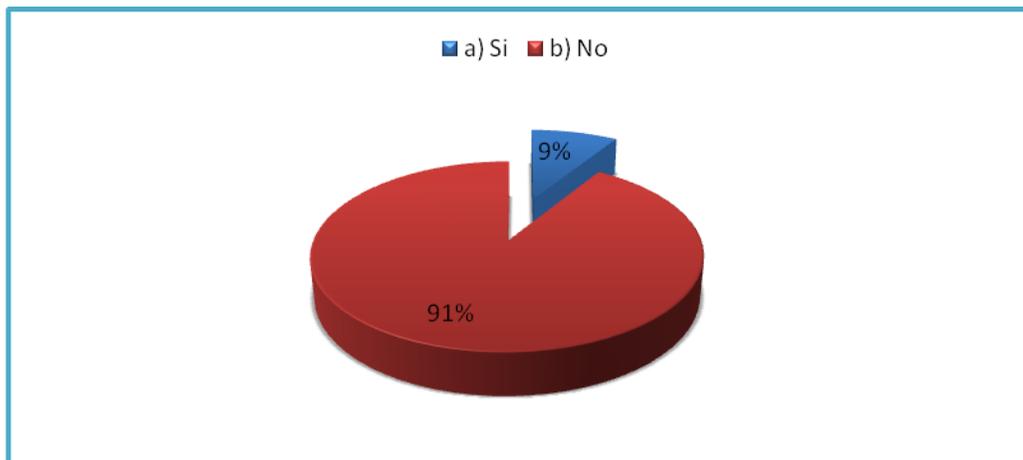
Interpretación de resultados:

Las empresas censadas opinaron que desconocen el tipo de cambio de la moneda de Brasil con relación al Dólar, lo cual limita a las empresas pues el tipo de cambio es una importante información para orientar las transacciones de bienes internacionales, así se determina la forma de pago del producto a adquirir.

10. ¿Conoce cuál es la documentación requerida para llevar a cabo la importación de joyería desde Brasil?

Cuadro 10

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	3	9
b)	No	31	91
Total		34	100



Lectura de datos: 91% no conocen la documentación requerida para importar joyería Brasileña y un 9% si posee conocimiento.

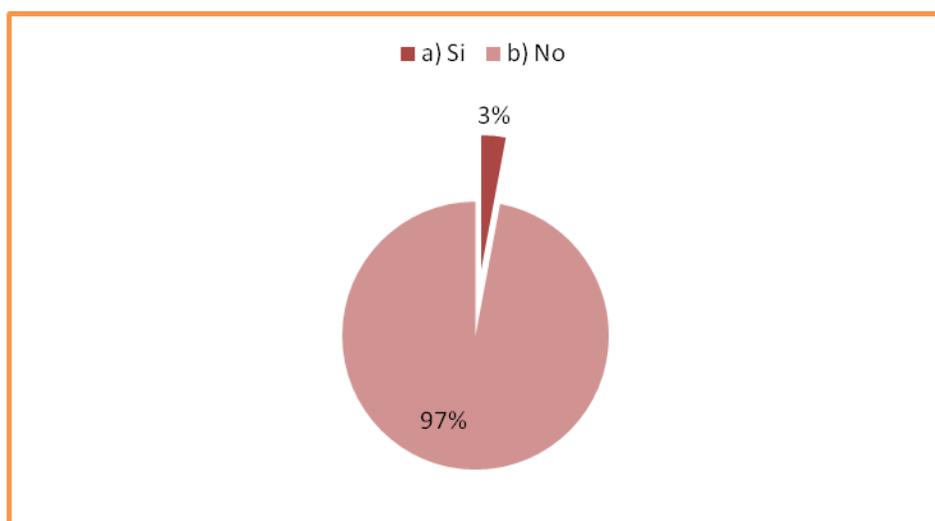
Interpretación de resultados:

Del total de empresas consultadas la mayoría no importan joyería procedente de Brasil y por ende no conocen la documentación requerida para llevar a cabo la importación, caso contrario de las que si importan de ese país.

11. ¿Posee conocimiento si existen restricciones para el ingreso de joyería procedente de Brasil?

Cuadro 11

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	1	3
b)	No	33	97
Total		34	100



Lectura de datos: 97% de las joyerías no tienen conocimientos si existen restricciones para el ingreso de joyería procedente de Brasil y solo un 3% respondieron que si conocen.

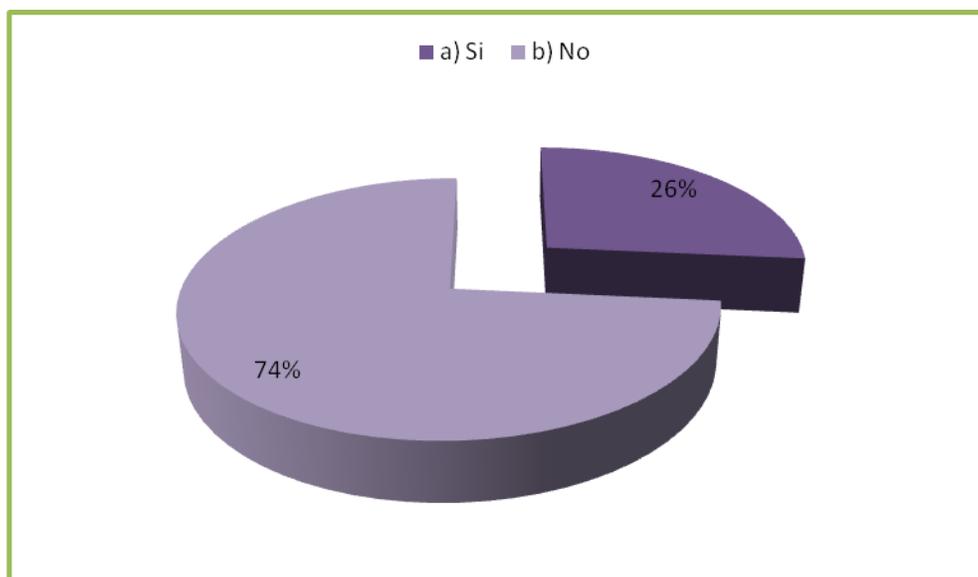
Interpretación de resultados:

La mayoría de las empresas de joyerías consultadas no posee conocimiento si el ingreso de joyas al país posee restricciones que impidan la importación de estas para comercializarlas, esto debido a que la mayoría de empresas adquieren los productos de otros países, siendo en una cantidad mínima los que traen joyería de Brasil quienes manifestaron tener conocimiento de si existen restricciones para el ingreso de joyería de ese país.

12. ¿Conoce el tipo de arancel que aplica El salvador a la importación de joyería?

Cuadro 12

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	9	26
b)	No	25	74
Total		34	100



Lectura de datos: 74% de las joyerías respondieron que desconocen el arancel aplicable para el ingreso de joyería a El Salvador y un 26% si tiene conocimientos sobre el arancel aplicable.

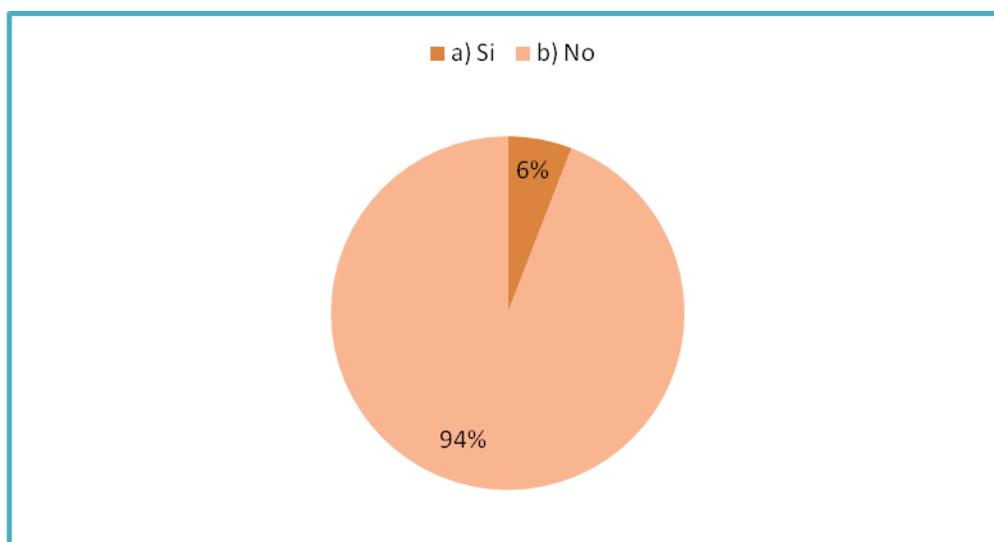
Interpretación de resultados:

Gran parte de las sucursales de venta de joyería consultadas manifestaron desconocer el tipo de arancel que se aplica a la importación de joyería, esto se debe a que la mayoría adquiere sus productos por medio de distribuidores establecidos en el país, por lo tanto desconocen todo el proceso que se debe seguir para el ingreso de joyería.

13. ¿Ha escuchado acerca del Centro de Tramites de Importaciones y Exportaciones, CIEX?

Cuadro 13

Literal	Respuesta	Frecuencia	Frecuencia
a)	Si	2	6
b)	No	32	94
Total		34	100



Lectura de datos: 94% de los encargados de las joyerías no han escuchado acerca del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones y solo un 6% respondió que si ha escuchado.

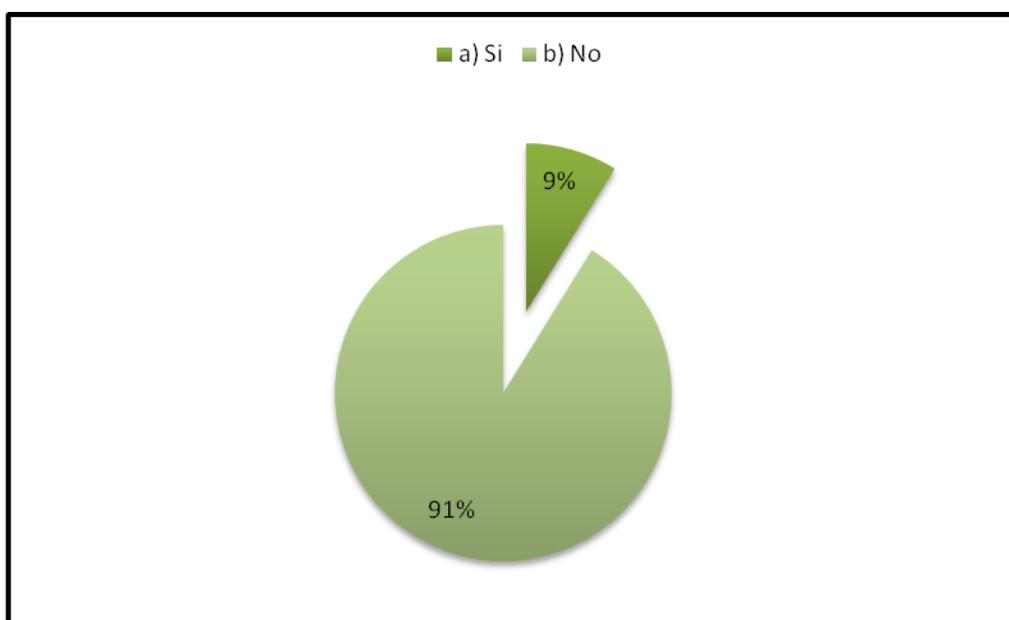
Interpretación de resultados:

Más del 90% de los encargadas de las joyerías censadas manifestaron que no han escuchado acerca del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones, la mayoría de empresas no buscan asesoría en los lugares destinados en el país para apoyo al proceso de importación y exportación por falta de conocimiento sobre el apoyo que brindan y en muchos casos por falta de tiempo para asistir a asesorías, por lo que valoran que se les proponga un plan que brinde la información necesaria para el proceso.

14. ¿Tiene conocimiento de las condiciones que se requieren para traer mercadería de Brasil?

Cuadro 14

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	3	9
b)	No	31	91
Total		34	100



Lectura de datos: 91% de los encargados de las joyerías censadas desconocen las condiciones que se requieren para importar joyería y 9% si conoce todas las condiciones.

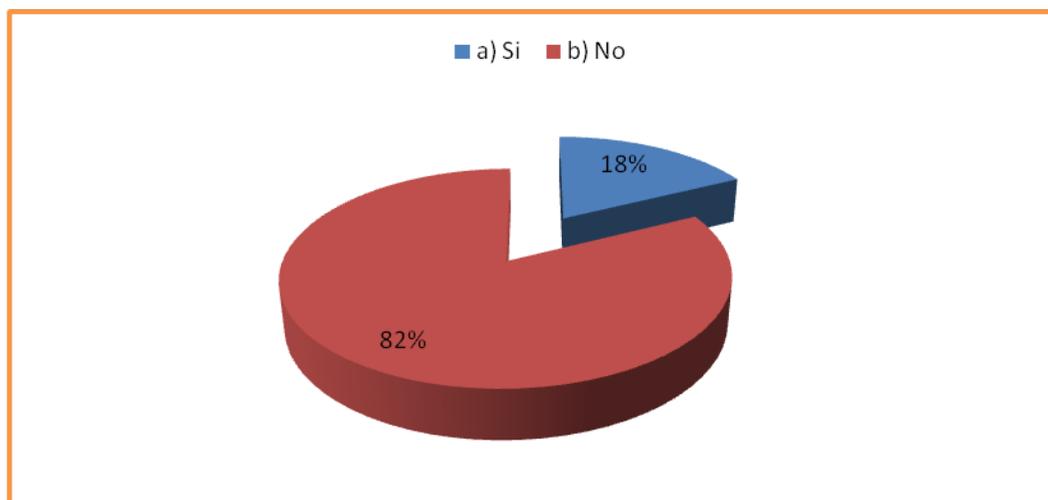
Interpretación de resultados:

Todas las condiciones que se deben reunir para importar joyería desde Brasil son desconocidas por la mayoría de encargados de las joyerías consultadas, esto se debe a que no realizan el proceso de importación directamente, y no buscan asesorías en instituciones idóneas que orienten el proceso a seguir.

15. ¿Conoce la vía de transporte con mayor eficiencia para importar joyería de Brasil?

Cuadro 15

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	6	18
b)	No	28	82
Total		34	100



Lectura de datos: 82% de las joyerías censadas desconocen la vía de transporte con mayor eficiencia para importar joyería procedente de Brasil y un 18% si lo conoce la vía.

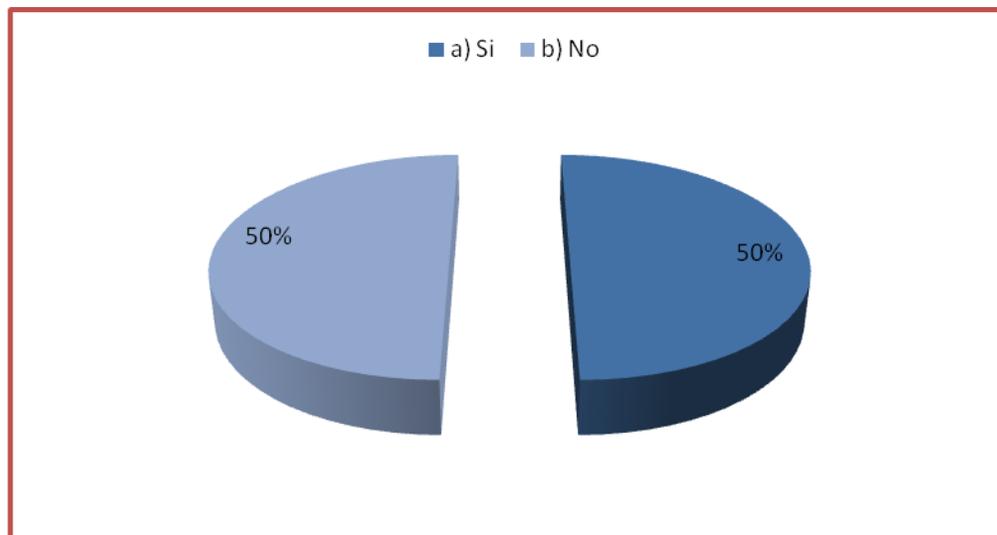
Interpretación de resultados:

Conocer el medio de transporte ideal para traer la mercadería al país es un factor importante que garantiza que esta llegue en buenas condiciones, gran parte de las joyerías censadas desconoce cuál es el medio de transporte que brinda mayor seguridad y eficiencia para traer joyería al país debido a que quienes importan joyería por intermediario dejan todo el proceso en manos de los mismos.

16. ¿En los últimos años ha realizado una comparación entre los costos de las joyas locales y las joyas que provienen de otros países?

Cuadro 16

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	17	50
b)	No	17	50
Total		34	100



Lectura de datos: 50% de las joyerías realizan una comparación de los costos de joyas locales y extranjeras y el otro 50% no lo hace.

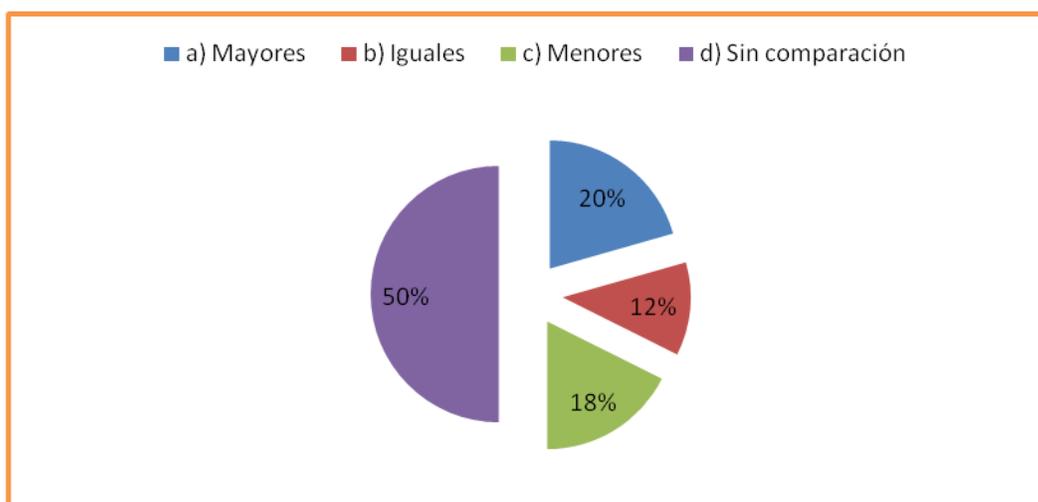
Interpretación de resultados:

Para analizar el mercado de las ventas de joyería, comparar costos entre los productos locales y extranjeros es una acción importante, la mitad de la muestra de joyerías consultadas manifestó haberla llevado a cabo.

17. Según la comparación, ¿cómo considera usted los costos?

Cuadro 17

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Mayores	7	20
b)	Iguales	4	12
c)	Menores	6	18
d)	Sin comparación	17	50
Total		34	100



Lectura de datos: 20% de las joyerías que si realizan una comparación de los costos considera que con mayores, 18% manifiesta que los costos se mantienen iguales, un 12% dice que son menores y 50% no realiza comparación de costos.

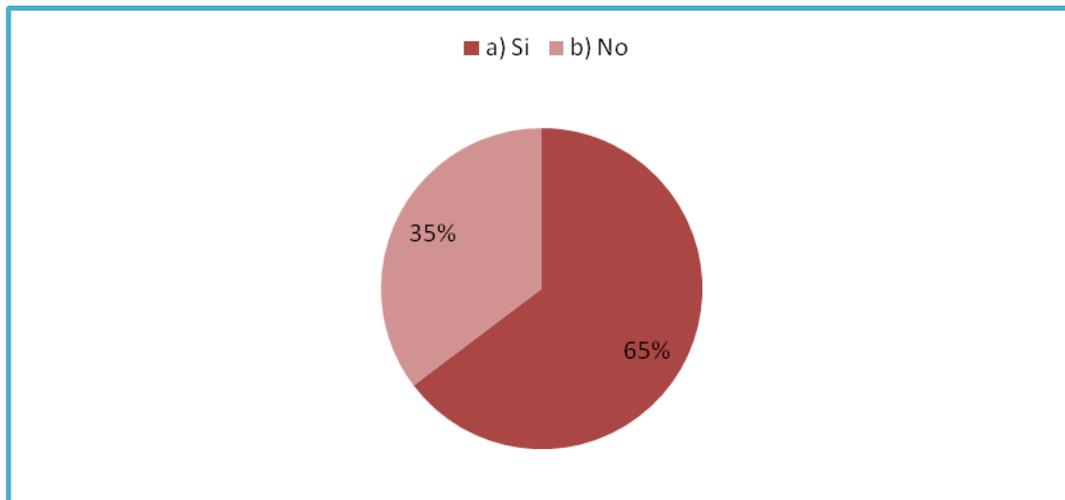
Interpretación de resultados:

Los que manifestaron haber hecho la comparación, consideran que los costos de la joyería importada es mayor, seguido por los que consideran que los costos son menores con una diferencia escasa de 2%, y en una menor cantidad los que dijeron que los consideraron iguales, lo que ocasiona que los precios de venta de la joyería fluctúen según los costos de adquirir la mercadería en el extranjero.

18. ¿Considera que un plan de importación de joyería procedente de Brasil ayudará a las empresas que comercializan dicho producto?

Cuadro 18

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	22	65
b)	No	12	35
Total		34	100



Lectura de datos: 65% de los encargados de las joyerías manifestó que un plan de importación de joyería si ayudaría a las empresas que comercializan dicho producto y un 35% considera que no lo sería.

Interpretación de resultados:

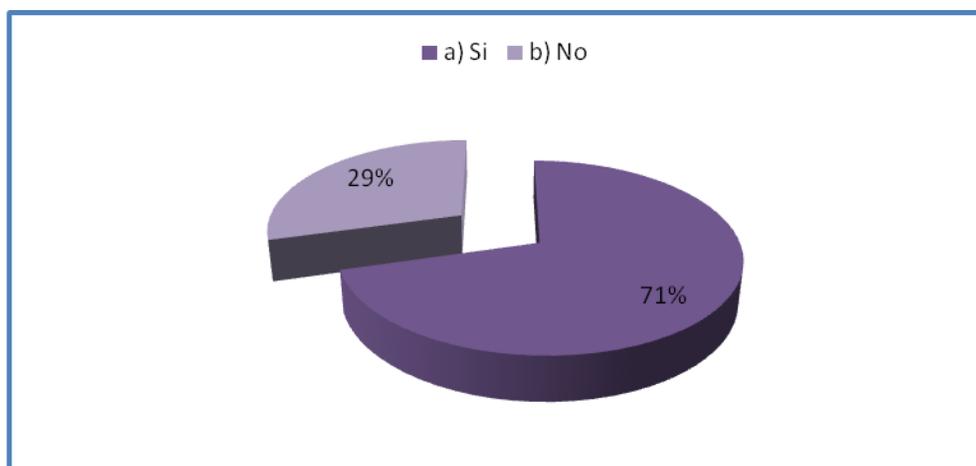
Según manifestó más de la mitad de encargados de joyería un plan de importación de joyería procedente de Brasil les sería de mucha utilidad, esto les permitirá diversificar los productos que ofrecen en cuanto a calidad, innovación y prestigio del que goza la joyería Brasileña y les permitirá ofrecer mayor variedad en diseños y precios, a la vez que

tendrían la oportunidad de ampliar su abanico de opciones con proveedores de Brasil para obtener la mercadería.

19. ¿Considera que sería beneficioso para los pequeños inversionistas el plan de importación?

Cuadro 19

Literal	Respuesta	N° Respuestas	Frecuencia %
a)	Si	24	71
b)	No	10	29
Total		34	100



Lectura de datos: 71% de los encargados de las joyerías consideran que un plan de importación de joyería de Brasil sería beneficioso para los pequeños inversionistas y un 29% considera que no sería beneficioso.

Interpretación de resultados:

Los encargados de las joyerías consultados consideran que sería de mucho beneficio un plan de importación de joyería de Brasil para todas las personas que deseen realizar una inversión para incursionar en la comercialización de joyería, pues les resulto interesante saber que el plan les brindara una guía en el proceso a seguir para importar la mercadería desde Brasil.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

C. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL DIAGNÓSTICO E INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

10.1 Conclusiones

- El conocimiento por parte de los comerciantes de joyería en el país acerca de la joyería procedente de Brasil, así como las leyes que rigen la actividad de importación, los trámites a seguir para el ingreso de joyería y la documentación requerida son escasos.
- El régimen cambiario de Brasil es desconocido por parte de los comerciantes, así también lo es si existen restricciones para el ingreso de joyería a El Salvador.
- Las mujeres representan el mayor segmento a la hora de adquirir joyería.
- Los diseños y calidad son valorados de acuerdo al tipo de uso que se destine, según las actividades diarias en las que se desenvuelve el usuario.
- Las crisis económicas generan impacto y reducen el gasto de los consumidores en bienes suntuarios.
- La comercialización de joyería es un sector en crecimiento en El Salvador, siendo la última década la que muestra mayor surgimiento de nuevos negocios dedicados al rubro.
- La mayoría de comerciantes de joyería en el país adquieren sus productos por medio de intermediarios.
- Los países de donde mayormente proviene la joyería que se comercializa son Panamá e Italia, siendo Brasil el país del que menos joyería se importa.
- Los comerciantes de joyería desconocen en su mayoría la existencia del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones.
- Las condiciones, el tipo de arancel y la vía de transporte adecuada para el ingreso de joyería al país es desconocida por la mayoría de los comerciantes.

10.2 Recomendaciones.

- El sector joyería es un sector en crecimiento, por tanto tomar en cuenta las joyas producidas en Brasil para diversificar la oferta de productos es una buena opción a considerar.
- Al decidir incursionar en el negocio de venta de joyería, es conveniente acudir a las instituciones que impulsan el emprendedurismo en el país para obtener asesoría.
- Hacer uso de internet para obtener información y contactar proveedores de joyería de Brasil.
- Aprovechar el segmento de población que adquiere en mayor proporción joyería que es el femenino, ofreciéndoles calidad e innovación en diseño de joyas traídas de Brasil.
- Auxiliarse del plan de importación de joyería de Brasil que contenga el proceso para importar joyas desde ese país, indicando cada paso a seguir para realizar la compra ya sea como un inversionista que desea iniciarse en el sector o una empresa ya establecida.

Capítulo III

Propuesta: “Plan de importación de joyería
procedente de Brasil”

PLAN DE IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL.

1. OBJETIVOS

1.1 OBJETIVO GENERAL

Facilitar el proceso a seguir para la importación de joyería de Brasil, señalando los pasos a seguir contenidos en un solo documento, para ser consultado por inversionistas que deseen iniciar la compra de joyas desde Brasil.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer los requisitos necesarios para obtener el NIT de importador.
- Indicar el proceso a seguir para inscribirse como importador en el Centro de trámites de Importadores y Exportadores, CIEX.
- Identificar proveedores de joyería en Brasil.
- Analizar el incoterm adecuado para la entrega de la mercancía.
- Mencionar la importancia de contratar una casa aseguradora.
- Señalar la importancia de contratar un agente aduanal para realizar trámites con aduana.
- Indicar de forma detallada los pasos a seguir para la importación de joyería procedente de Brasil.

2. CONSIDERACIONES PREVIAS PARA IMPORTAR.

A. Condiciones para importar.

Para importar joyería procedente de Brasil se requiere cumplir una serie de condiciones dentro de las cuales se mencionan las siguientes:

- Conocer el mercado interno:

Es de vital importancia realizar un análisis interno para determinar la demanda que se tiene del producto que se desea importar y verificar que el negocio sea rentable.

- Identificar el mercado de origen:

Esta es una de las condiciones más importante al momento de importar porque se debe elegir el país correcto de donde se traerá el producto de tal forma que genere mayor margen de ganancias.

- Investigar calidad y precio de los productos a importar:

La calidad y el precio de los productos es un factor importante que se debe tomar en cuenta para la importación porque se debe buscar mayor calidad y un menor costo de los productos para obtener rentabilidad en el negocio.

- Contar con insumos para llevar a cabo la importación como es el uso de la tecnología:

Es necesario contar con recursos financieros y tecnológicos para poder afrontar todas las obligaciones que se contraen al momento de importar productos.

B. Consideraciones previas a la importación.

Antes de llevar a cabo el proceso de importación es necesario tomar en cuenta algunas consideraciones dentro de las cuales destacan:

- Cumplir con los requisitos para llevar a cabo la importación:

En primer lugar debe estar registrado como importador e inscribirse en CIEX para realizar los trámites de importación.

- Identificar los riesgos y costos:

Es necesario hacer una evaluación de los riesgos y costos pues la incertidumbre existe porque no se sabe que sucederá en el futuro con la transacción que se quiere ejecutar; para ello se debe de buscar asesoramiento de expertos para minimizarlos.

- Identificar y contactar proveedores:

Es importante consultar directamente todos los detalles del producto y los términos de negociación y elegir a que vendedor se le comprará.

- **Financiamiento:**

Se debe contar con capacidad financiera para afrontar los costos de importación de las mercancías.

- **Realizar el contrato:**

Luego de haber contactado al proveedor se procede a realizar el contrato detallando la cantidad y el monto del producto deseado para crear compromiso en ambas partes.

- **Verificar empaque y embalaje:**

Es necesario verificar que la mercadería viaje de forma segura para no incurrir en gastos por pérdidas o daños.

- **Definir transporte:**

Elegir el medio de transporte ideal para traer la mercadería al país es un paso importante a la hora de importar, en el caso de transportar joyería desde Brasil el medio apropiado para importar es con la contratación de Courier internacional que transportará de forma aérea el producto para mayor seguridad.

C. Errores al importar.

Cuando un inversionista decide incursionar en las importaciones de los productos que desea comercializar ya sea para iniciar su negocio o diversificar la oferta del que ya posee, hay errores que puede cometer si no cuenta con asesoría acerca del proceso a seguir, estos errores pueden ser:

- **Desconocer la capacidad y las condiciones de importación:**

Muchas veces las empresas o personas desconocen la capacidad económica y de comercialización en el mercado interno con que cuentan para iniciar la importación de bienes, así como no buscar asesoría que les permita conocer las condiciones que se deben reunir para llevar a cabo el proceso de importación.

- **No tomar en cuenta las diferencias culturales:**

En las transacciones comerciales que se llevan a cabo con otros países, es necesario tomar en cuenta las diferencias de cultura que existen entre naciones, respetar tradiciones, conocer el idioma son puntos clave que llevan al éxito o al fracaso una negociación.

- **No llevar a cabo la investigación de mercado previa a la importación:**

Identificar si el producto a importar tendrá aceptación en el mercado nacional al que deseamos enfocar las ventas es un punto básico del cual puede depender el éxito o fracaso de la compra de bienes provenientes del extranjero.

- No informarse acerca de los contratos y la legislación que regula las importaciones del país de destino:

Investigar, informarse por medio de instituciones confiables acerca de la legislación que regula las transacciones comerciales internacionales es un paso que no puede pasar desapercibido, así como la forma de realizar contrato de compraventa, para asegurar que la negociación tendrá éxito.

- No contar con un plan de importación:

Obtener información por medio de un plan de importación que brinde los pasos a seguir para realizar la compra en el exterior, ahorrara dificultades que pudieran aparecer en la marcha de la negociación.

- No buscar asesoría acerca del proceso de importación:

Confiar que por sí solo realizará la compra en el extranjero para comercializar con éxito en el país es un error que causa que los costos aumenten en los productos, la asesoría obtenida en el lugar indicado brinda seguridad de obtener sin contratiempos la mercadería en orden para ser comercializada en el país.

D. Asesoría para importar.

Con la decisión de diversificar la oferta de productos o iniciarse en la comercialización, es necesario buscar asesoría en instituciones confiables que se dedican a brindar asesoramiento y capacitaciones para llevar a cabo el desarrollo de planes de negocio, algunas de estas instituciones se mencionan a continuación:

- Centro de Trámites para Importaciones y Exportaciones (CIEX).
- Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda.
- Embajadas de los países de los cuales se desea importar bienes.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (Consultar estadísticas).
- PROESA
- COEXPORT
- CONAMYPE
- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.

3. INICIÁNDOSE EN LA IMPORTACIÓN.

A. Preparado para importar.

Se debe analizar si se está preparado para llevar a cabo la importación, realizándose los cuestionamientos acerca de la razón para importar, si se encuentra asesorado acerca del proceso de importación y si posee la capacidad de compra.

- **Identificar la razón para importar:** en este punto es necesario preguntarse el porqué importar para la empresa o para iniciarse como inversionista que beneficios aportará esta acción a la empresa y si valdrá la pena realizar la inversión.
- **Si cuenta con suficiente información y asesoría:** es importante indagar acerca del proceso a seguir para realizar las importaciones, se debe buscar asesoría y buscar información en fuentes confiables que faciliten el proceso.
- **Conocer si se posee la capacidad financiera:** es importante conocer si se cuenta con capacidad de compra requerida para llevar a cabo la importación, pues aunque se tenga clara la razón que nos empuja a importar de mercados extranjeros y tener la suficiente información y asesoría, no se logrará el propósito si no se cuenta con capacidad de compra.

B. Tipos de importación.

En el comercio exterior existen dos tipos de importación, dependerá de la capacidad de comercialización y preparación para llevar a cabo la compra en el extranjero, además de la capacidad económica con que se cuente, así será el tipo de importación que se elija, estas son:

- ❖ **Importaciones directas:** son las que se llevan a cabo directamente entre el comprador y el proveedor.
- ❖ **Importaciones indirectas:** son las que se llevan a cabo por medio de intermediarios.

C. Modalidades de importación.

Existen diversas modalidades para llevar a cabo la importación de bienes, dependerá de la finalidad con que se llevará a cabo la compra de bienes en el extranjero, así será el tipo de importación que se deber realizar, los más importantes se detallan a continuación:

- ❖ **Importación para el consumo:** es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en el de manera indefinida en libre disposición con el pago de tributos aduaneros siguiendo con lo establecido por la Dirección General de Aduanas (DGA) para un proceso de importación.
- ❖ **Importaciones temporales:** es la entrada al país de mercancías extranjeras para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica:
 - Importación temporal de mercancías para retornar al extranjero en el mismo estado que fueron importadas, es decir, la mercancía no debe de sufrir ninguna alteración.
 - Importación temporal de mercancías para someterlas a procesos de elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación
- ❖ **Reimportación en el mismo estado:** podrá importar sin el pago de tributos aduaneros la mercancía exportada temporal o definitivamente que está en libre disposición siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que fue exportada y se haya cancelado los impuestos internos exonerados y reintegrado los beneficios obtenidos con la exportación así quedará en libre disposición.
- ❖ **Importación para transformación o ensamble:** es la modalidad bajo la cual se importa mercancías que van a ser sometidas a proceso de transformación o ensamble por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente y autorizadas quedando en disposición restringida el autorizado deberá presentar declaración de importación indicando la modalidad sin el pago de tributos, la DGA dará instrucciones y habilitara el depósito donde se almacenará la mercancía que será sometida a transformación o ensamble.

❖ **Casos especiales:**

- Envíos de muestras sin valor comercial.
- Envíos de urgencia.
- Envíos de socorro.
- Envíos postales.
- Vehículos especiales.
- Prótesis para minusválidos.

Negociaciones en la importación

La decisión de llevar a cabo las importaciones, implica que se tendrá que llevar a cabo una serie de negociaciones de forma ordenada, respetando el proceso, es enriquecedor y permite aclarar dudas entre ambas partes, permite el intercambio de información y realizar el acuerdo de forma correcta satisfaciendo al comprador y al vendedor, por lo tanto la negociación es una parte importante al decidirse por las importaciones.



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú

4. PROCESO DE IMPORTACIÓN DE JOYERÍA PROCEDENTE DE BRASIL.

4.1 Pasos a seguir para importar joyería de Brasil.

Paso 1: Solicitar registro de NIT de importador en La Dirección General de Aduanas (ver en anexo # 6 solicitud de registro).

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Solicitar NIT de importador.
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•En el ministerio de Hacienda.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para obtener el NIT exclusivamente para realizar las importaciones.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Es exigido por la Dirección General de Aduanas al retirar la mercadería en Aduanas.

Paso 2: Solicitar registro en CIEX.

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Registrarse como importador en el Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX).
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•Edificio Principal del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), situado sobre la Alameda Juan Pablo II, entre 15a y 17a Avenida Norte, San Salvador.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para registrarse y obtener acceso al Sistema de importaciones del CIEX.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Obtener el registro que le permitirá iniciar la compra de joyería procedente del extranjero.

Paso 3: Solicitar asesoría acerca de importación de joyería desde Brasil.



¿Qué debe hacer?

- Si será primera vez y se siente inseguro, deberá solicitar una asesoría gratuita.



¿Dónde y con quién?

- En ventanilla de asesoría a las importaciones en CIEX.



¿Para qué?

- Para consultar acerca del producto que desea importar, en este caso, joyería procedente de Brasil.



¿De qué le sirve?

- Le servirá de orientación y consulta acerca de los cambios en la forma de compra de joyería desde Brasil.

Paso 4: utilizar internet para investigar proveedores de joyería en Brasil (ver en anexo # 7 proveedores).



¿Qué debe hacer?

- Investigar proveedores de joyería en Brasil.



¿Dónde y con quién?

- En internet.



¿Para qué?

- Para conocer los precios e iniciar contacto para negociar con los proveedores.



¿De qué le sirve?

- Permite conocer los precios, comparar un proveedor con otro, analizar con cual le conviene negociar y cual le dejara mayor margen de utilidad.

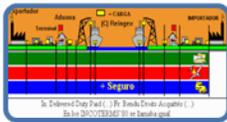
Paso 5: Establecer contacto con los proveedores.

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Contactar con proveedores de joyería en Brasil.
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•Vía internet, correo electrónico, llamadas, redes sociales o cualquier medio que este a su alcance.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para consultar directamente todos los detalles del producto y los términos de negociación y elegir a que vendedor se le comprará.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Le servirá para dejar establecidos los términos de la compra de la joyería, la forma de pago, el envío, determinar la cantidad y el precio de compra, además de otros detalles a ponerse de acuerdo.

Paso 6: contactar empresas que ofrecen el servicio de Curier en El Salvador (ver en anexo # 8 listado oficinas de Curier y anexo # 9 cotización del servicio).

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Contactar empresas de transporte de paquetería vía aérea.
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•En el país de destino consultar costos por caja, por peso.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para calcular cuánto costara traer la joyería al país.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para conocer el precio del producto ya puesto en el país incluyendo los costos del transporte.

Paso 7: elegir el INCOTERM que mejor convenga en el tipo de importación.

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Elegir el INCOTERM (termino para la entrega de la mercancía).
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•Elegir el término adecuado que favorezca la negociación.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para determinar hasta donde llegara la responsabilidad del vendedor y del comprador.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Delimitar desde el inicio de la compra la responsabilidad de cada uno.

Paso 8: elegir la forma de pago, la más recomendable es la carta de crédito por medio de un banco del país de destino.

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Contacte un banco en El Salvador.
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•En el país de destino, contactar un banco que trabaje cartas de crédito para asegurar que el pago se lleve a cabo de forma correcta al realizar la compra.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para seleccionar el mejor instrumento de pago al proveedor en Brasil.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Asegurar que el pago llegara al vendedor de joyería en el momento adecuado y no correr riesgo de perderlo.

Paso 9: Contactar una aseguradora en El Salvador (Ver anexo #10 listado de aseguradoras de mercancías).

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Contactar una casa aseguradora.
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•En el país, pedir un asesor de seguros y consultarle todo lo necesario.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para asegurar la mercadería a importar, consultarle el monto de la prima y el deducible.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Con esto se asegurara que si su joyería sufre pérdida o daños podrá recuperar parte de la inversión.

Paso 10: realizar el pedido de joyería al proveedor elegido en Brasil.

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <p>Realizar el pedido al proveedor.</p>
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <p>vía internet, con el proveedor.</p>
	<p>¿Para qué?</p> <p>Para detallar el monto y la cantidad de producto</p>
	<p>¿De qué le sirve?</p> <p>Le sirve para solicitar el producto deseado al precio pactado.</p>

Paso 11: Asegurar la mercadería con la factura de la compra.

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Asegurar la mercadería, por medio de la factura que envía el proveedor después de realizado el pedido de joyería..
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•En la casa aseguradora de su conveniencia.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para asegurar la joyería que ya solicitó a su proveedor.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•Con esto se asegurara que si su joyería sufre pérdida o daños podrá recuperar parte de la inversión.

Paso 12: enviar en original factura y guía de flete a agente aduanal (ver en anexo #11 listado servicios de agente aduanal).

	<p>¿Qué debe hacer?</p> <ul style="list-style-type: none">•Enviar en original factura y guía de flete al haber realizado el pedido.
	<p>¿Dónde y con quién?</p> <ul style="list-style-type: none">•Enviarselos al agente aduanal contratado.
	<p>¿Para qué?</p> <ul style="list-style-type: none">•Para que se encargue de realizar la declaración de mercancías.
	<p>¿De qué le sirve?</p> <ul style="list-style-type: none">•.Para realizar el pago de aranceles a hacienda y que la mercadería pueda ser liberada en aduana para su posterior comercialización.

Tabla 1 Proceso ampliado de Importación de joyería procedente de Brasil.

Qué debe hacer	Dónde	Para qué	De qué le sirve
Solicitar NIT de importador.	Tramitar el NIT es el primer paso que se debe de dar a la hora de importar productos para su posterior comercialización, el lugar donde se debe realizar el trámite es en las oficinas del Ministerio de Hacienda, en la Dirección General de Impuestos Internos.	Para obtener el NIT exclusivamente para realizar las importaciones.	Es exigido por la Dirección General de Aduanas al retirar la mercadería.
Registrarse como importador en el Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX).	Edificio Principal del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), situado sobre la Alameda Juan Pablo II, entre 15a y 17a Avenida Norte, San Salvador.	Para registrarse y obtener acceso al Sistema de importaciones del CIEX. El proceso para inscribirse es: descargar la guía de usuario, obtener usuario y contraseña, registrarse en el sistema de importaciones y presentar la documentación requerida en las oficinas de CIEX.	Obtener el registro que le permitirá iniciar la compra de joyería procedente del extranjero.
Si será primera vez y se siente inseguro, deberá	En ventanilla de asesoría a	Para consultar acerca del producto que desea	Le servirá de orientación y consulta

solicitar una asesoría gratuita.	las importaciones en CIEX.	importar, en este caso, joyería procedente de Brasil.	acerca de los cambios en la forma de compra de joyería desde Brasil.
Investigar proveedores de joyería en Brasil.	En internet.	Para conocer los precios, realizar contacto con los proveedores.	Permite conocer los precios, comparar un proveedor con otro, analizar con cual le conviene negociar y cual le dejara mayor margen de utilidad.
Contactar con proveedores de joyería en Brasil.	Vía internet, correo electrónico, llamadas, redes sociales o cualquier medio que este a su alcance.	Para consultar directamente todos los detalles del producto y los términos de negociación y elegir a que vendedor le comprará.	Le servirá para dejar establecidos los términos de la compra de la joyería, la forma de pago, el envío, determinar la cantidad y el precio de compra, además de otros detalles a ponerse de acuerdo.

<p>Contactar empresas de transporte de paquetería vía aérea.</p>	<p>En el país de destino consular costo por caja, por peso.</p> <p>Elegir el medio de transporte ideal para traer la mercadería al país es un paso importante a la hora de importar, en el caso de transportar joyería desde Brasil el medio apropiado para importar es con la contratación de Courier internacional que transportará de forma aérea el producto para mayor seguridad.</p>	<p>Para calcular cuánto costara traer la joyería al país.</p>	<p>Para conocer el precio del producto ya puesto en el país incluyendo los costos del transporte.</p>
<p>Elegir el INCOTERM (termino para la entrega de la mercancía).</p>	<p>Elegir el término adecuado que favorezca la negociación. Los Incoterms más utilizados en Centroamérica son: el FOB el cual indica que el vendedor paga todos los gastos hasta la frontera de exportación del país vendedor, es decir que ahí le entrega la carga al importador y el CIF implica que la mercadería se entrega en la frontera del país importador, pero sin pagar los impuestos</p>	<p>Para determinar hasta donde llegara la responsabilidad del vendedor y del comprador.</p>	<p>Delimitar desde el inicio de la compra la responsabilidad de cada uno.</p>

<p>Contacte un banco.</p>	<p>Para llevar a cabo la transacción monetaria al comprar en el extranjero, el medio más seguro es una carta de crédito. En el país se debe contactar un banco que trabaje cartas de crédito para asegurar el pago al realizar la compra.</p>	<p>Para seleccionar el mejor instrumento de pago al proveedor en Brasil.</p>	<p>Asegurar que el pago llegara al vendedor de joyería en el momento adecuado y no correr el riesgo de perderlo.</p>
<p>Contactar una casa aseguradora.</p>	<p>En el país, pedir un asesor de seguros y consultarle por medio de una carta dirigida a la casa aseguradora toda información de interés, especificando el monto total de la factura de la mercadería a importar, detallando la bodega del proveedor en Brasil desde donde saldrá, hasta la bodega de destino en El Salvador.</p>	<p>Para asegurar la mercadería a importar, consultarle el monto de la prima y el deducible.</p>	<p>Con esto se asegurara que si su joyería sufre pérdida o daños podrá recuperar parte de la inversión.</p>
<p>Realizar el pedido</p>	<p>Vía internet</p>	<p>Para detallar el monto y la cantidad de producto.</p>	<p>Le sirve para solicitar el producto deseado al precio pactado.</p>
<p>Asegurar la mercadería, por medio de la factura que envía el proveedor después de realizado el pedido de joyería.</p>	<p>En la casa aseguradora de su conveniencia.</p>	<p>Para asegurar la joyería que ya solicito a su proveedor.</p>	<p>Con esto se asegurara que si su joyería sufre pérdida o daños podrá recuperar parte de la</p>

			inversión.
Enviar en original factura y guía de flete al haber realizado el pedido.	Enviárselos al agente aduanal contratado.	Para que se encargue de realizar la declaración de mercancías.	Para realizar el pago de aranceles y que la mercadería pueda ser liberada en aduana para su posterior comercialización.

Fuente: elaboración propia

4.2 Obligaciones del importador antes del despacho.

Todo inversionista que realiza importaciones posee obligaciones que cumplir antes del despacho de mercancías por parte de aduana, estas obligaciones se señalan a continuación.

- Los declarantes de deben inscribir en el registro de importadores.
- Llevar contabilidad formal o registros, los importadores que no estén obligados a llevar contabilidad, deben llevar registros especiales.
- Utilizar servicios de agente aduanero o apoderado.
- Cumplir con regulaciones y restricciones no arancelarias (dependiendo del producto; en el caso de joyería esta obligación no procede).

4.3 Obligaciones del importador durante y después del despacho aduanero.

Durante el despacho

- Presentar declaración de mercancías. Toda mercancía para ser destinada a un régimen aduanero, deberá estar amparada en una declaración que cumpla con todas las formalidades de la ley.
- Medidas técnicas. El interesado también debe entregar a la autoridad aduanera los informes técnicos que permitan la identificación plena de las mercancías.
- Disposición de mercancías. El declarante debe poner a disposición del funcionario aduanero las mercancías para que realice el reconocimiento físico, cuando esto corresponda y ser el mismo declarante quien realice la apertura de los bultos, su

agrupamiento y demás operaciones necesarias para facilitar su inspección por parte de la aduana.

Posterior al despacho

- Conservar documentos. El importador o su representante debe conservar sus registros contables, registros especiales y la documentación de respaldo de las operaciones aduaneras que haya realizado durante el plazo de 5 años. Art. 13 in.4° e inc. 5° de la Ley de Simplificación Aduanera.

4.4 Declaración aduanera de mercancías de importación.

La declaración aduanera de mercancías es el documento efectuado bajo fe de juramento, que se presenta ante la aduana y representa que los interesados libre y voluntariamente han determinado el régimen al que quieren someter las mercancías. Art. 317, CAUCA.

Con este acto, quien presenta la declaración y el importador, aceptan las obligaciones que este impone.

4.5 Contenido de la declaración de las mercancías.

En una declaración de mercancías no debe faltar ninguno de los siguientes numerales:

- a) Identificación y registro tributario del importador.
- b) Identificación del agente aduanero, cuando corresponda.
- c) Identificación del transportista y del medio de transporte.
- d) Régimen aduanero que se solicita.
- e) Numero de manifiesto de carga.
- f) Características de los bultos, tales como: cantidad y clase.
- g) Peso bruto en kilogramos de las mercancías.
- h) Código arancelario y descripción comercial de las mercancías.
- i) País de origen y procedencia de las mercancías
- j) Valor en aduanas de las mercancías.
- k) Monto de la obligación tributaria aduanera.

4.6 Documentos a agregar:

- a) Original factura comercial
- b) Original documento de transporte a nombre del titular.
- c) Certificado de origen cuando proceda.

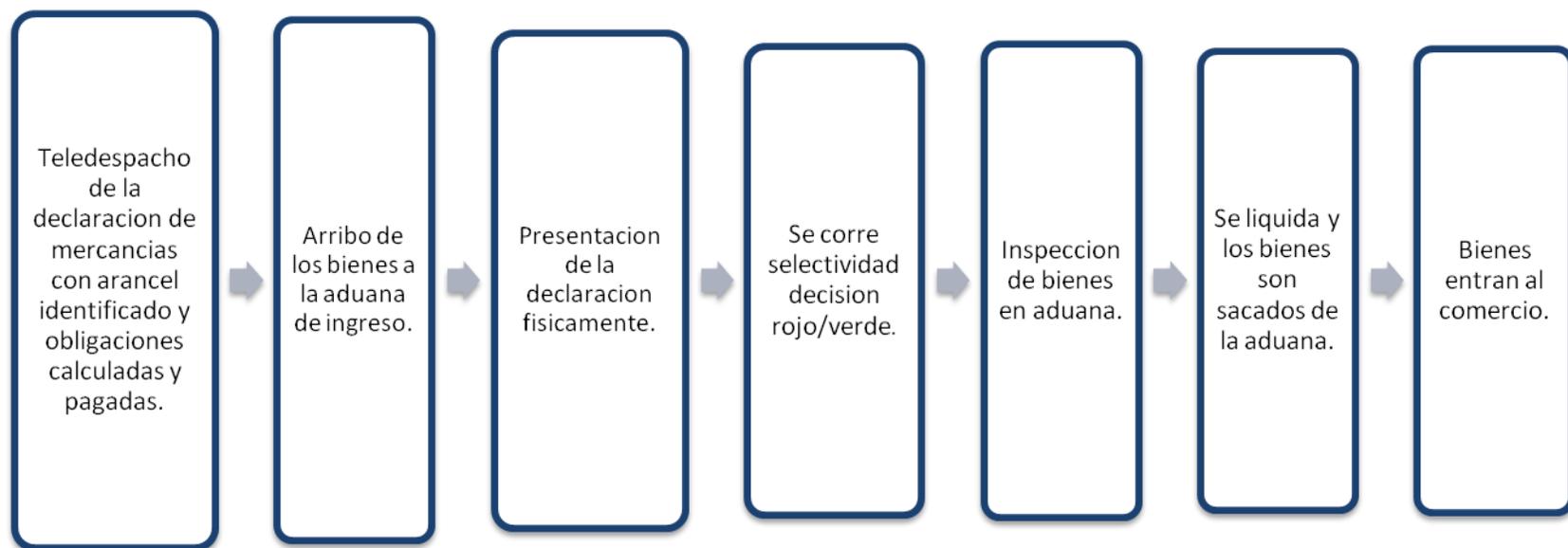
- d) Licencias, permisos, certificados u otros documentos referidos al cumplimiento de las restricciones y regulaciones no arancelarias, cuando proceda.
- e) Garantías exigibles en razón de la naturaleza de las mercancías y del régimen aduanero a que se destinen ; y
- f) Documento que ampare exención o franquicia en su caso.

4.7 Proceso de Teledespacho y Pago electrónico.

1. El auxiliar transmite la declaración via internet al sistema de aduana e ingresa a la web banking para realizar el pago electrónico. Este envía orden de pago al banco.
2. El banco recibe orden de pago, valida y lo carga a la cuenta del cliente. Envía orden de pago a tesorería.
3. Tesorería valida y realiza el control de pagos. Envía número de recibo al banco.
4. Tesorería informa a aduana y aduana asigna número de registro de la declaración de mercancías y envía este número a Tesorería.
5. El auxiliar envía al cliente respuesta integrada de Banco y Aduana.

4.8 Proceso de Despacho Aduanero.

Tabla 3 proceso de despacho aduanero.



Fuente: elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA.

Libros consultados

- keegan, warren j., Green Mark C. (2009) Marketing Internacional. (5 ed.)Mexico: Pearson Educación. Pag. 265-270
- NATHAN Associates Inc. Proyecto Regional de USAID para Comercio y Alianzas de Mercado. (2015). Guía para Exportadores Agrícolas Centroamericanos.
- Recopilación de Leyes Arancelarias.

Tesis consultada

- Rodríguez C. y Rodríguez G. (2006).Diseño de un modelo de auditoría de marketing postventa, para el crecimiento de las pequeñas empresas comercializadoras de muebles y electrodomésticos, ubicadas en el área metropolitana de San Salvador, Universidad Francisco Gavidia

Páginas web consultadas

- Abogados de El salvador 2014, Doing Business, Política Económica, recuperado de: <http://www.elsalvadorabogados.com/doing-economicpolicy-sp.php>
- BCR Junio 2015, Boletín Estadístico Mensual, Recuperado de: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1115139594.pdf>
- Cámara Oficial de Comercio de España en El salvador 2014, Instituciones Salvadoreñas Relacionadas con la promoción del comercio exterior, recuperado: <http://www.camaco.es.com.sv/pages/viewfull.asp?CodArt=30iewfull.asp?CodArt=30>
- Carrascal S. (2009). Plan de exportación de joyería al mercado de Estados Unidos. Pontificia Universidad Javeriana. Colombia, recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1733/CORTEZ_JULIO_OUTSOURCING_JOTERIA.pdf?sequence=2

- CIEX.(2015).Recuperado de:
<http://www.ciexelsalvador.gob.sv/registroSIMP/index.php/importadores/guia-para-registrarse-en-el-simp>
- CONAMYPE (Abril 2013), recuperado de:
<http://www.conamype.gob.sv/index.php/novedades/noticias/1088-2013-04-11-20-53-5>
- De la Cruz E., Huaman V. y Llanco G. (2012). Proyecto de exportación de joyería de plata. Instituto Continental. Perú, recuperado de:
<http://www.actiweb.es/kaiasjoyas/archivo8.pdf>
- Definicion de impuestos compensatorios. Recuperado de:
http://www.sice.oas.org/dictionary/SACD_s.asp
- Definición.de (2015). Definición de plan, recuperado de: <http://definicion.de/plan/>
- Dirección General de Impuestos Internos, MH. (Julio 31, 2015). Guía de importación definitiva de mercancías. Recuperado de:
<http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Servicios/Guia>
- elsalvadormipais.com, (junio 2014), uso del internet en el salvador, recuperado de:
<http://www.elsalvadormipais.com/uso-del-internet-en-el-salvador>
- Enciclopedia de las inversiones (2014). Características y ventajas del comercio exterior. Recuperado de: <http://www.inversion-es.com/comercio-exterior.html>
- Efxto Forex 2014. Tipos de importadores. Recuperado de:
<https://www.efxto.com/diccionario/i/3841-importaciones>
- Embajada de Brasil. Relaciones comerciales entre El Salvador y Brasil. Recuperado de: <http://embajadabrasil.rree.gob.sv/index.php/embajada/relaciones-bilaterales/cooperacion/11-relaciones-bilaterales>
- Gabriela Melara, Agosto 2014, Promedian en \$556 el ingreso mensual en hogares salvadoreños – recuperado de:
<http://www.laprensagrafica.com/2014/08/25/promedian-en-556-el-ingreso-mensual-en-hogares-salvadoreos#sthash.Q4oYi0VW.dpuf>

- Guía de incoterms. (New pyme, 2014). Recuperado de: <http://www.areadepymes.com/?tit=guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=eh00022>
- Importación de joyería. Recuperado de: http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx
- Informe de coyuntura económica 1015. Situación actual. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/FUSADESORG/documento-informe-de-coyuntura-economica-primer-trimestre-de-2015>
- J.K. Diamonds Suppliers. (2015). Evolución histórica de la joyería recuperado de <http://www.diamantesdecompromiso.com/catalog/category/view/id/80>
- Logística (2008). Tipos y Modalidades de importaciones. Recuperado de: <http://tiposmodalidadesdeimportacion.blogspot.com/>
- María Inés, Enero 2014 Método PEST. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/maines5/metodo-pest-reparticion?related=1>
- MINED, Enero 2014, Se consolidan avances en ciencia y tecnología, recuperado de: <https://www.mined.gob.sv/index.php/ints/item/6746-se-consolidan-avances-en-ciencia-y-tecnolog%C3%ADa.html>
- Neira Santander Daniel. (2003, enero 1). *Cartas de crédito, definición, clasificación y características*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/cartas-de-credito-definicion-clasificacion-y-caracteristicas/>
- Niederheitmann, Rebeca. (2013). Balance entre la artesanía y joyería. Recuperado de: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyectorgraduacion/detalle_proyecto.php?id_proyecto=1944
- Organización Mundial del Comercio. Beneficios de las importaciones. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/10ben_s/10b00_s.htm
- Partida SAC. Recuperado de: <http://appm.aduana.gob.sv/sacelectronico/GUIL/SubCapitulosSac.aspx?Codigo=71>
- Peña L. (2004). Plan de negocios de Silver Jewelry, empresa de joyería. Universidad Iberoamericana. México, recuperado de: <http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/014511/014511.pdf>
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2014. Gobernabilidad democrática recuperado de:

http://www.sv.undp.org/content/el_salvador/es/home/ourwork/democraticgovernance/overview.html

- PROESA Marzo 2015, Acceso preferencial a mercados internacionales, recuperado de:
<http://www.proesa.gob.sv/inversiones/ipor-que-invertir-en-el-salvador/acceso-preferencial-a-mercados-internacionales>
- Rosaura Pérez, agosto 2015, proceso de formación mujer y negocios, recuperado de: <http://www.contrapunto.com.sv/economia/negocio/acontecer-empresarial/inauguran-proceso-de-formacion-mujer-y-negocios-2015>
- Suarez E. y Pérez C. 2004. Desarrollo de propuestas de investigación en las ciencias de la salud. Primera edición. Universidad de puerto Rico. Puerto Rico. Recuperado de:
<https://books.google.com.sv/books?id=PINtJyvQpTMC&pg=PA2&lpg=PA2&dq=metodo+cientifico+en+una+investigacion+segun+sampieri&source=bl&ots=c9OzAuD6DU&sig=3D7NmuKthwWnyfwl10woNRPeybQ&hl=es&sa=X&ved=0CDIQ6AEwA2oVChMlvPWiyOzMxwIVixseCh1vhwvB#v=onepage&q&f=false>

ANEXOS.

**A
N
E
X
O
S**

Anexo 1: marco conceptual.

- **GEMAS:** Piedra preciosa: *el diamante, la esmeralda, el rubí y el zafiro* son gemas.
- **JOYERÍA:** La joyería es la producción y comercio de joyas, esto es, de adornos realizados principalmente con metales y piedras preciosas. Por extensión, el término también suele utilizarse en relación a los lugares que comercializan estos productos decorativos de alto valor.
- **ORFEBRERIA:** Es el arte de labrar objetos, ya sean adornos o utensilios, de metales preciosos o de aleaciones de ellos. El orfebre suele trabajar con oro o plata para desarrollar sus obras.
- **MENAJE DOMESTICO:** Es el conjunto de muebles, aparatos y demás accesorios de utilización normal en una vivienda.
- **BARRERA NO ARANCELARIA:** Es cualquier medida distinta a un arancel que es un impedimento u obstáculo para la venta de productos en un mercado extranjero.
- **CUOTA:** Es un límite o restricción que impone un gobierno sobre el número de unidades o el valor total de determinado producto o categoría de productos que se puede importar.
- **WORLD ECONOMIC OUTLOOK (WEO):** Es una encuesta realizada y publicada por el Fondo Monetario Internacional . Se publica dos veces al año y en parte actualiza dos veces al año.
- **PRÁCTICAS DESLEALES:** De acuerdo al artículo 28 de la ley de comercio exterior, se considera práctica desleal de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o subvenciones en el país exportador, ya sea el origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de la producción nacional de mercancías idénticas o similares.
- **MARGEN DE DUMPING.** Es el que Corresponde al monto en el cual el precio de exportación es inferior al valor normal. Dicho margen se calcula por unidad de medida del producto importado al territorio nacional a precio de "dumping".
- **DUMPING O SUBVENCIÓN.** Consiste en que un gobierno como forma para apoyar a productores nacionales que exportan sus productos a mercados de otros países a precios adulterados, que dañan a productores domésticos de bienes similares o idénticos.

- **SALVAGUARDIA:** Son medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones. Estas medidas consisten en la restricción temporal de las importaciones que afectan con dañar o causar daño grave al sector nacional los cuales no están preparados para competir con los productos importados. Las medidas de salvaguardias a diferencia de las medidas antidumping y las medidas compensatorias no requieren una determinación de práctica desleal.
- **LEGITIMADOS:** Confirmación o certificación de la autenticidad de un documento, o de que una cosa cumple las condiciones indicadas por la ley.
- **DAÑO GRAVE:** Es el deterioro general y significativo en la actividad económica de una rama de la producción nacional
- **NEXO CAUSAL:** Es la relación existente entre el resultado y la acción.
- **EXENTOS:** Implica que las importaciones provenientes de determinado país entran libres de arancel.
- **FRACCIONADOS:** Es un número, que se obtiene de dividir una totalidad en partes iguales.
- **RÉGIMEN LIBERATORIO:** Se refiere a las zonas francas con reimportación en el mismo estado.
- **MENAJE DE CASA:** Es el ajuar y utensilios de una casa que sirven exclusiva y propiamente para el uso diario de una familia, siempre y cuando hayan sido adquiridos seis meses antes de la solicitud de este trámite.
- **EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN TEMPORAL:** Es el tránsito aduanero nacional e internacional, transbordo, tránsito por vía marítima o aérea, depósito fiscal, servicio de re empaque y distribución en depósito fiscal, importación y exportación temporales y provisionales de a bordo.

- **REEXPORTACIÓN EN EL MISMO ESTADO:** Es el régimen que permite la salida del territorio aduanero de mercancías extranjeras llegadas al país y no importadas definitivamente, este régimen permite la salida del territorio aduanero de mercancías extranjeras llegadas al país y no importadas definitivamente.
- **DE MINIMIS:** Locución latina “de minimis”-insignificante). El margen de dumping es considerado, o el volumen de importaciones objeto de dumping, actual o potencial, o el daño, es considerado insignificante, si este margen es menos del dos por ciento, expresado como un porcentaje del precio de exportación.

Anexo 2: INCOTERMS

EXW - Ex Works (en fábrica, lugar convenido).

Definición: Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía, en su establecimiento (fábrica, almacén, etc.), a disposición del comprador.

El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos. El comprador asume el grueso de los gastos con esta modalidad.

Obligaciones Comprador

- Cargar la mercancía en vehículos proporcionados por el mismo o de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en contrario, correrá con todos los gastos (licencias, autorizaciones, formalidades, impuestos,...) y riesgos de tomar la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado, e incluso los de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir del aviso del vendedor.
- Asumir los gastos aduaneros.
- Reembolsar los gastos que haya realizado el vendedor al prestar su ayuda en la obtención de documentos, permisos, etc. y efectuar el pago de la mercancía según lo estipulado.

Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y ponerla a su disposición en el lugar designado a la fecha estipulada, en caso contrario, en el lugar y fecha acostumbrados, con aviso suficiente al comprador.
- Prestar la ayuda que precise el comprador para obtener cualquier licencia, autorización, seguro, etc.
- Soportar todos los gastos (marcado, embalaje, peso, etc.), incluidos los riesgos de pérdida y daño, hasta que la mercancía no haya sido puesta a disposición del comprador.

Documentación mínima a aportar por el vendedor

- Factura comercial.
- Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).
- Otros documentos dependiendo de las características del producto:
 - Certificado Sanitario.
 - Certificado de Metrología.
 - Certificado de Pesos.
 - Certificado CITES.
 - Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.

Medios de pago habituales

- Transferencia.
- Remesa simple.
- Remesa Documentaria.
- Crédito Documentario.

Gráfico



La flecha verde hacia abajo (↓) indica el momento de la entrega por parte del vendedor, lo que conlleva el final de sus responsabilidades para con la mercancía. En este caso, el vendedor cumple con sus responsabilidades en el momento en el que deja la mercancía disposición del comprador en los almacenes del vendedor.

Recuerde que EXW es un término multimodal, por lo que es utilizado con cualquier modalidad de transporte principal.

FCA - Free Carrier (libre transportista, lugar convenido)

Definición

El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la pone despachada en aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador o persona designada por él en el lugar o punto fijado, si no es así el vendedor podrá escoger dentro de la zona estipulada el lugar o punto de entrega. El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen (generalmente relacionado con los espacios del transportista).

Si la mercancía se recoge en las instalaciones del vendedor este debe asumir los costes y gastos de la carga en el medio de transporte, si es recogida en cualquier otro lugar el vendedor no será responsable de la descarga.

Obligaciones Comprador

- Pagar según lo dispuesto en el contrato de venta.
- Conseguir todas las licencias, autorizaciones y formalidades que necesite.
- Soportar los gastos de transporte y flete, a partir de la recepción de la mercancía por parte del transportista, en la forma y maneras que exija el transporte, dando aviso al vendedor con suficiente antelación del modo de transporte, fecha de entrega y punto de entrega. Si el transportista no se hace cargo de la mercancía, el comprador soportará los gastos a partir de la fecha convenida o último plazo fijado para ello.
- También estará obligado al pago, si no se conviene otra cosa, de los gastos de inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.
- Rembolsar al vendedor los gastos ocasionados por la ayuda prestada, así como pagar todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales.
- Dar al vendedor aviso sobre el nombre del transportista y especificar el modo de transporte, fecha y el punto dentro de la zona donde la mercancía debe ser entregada al transportista. Además aceptará la prueba de la entrega.
- Pagar todos los gastos y gravámenes en que se haya incurrido para la obtención de documentos.

- Reembolsar los gastos efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto y para contratar el transporte.
- Proporcionar las instrucciones al vendedor para contratar el transporte, si previamente se lo ha requerido el vendedor.

Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía de conformidad con el contrato de venta.
- Obtener licencia de exportación y los tramites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Entregar la mercancía a la custodia del transportista designado por el comprador o escogido por el vendedor en el lugar o punto fijado en la fecha o dentro del plazo convenido para la entrega y de la forma convenida o acostumbrada en tal sitio. A falta de instrucciones por parte del comprador, el vendedor puede entregar la mercancía al transportista en la forma que exijan el modo de transporte de aquel porteador y la calidad y/o naturaleza de la carga.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada al transportista.
- En lo relativo a los gastos el vendedor deberá pagar los relativos a la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada al transportista, así como los gastos aduaneros, derechos, impuestos y otras cargas exigibles a la exportación.
- Avisar al comprador de que la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista, así como proporcionarle el documento usual de prueba de la entrega de la mercancía.
- Los gastos de las operaciones de verificación necesarios para entregar la mercancía al transportista al igual que los embalajes necesarios para el transporte deben ser pagados por el vendedor.
- Prestación de ayuda al comprador para la obtención de los documentos emitidos en el país de entrega y/o de origen que puedan necesitar para la importación de la mercancía y proporcionar al comprador, siempre que así lo pida, la información necesaria para conseguir el seguro.

Documentación mínima a aportar por el vendedor

- Factura comercial.
- Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).
- Otros documentos dependiendo de las características del producto:
 - Certificado Sanitario.
 - Certificado de Metrología.
 - Certificado de Pesos.
 - Certificado CITES.
- Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.
- En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:
 - Licencia de Exportación.
 - Autorización Administrativa de Exportación.
 - Documento de Vigilancia Comunitaria.
 - Notificación Previa de Exportación.

Medios de pago habituales

- Transferencia.
- Remesa simple.
- Remesa Documentaria.
- Crédito Documentario.

Gráfico



La flecha verde hacia abajo (↓) indica el momento de la entrega por parte del vendedor, lo que conlleva el final de sus responsabilidades para con la mercancía. En este caso, el

vendedor cumple con sus responsabilidades en el momento en el que deja la mercancía despachada en la aduana para su exportación.

Recuerde que FCA es un término multimodal, por lo que es utilizado con cualquier modalidad de transporte principal.

FAS - Free Alongside Ship (Libre al costado del buque, puerto de carga convenido)

Definición

Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Exige que el comprador despache la mercancía en aduana para la exportación.

Obligaciones Comprador

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compra-venta.
- Contratar el transporte de la mercancía a partir del puerto de embarque designado, así como recibir la entrega de la mercancía. Los riesgos de pérdida y daño de la mercancía los asumirá desde el momento en que haya sido entregada y en caso de no cumplir con sus obligaciones deberá soportar los riesgos adicionales que pueda sufrir la mercancía por dicho incumplimiento.
- Asumir los costes posteriores a la entrega de la mercancía (carga, colocación en el buque, flete, descarga, trámite de aduana de importación).
- Pagar cualquier gasto adicional en que se haya incurrido, ya sea porque el buque designado por él no ha llegado a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del tiempo estipulado.
- El comprador tendrá que dar al vendedor aviso sobre el nombre del buque, lugar de carga y fecha de entrega requerida y pagará los gastos de inspección previa al embarque, así como todos los gastos y gravámenes en que se haya incurrido para

la obtención de documentos y rembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

- La contratación de un seguro que cubra el riesgo de transporte en barco es voluntario.

Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura comercial según el contrato de compra-venta
- Realizar todos los trámites necesarios para el despacho de aduanas, asumiendo todos los gastos que dicha tramitación genere.
- La mercancía la tiene que entregar al costado del buque en el lugar de carga dicho por el comprador, en la fecha y de la forma acostumbrada en dicho puerto.
- Asumir los riesgos sobre la mercancía hasta su puesta a disposición del comprador.
- Informar al comprador de que la mercancía ha sido entregada al costado del buque designado y proporcionar el documento usual de prueba de dicha entrega de la mercancía.
- Pagar los gastos necesarios de las operaciones de verificación que sean necesarias al efecto de colocar la mercancía a disposición del comprador, al mismo tiempo que proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.
- Prestar ayuda al comprador para la obtención de cualquier documento emitido en el país de entrega y/o de origen que pueda necesitar el comprador, así como proporcionar la información necesaria para conseguir un seguro.
- Realizar los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

Documentación mínima a aportar por el vendedor

- Factura comercial.
- Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).
- Otros documentos dependiendo de las características del producto:
 - Certificado Sanitario.
 - Certificado de Metrología.
 - Certificado de Pesos.

- Certificado CITES.
- Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.
- En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:
 - Licencia de Exportación.
 - Autorización Administrativa de Exportación.
 - Documento de Vigilancia Comunitaria.
 - Notificación Previa de Exportación.

Medios de pago habituales

- Transferencia.
- Remesa simple.
- Remesa Documentaria.
- Crédito Documentario

Gráfico



La flecha verde hacia abajo (↴) indica el momento de la entrega por parte del vendedor, lo que conlleva el final de sus responsabilidades para con la mercancía. En este caso, el vendedor cumple con sus responsabilidades cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido

Recuerde que FAS es un término utilizado exclusivamente para transporte por barco, ya sea por mar o vías fluviales.

FOB - Free on Board (Libre a bordo, puerto de carga convenido)

Definición: Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación.

Obligaciones Comprador

- Pagar lo dispuesto en el contrato de compra-venta y conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación u autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía.
- Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado y recibir la entrega de la mercancía.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como todos los gastos desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, si no da aviso suficiente o si el buque no llega a tiempo debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha de expiración del plazo fijado para la entrega.
- Pagar todos los gastos de derechos, impuestos y otras cargas oficiales.
- Pagar los costes posteriores generados a la entrega de la mercancía (flete, descarga en el puerto de destino, trámites de aduana de importación).
- Avisar sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida, aceptará la prueba de la entrega y pagará los gastos de la inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.
- Otras obligaciones como son pagar los gastos y cargas en que se haya incurrido para la obtención de los documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.
- Posibilidad de contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco.

Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra autorización oficial precisa así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.

- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.
- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como los gastos, hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y dará al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada a bordo. Le proporcionará al comprador el documento usual de prueba de la entrega, pagará los gastos de las operaciones de verificación necesarias para entregar la mercancía y proporcionará a sus expensas el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.
- Asumir los costes aduaneros necesarios para la exportación.
- Otras obligaciones a las que el vendedor tiene que hacer frente son las de prestar al comprador, a petición suya, la ayuda precisa para obtener cualquier documento emitido en el país de embarque y/o de origen que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía y para su paso en tránsito por otros países, así como la información necesaria para conseguir un seguro.

Documentación mínima a aportar por el vendedor

- Factura comercial.
- Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).
- Otros documentos dependiendo de las características del producto:
 - Certificado Sanitario.
 - Certificado de Metrología.
 - Certificado de Pesos.
 - Certificado CITES.
 - Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.
- En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:
 - Licencia de Exportación.
 - Autorización Administrativa de Exportación.
 - Documento de Vigilancia Comunitaria.
 - Notificación Previa de Exportación.

Medios de pago habituales

- Transferencia.
- Remesa simple.
- Remesa Documentaria.
- Crédito Documentario.

Gráfico



La flecha verde hacia abajo (↓) indica el momento de la entrega por parte del vendedor, lo que conlleva el final de sus responsabilidades para con la mercancía. En este caso, el vendedor cumple con sus responsabilidades cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Recuerde que FOB es un término utilizado exclusivamente para transporte por barco, ya sea por mar o vías fluviales.

CIF - Cost, Insurance and Freight (Coste seguro y flete, puerto de destino convenido)

Definición: Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. Este término exige que el vendedor despache la mercancía de explotación.

Obligaciones Comprador

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa además de conseguir cualquier licencia de importación y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.
- Aceptar la entrega de la mercancía, así como deberá asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, del mismo modo si no da aviso suficiente asumirá todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha convenida o la fecha de expiración del plazo fijado para el embarque.
- Asumir los riesgos que pueda sufrir la mercancía en el país de origen desde el momento en que ha sido cargada en el barco.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada (a bordo del buque), los relacionados con la mercancía en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descarga.
- Pagar todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, como son los trámites aduaneros pagaderos por importación de mercancía.
- Cuando tenga derecho a determinar la fecha del embarque de la mercancía deberá avisar al vendedor, además de aceptar el documento de transporte si el mismo resulta conforme a lo contratado. Este pagará los gastos de la inspección previa al embarque.

Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, así como obtener cualquier licencia de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Realizar el contrato de transporte hasta el puerto de destino convenido del tipo normalmente empleado para el transporte de mercancías de la descripción contractual, así como obtener un seguro en que el comprador quede facultado para reclamar directamente del asegurador, y proporcionar el comprador la póliza del seguro y otra prueba de la cobertura de seguro, el seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (es decir, un 110%) y será concertado en la moneda del contrato.

- Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulados y asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y descargarla en el puerto de destino.
- Asumir los costes, incluyendo transporte principal y seguro, hasta que la mercancía llega al puerto de destino.
- Contratar el seguro siendo beneficiario el comprador.
- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada bordo del buque. A sus expensas tendrá que proporcionar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios para poder entregar la mercancía y proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte que haya ordenado. .

Documentación mínima a aportar por el vendedor

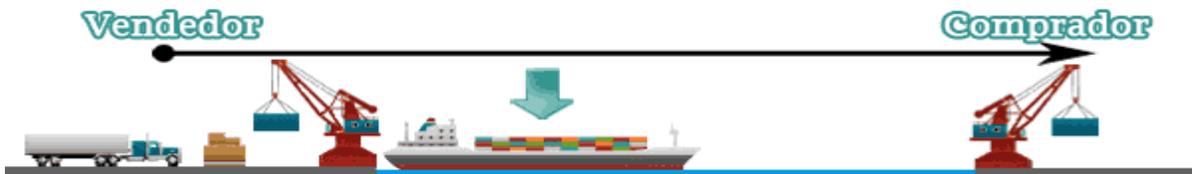
- Factura comercial.
- Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).
- Otros documentos dependiendo de las características del producto:
 - Certificado Sanitario.
 - Certificado de Metrología.
 - Certificado de Pesos.
 - Certificado CITES.
 - Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.
 - Documento de transporte marítimo (Bill of Lading Master de B/L o House de B/L).
 - Póliza o certificado de seguro.
- En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:
 - Licencia de Exportación.
 - Autorización Administrativa de Exportación.
 - Documento de Vigilancia Comunitaria.

- Notificación Previa de Exportación.

Medios de pago habituales

- Transferencia.
- Remesa simple.
- Remesa Documentaria.
- Crédito Documentario.

Gráfico



La flecha verde hacia abajo (↓) indica el momento de la entrega por parte del vendedor, lo que conlleva el final de sus responsabilidades para con la mercancía. En este caso, el vendedor cumple con sus responsabilidades cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Se diferencia del FOB en que el vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Y se diferencia del CFR en que el vendedor está obligado a contratar un seguro durante el transporte principal donde sea beneficiario el comprador. Recuerde que CIF es un término utilizado exclusivamente para transporte por barco, ya sea por mar o vías fluviales¹².

¹² <http://www.areadepymes.com/?tit=guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=eh00022>

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS DE TRABAJO	HIPÓTESIS ESPECIFICAS	ELEMENTOS DE LA HIPÓTESIS	VARIABLES	PARÁMETROS DE MEDICIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE
¿Cuáles son los pasos que debe seguir un inversionista que desee importar joyería procedente de Brasil?	Diagnosticar los conocimientos que tienen los inversionistas Salvadoreños sobre importaciones de joyería procedente de Brasil.	El diagnóstico de los conocimientos que poseen los inversionistas salvadoreños sobre importaciones de joyería procedente de Brasil, contribuirá con el desarrollo del plan de importación.	La falta de información sobre la importación de joyería ocasiona que los empresarios no inviertan en este rubro.	1. Guías de información y procesos legales para la importación.	1. Variable Dependiente: La falta de Información sobre la importación de joyería afecta la toma de decisiones. 2. Variable Independiente: Importación de joyería.	1. Efectividad en los Procesos de importación de joyería procedente de Brasil.
			Debido al desconocimiento del proceso de importación de joyería procedente de Brasil, los empresarios obtienen el producto de joyería a un costo mayor.	2. Costos de adquisición	1. Variable Dependiente: El desconocer los diferentes distribuidores que existen en el rubro de joyería.	2. Disminución en costos de inversión.
				3. Importación	2. Variable Independiente Los costos de adquisición en el interior del país para su respectiva comercialización.	3. Incremento en utilidades

ANEXO 3 OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS

Anexo 4: Cuestionario



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



"PLAN DE IMPORTACION DE JOYERIA PROCEDENTE DE BRASIL."

Objetivo: Determinar si las empresas que comercializan joyería conocen el proceso a seguir para la importación de joyería procedente de Brasil, para identificar si el plan contribuiría con el proceso.

Se agradece la información brindada al contestar las preguntas que se presentan a continuación con sinceridad, puesto que de ello dependerá alcanzar los objetivos que persigue esta investigación. De antemano se le comunica que la información brindada será completamente confidencial.

INDICACIONES: Para indicar su respuesta, marque con una "x" la opción que considere conveniente.

1. ¿Cuántos años de operaciones posee su empresa?

- a) De 0 a 10 años b) De 11 a 20 años c) De 21 a 30 años
 d) De 31 a 40 años e) De 41 a 50 años f) De 51 en adelante

2. ¿A través de cual medio adquiere sus productos?

- a) Importaciones directas b) Intermediarios c) Ambos

3. Si realiza sus importaciones a través de intermediario. ¿Por qué motivo las realiza por dicho medio?

- a) Falta de un plan de importación
 b) Falta de recursos financieros
 c) Falta de conocimiento sobre los procesos de importación

d) Falta de tiempo

e) Por el volumen de producto a comprar

4. ¿Conoce el proceso a seguir para importar joyería a El Salvador?

a) Si

b) No

5. ¿De dónde importa sus productos de joyería?

a) Italia

b) Brasil

c) Colombia

d) Panamá

e) Perú

d) España

e) Otros

6. ¿Conoce las leyes que rigen la actividad de importación de mercancías en el país?

a) Si

b) No

7. ¿Ha escuchado hablar de joyería procedente de Brasil?

a) Si

b) No

8. ¿Está al tanto de los trámites a seguir para el ingreso de joyería procedente de Brasil al país?

a) Si

b) No

9. ¿Conoce el tipo de cambio de la moneda de Brasil con respecto al dólar?

a) Si

b) No

10. ¿Conoce cuál es la documentación requerida para llevar a cabo la importación de joyería desde Brasil?

a) Si

b) No

11. ¿Posee conocimiento si existen restricciones para el ingreso de joyería procedente de Brasil?

a) Si

b) No

12. ¿Conoce el tipo de arancel que aplica El Salvador a la importación de joyería?

a) Si

b) No

13. ¿Ha escuchado acerca del Centro de Tramites de Importaciones y Exportaciones, CIEX?

a) Si

b) No

14. ¿Tiene conocimiento de las condiciones que se requieren para traer mercadería de Brasil?

a) Si

b) No

15. ¿Conoce la vía de transporte con mayor eficiencia para importar joyería de Brasil?

a) Si

b) No

16. ¿En los últimos años ha realizado una comparación entre los costos de las joyas locales y las joyas que provienen de otros países?

a) Si

b) No

Si su respuesta a la pregunta anterior es afirmativa conteste la siguiente pregunta, si es negativa pase a la pregunta número 18.

17. Según la comparación, ¿cómo considera usted los costos?

a) Mayores

b) Iguales

c) Menores

18. ¿Considera que un plan de importación de joyería procedente de Brasil ayudará a las empresas que comercializan dicho producto?

a) Si

b) No

19. ¿Considera que sería beneficioso para los pequeños inversionistas el plan de importación?

a) Si

b) No

Anexo 5: resolución Alcaldía y listado de joyerías

UNIDAD DE ACCESO A LA INFORMACION ALCALDIA MUNICIPAL DE SAN SALVADOR

Ref. 080-UAIP-15

Unidad de Acceso a la Información Pública, Alcaldía Municipal de San Salvador, a las diez horas con treinta minutos del día siete de mayo de dos mil quince.

El suscrito Oficial de Información, CONSIDERANDO que:

A las diez horas con veinticinco minutos del día veintitrés de abril de dos mil quince, se recibió de parte de la ciudadana Dora Esperanza Pérez Chacón, solicitud de información pública, mediante formulario en formato físico proporcionado por esta Unidad, en el cual requiere información institucional, la cual identificó literalmente en los términos siguientes: *"Solicito me informe el nombre y ubicación de las empresas inscritas en esta municipalidad, que se dedican al giro de joyería"*. Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos legales, a las diez horas con treinta minutos del día veintitrés de abril de dos mil quince, de forma oportuna se procedió a la admitir la solicitud de información.

De conformidad con las letras d), i) y j) del artículo 50 de la Ley de Acceso a la Información Pública (LAIP), es responsabilidad del Oficial de Información, realizar los trámites internos correspondientes para la ubicación de la información solicitada; y resolver lo que legalmente corresponda, respecto de las solicitudes de información que presenten los ciudadanos; y de conformidad con el artículo 65 y 72 LAIP, debe fundamentarse por escrito, las decisiones que se tomen respecto de las solicitudes de acceso a la información que se reciban, exponiéndose las razones en que se ha basado la citada decisión; por lo que corresponde hacer las consideraciones siguientes:

Acceso a la información pública.

La posibilidad de acceder a la información que se encuentra en poder de una institución pública, es un derecho reconocido expresamente en el ordenamiento jurídico nacional, lo cual forma parte del contenido que al efecto le asigna la LAIP al principio rector de máxima publicidad, instaurado al efecto en el artículo 4 literal a) y artículo 5 de dicha Ley, en el cual se establece expresamente, que la información que se encuentre en poder de las instituciones del Estado, es pública y su difusión es irrestricta, salvo las excepciones expresamente establecidas en el mismo cuerpo legal.

Una vez admitida la solicitud de información, se procedió a realizar las gestiones internas necesarias, a efecto de confirmar la existencia de la información objeto de la solicitud de la ciudadana Dora Esperanza Pérez Chacón; para que en caso afirmativo, fuera enviada a esta Unidad, a efecto de resolver lo conducente.



UNIDAD DE ACCESO A LA INFORMACION ALCALDIA MUNICIPAL DE SAN SALVADOR

La comunicación interna indicada en el párrafo anterior, fue atendida por la Subgerencia de Gestión Tributaria, quienes al efecto nos informaron lo siguiente: *Se remite en formato digital el listado de las 37 empresas inscritas en esta municipalidad bajo el rubro de joyería especificando en cada caso la dirección de cada una de ellas, listado que se anexa a la presente resolución.*

Por lo anterior, con base a las disposiciones legales antes citadas y artículo 61 inciso 2° LAIP, es procedente RESOLVER lo siguiente:

- i. Declárase procedente la solicitud de información presentada por la ciudadana Dora Esperanza Pérez Chacón; y en consecuencia, entréguese en formato electrónico el listado de empresas dedicadas al rubro de joyería, mismo que se anexa a la presente.
- ii. Notifíquese la presente resolución al interesado, por el medio y en la forma señalada para tales efectos por el solicitante.



Elí Sigfredo Valle Flores
Oficial de Información

Ach



Solicitud Pet: 080-UAP-15

LISTADO DE NEGOCIOS REGISTRADOS CON LA ACTIVIDAD DE JOYERIA

Nº	NOMBRE DEL NEGOCIO	DIRECCION
1	"INDUSTRIAS ALEJANDRA"	10A AVENIDA NORTE NO.630
2	ALMACEN "JOYERIA Y RELOJERIA LUX"	7A AVENIDA SUR #211 BAJOS HOTEL RITZ
3	"JOYERIA Y RELOJERIA CASTELLANOS"	2A CALLE ORIENTE NO.623
4	"LABORATORIO DE RELOJES Y ORFEBRERIA "	35A CALLE ORIENTE NO.310 COLONIA LA RABIDA Z-8
5	ALMACEN "RELOJERIA FIGUEROA"	4A CALLE ORIENTE NO.634
6	ALMACEN "JOYERIA Y RELOJERIA DARIO"	AVE. 29 DE AGOSTO CTRO.COMERCIAL PLAZA BARRIOS #68
7	ALMACEN "JOYERIA Y RELOJERIA CORONA"	CALLE CONCEPCION NO.758 Y 24 AVENIDA NORTE NO.585
8	EMP.COM. "CARVAL, S.A. DE C.V."	ALAMEDA JUAN PABLO II LOCAL #15-C METROSUR ZONA 9
9	"JOYERIA Y RELOJERIA EL BRILLANTE"	GALERIA CENTRAL 2A.PLANTA LOCAL #28
10	JOYERIA Y RELOJERIA CASHELLI"	4A. AVENIDA NORTE NO.424 ZONA 1.
11	JOYERIA Y RELOJERIA DANIX	4A CALLE PONIENTE #220 CENTRO COMERCIAL SANTA MONICA LOCAL #10
12	JOYERIA Y RELOJERIA PARIS	7A AVENIDA SUR #226 ZONA 1
13	EMP.COM. "JOYERIA Y DISCOTECA JUNIOR"	6A.CALLE PONIENTE NO.126 LOCAL #3
14	"PLATERIA EL DIAMANTE"	1A CALLE ORIENTE NO.608 Z-6
15	JOYERIA "MEXICALY SUC."	AVENIDA ROOSEVELT NO.2635 Y 51 AVENIDA NORTE
16	EMPRESA COMERCIAL	6A AVENIDA SUR NO.126-9 ZONA 1
17	EMPRESA COMERCIAL "JOYERIA Y RELOJERIA ARGENTINA"	CALLE DELGADO NO.614 JOYERIA ARGENTINA Z-1
18	"OPTIC.RELOJ SERVI"	2A CALLE OTE.Y 2A AVENIDA SUR ANEXO O CATEDRAL Z-1
19	"RELOJERIA Y JOYERIA LA MILAGROSA"	10A AVENIDA NORTE Y 1A CALLE ORIENTE #543 ZONA 6
20	EMP.COMERCIAL "JOYERIA Y RELOJERIA SEIKO"	CALLE CONCEPCION NO.653
21	EMPRESA S/D	1A AVENIDA NORTE NO.219 LOCAL NO.1 ZONA 1
22	"JOYERIA Y RELOJERIA MARAVILLA'S"	3A CALLE ORIENTE 4A Y 6A AVENIDA NORTE NO.315-D LOCAL NO.4

LISTADO DE NEGOCIOS REGISTRADOS CON LA ACTIVIDAD DE JOYERIA

Nº	NOMBRE DEL NEGOCIO	DIRECCION
23	"A.V.E.P.R.E.S"	6A AVENIDA SUR Y 4A CALLE PONIENTE
24	" RELOJERIA ROLEX "	6A AVENIDA NORTE NO.404 ZONA 1
25	"RELOJERIA KING SWISS"	5A. CALLE ORIENTE Y 6A. AVENIDA NORTE #403 ZONA 1.
26	"JOYERIA Y RELOJERIA MENCOS"	1A CALLE PONIENTE NO.1157 Y 21 AVENIDA NORTE
27	RELOJERIA Y JOYERIA LA FLORITA	3A.AVENIDA NORTE NO.331
28	RELOJERIA EL MILAGRO	CALLE ARCE NO.1155 EDIFICIO GROSZ LOCAL #4
29	EMPRESA COMERCIAL "JOYERIA Y RELOJERIA CHAVEZ"	AVENIDA CUSCATLAN NO.506-C ZONA 1
30	TALLER "JOYERIA ARGENTINAS"	2A AVENIDA SUR Y 10A CALLE ORIENTE #204 ZONA 1
31	TALLER DE JOYERIA FINA "RAMIREZ"	20A AVENIDA NORTE NO.1186 ZONA 1
32	JOYERIA Y RELOJERIA ESTRELLA	7A.AVE.PTE O ALAMEDA JUAN P.II NO.119
33	" TALLER DE JOYERIA Y ARTESANAL GEMENIS "	4A CALLE PONIENTE CONDOMINIO SAGRADO CORAZON #609 ZONA 1
34	S/D	8A AVENIDA NORTE #512 Z-6

Anexo6: solicitud de NIT de importador

Rev. 22/01/15

**DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS
UNIDAD DE ATENCIÓN AL USUARIO**

SOLICITUD DE REGISTRO DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

Lugar y
Fecha: _____

Yo

de nacionalidad _____, Identificado con mi Documento de
Identidad Número _____, solicito ser incorporado en el Registro de
Importadores y Exportadores que lleva la Direccion General de Aduanas con el siguiente
documento: NIT (), Documento de Identidad (), Pasaporte () con número
_____.

Lugar de residencia:

Tel. _____ Fax _____ Email _____

Firma: _____

Firma: _____

Interesado, Representante
autorizado
Legal o Propietario.

Funcionario aduanero

NOTA.- Presentar NIT, Documento de Identidad o Pasaporte, en original y fotocopia.
(Los originales son para efectos de verificación de datos al momento de la presentación de la
solicitud, luego son devueltos).
(En caso de ser presentado por el Representante Legal, deberá contar con la documentacion que
compruebe tal calidad).

Anexo 7: proveedores de joyería Brasil.

Empresa Gheller.

Fundada en 21 de julio de 1991 en la ciudad de Guaporé, Estado de Rio Grande do Sul-Brasil, Gueller Artefatos de Metais Ltda. Se dedica a la fabricación de joyas enchapadas en oro, plata y rodio, ofreciendo a los consumidores productos de alta calidad con líneas y estilos que acompañan la moda y sus tendencias.



Gheller se especializó en buscar una línea de piezas diferenciadas en el diseño y acabamiento de sus productos. A través de los años desarrollo un acuerdo con sus clientes y proveedores, siendo hoy una empresa de porte en el mercado de joyas enchapadas en oro.

La página web permite inscribirse para iniciar la compra de sus productos como persona natural o jurídica, brindando de esta manera la oportunidad de adquirir sus productos para comercializarlos.

Formularios de inscripción como cliente.

www.gheller.com.br/catalogo/index.php?c=fisica.php

Gheller

• Registro de Persona Física

Política de Compra

- La cantidad mínima de piezas - 6 unidades cada uno (Si tiene color o tamaño mínimo es de dos piezas)
- Pedido mínimo de R\$ 3.000,00
- El tiempo de entrega 30-45 días
- No trabajamos con piezas procedentes.

Tipo de persona: Física Jurídica

Digite tus datos personales:

Nombre completo:

RUC:

Número de identidad:

Sexo:

Fecha de nacimiento:

Datos para la entrega:

Dirección:

Numero / Complemento:

www.gheller.com.br/catalogo/index.php?c=juridica.php

Gheller

• Registro de Persona Jurídica

Política de Compra

- La cantidad mínima de piezas - 6 unidades cada uno (Si tiene color o tamaño mínimo es de dos piezas)
- Pedido mínimo de R\$ 3.000,00
- El tiempo de entrega 30-45 días
- No trabajamos con piezas procedentes.

Tipo de persona: Física Jurídica

Ingresar los datos de la empresa:

Razón Social:

Nombre Comercial:

RUC:

IE:

Nombre de la persona para contactos:

RUC:

Sexo:

Fecha de nacimiento:

Empresa CRACCO

Cracco joyas creada en 1986, a partir de un ideal de calidad e innovación, buscó desde el comienzo la vanguardia en la línea de joyas enchapadas.



Utilizando finas técnicas manuales y centrándose en la excelencia de los productos (todos ítems con protección antialérgica), la empresa viene creciendo continuamente, trayendo al público una amplia línea de joyas trabajando con aproximadamente 20.000 productos que, en cada detalle, revela un refinamiento y cuidadoso trabajo artístico.

Nuestro equipo actualmente está formado por más de 100 profesionales entrenados (y más de 10 Talleres responsables por más de 300 profesionales) y con deseo de garantizar siempre la mejor calidad de nuestros productos.

Para que esto sea posible contamos con equipamientos de última generación y seleccionamos de forma cuidadosa la materia prima utilizada, siempre dispuestos a mantener la calidad, junto con el crecimiento gradual Cracco Joyas posee actualmente una línea completa de productos y cada uno de ellos desde el comienzo centrado en la calidad.

Nuestro control de calidad comienza en la selección de materiales, en la formación de nuestros empleados (profesionales o colaboradores) hasta el embalaje de las piezas donde se efectúan análisis finales de los productos. Por estos cuidados y la confianza que nuestros productos dan a quien los comercializan, Cracco Joyas es una empresa seleccionada entre muchas para crear productos de diseñadores exclusivos.

Nuestros productos son de plata 925 certificada, esto nos permite garantizar calidad superior de todos nuestros productos, las joyas enchapadas en oro 18 quilates de Cracco Joyas reciben cuidados especiales de acabado y pulimiento final donde se aplican cuatro capas de oro divididas de la siguiente forma: aislamiento, enchapado, capa de oro que define la calidad del producto, sellador de oro 22 quilates y color final que estandariza el color de todas la piezas.

Anexo 8: listado de servicios de Courier en El Salvador.



Centro Logístico: Boulevard Acero No 12-A Zona Industrial Merliot

San Salvador, El Salvador

PBX: (503) 22509300

Courier

Envíos de documentos y paquetería a nivel mundial. Entregas locales.P.O. Box. Carga Expresa. Empaques. Trámites Aduanales.



Urb La Sultana CI Ferrocarril No 200 Antga Bodega de Almacenadora Salvadoreña Antiguo Cuscatlán.

San Salvador, El Salvador

PBX: (503) 22361781

Courier

Entrega logística especializada a nivel Nacional: Estados de Cuenta, Tarjetas de Crédito, Volanteo, Paquetes, Personal Outsource de Mensajería, Cobros, Servicio a Domicilio, Motoristas y/o Auxiliares etc.



Col San Benito Av Las Magnolias No 130

San Salvador, El Salvador

Tel: (503) 22508800

www.fedex.com/sv

Courier

Envío y recepción de documentos y paquetes urgentes alrededor del mundo.



Col San Francisco CI Los Bambúes No 3

Antiguo Cuscatlán, El Salvador

PBX: (503) 22418877

Courier

Servicio de paquetería, mensajería internacional garantizado. Transporte internacional de carga aérea, marítima y terrestre. Servicio de logística en sus envíos. Ups courier.



75 Av Nte No 210 Col San Antonio Abad

San Salvador, El Salvador

PBX: (503) 25010300

www.sersaprosa.com

Courier

Envíos rápidos y Seguros. Traslado de documentos, Servicio de Paquetería, Mensajería Domiciliar, etc. Consulte por nuestro nuevo servicio de Administración de Insumos. Contamos con la más amplia Cobertura.

Anexo 9: cotizaciones para el servicio de envío en DHL EXPRESS en El Salvador y UPS.

San Salvador, 30 de octubre de 2015



Guadalupe Paiz

Presente

Reciba un cordial y afectuoso saludo deseándole los mejores éxitos en sus gestiones.

Es un placer para nosotros podernos dirigir a usted y presentarle nuestra cotización para el envío que se detalla a continuación:

IMPORTACIONES EXPRESAS DE PAQUETES

Peso neto: Equivalente 5.5kg

Tarifa de Importación Brasil– El Salvador \$265.08

- Precio contado. Incluye IVA
- El pago es contra entrega en el caso de las importaciones
- Se le proporciona el servicio de puerta a punto de venta. DHL pasa a recolectar su paquete en la dirección que nos indique. Por lo que es necesario conocer los datos exactos y correctos del origen y destinatario.
- Gestión de recolecta tarda de 24-48h hábiles + tiempo de transito (2-3 días hábiles).
- El embalaje es responsabilidad del cliente; debe asegurarse que las piezas individuales dentro de cada caja viajen de una forma segura.
- **Todo paquete debe de ir acompañado de una factura comercial donde se detalla el valor del mismo.**
- El servicio de trámite aduanal y los impuestos son un costo adicional al valor del flete y varía en cada aduana y toma de 2 a 3 días hábiles. (Solo aplica para paquetería). Este costo se conoce hasta que el paquete esta en aduana de destino.
- El servicio de importación, no incluye seguro para sus mercancías, se recomienda asegurar su envío por aparte.

De antemano le agradecemos por la confianza depositada en nuestra empresa, esperamos servirle pronto.

Muy atentamente

Mónica Zelaya

POS

DHL Express (El Salvador) SA de CV

Tel. (503-2239-6518)

svexpress.santaelena@dhl.com



**Courier Internacional S.A de C.V**

Representante Autorizado de UPS en El Salvador

viernes, 30 de octubre de 2015 10:41 a.m.

Cliente	MARIA GUADALUPE NAVARRETE
Contacto	MARIA GUADALUPE NAVARRETE
Telefono	7463-1752
Email	maria.guadalupe.navarretepaiz@citi.com

Reciba un cordial saludo de nuestra parte, de acuerdo a su solicitud ponemos a su disposición nuestras tarifas:

Detalle del Servicio		Detalle del Paquete		
Servicio	2 IMPORT	Peso	5.5 KG	
Origen	BRASIL	Dimensión	No definido	
Destino	EL SALVADOR	Largo	Ancho	Alto
Cod. Postal				

SERVICIO COURIER PUERTA A PUERTA**UPS Worldwide Express SM**

Opciones de pago	Tipo de Envío	Valor Declarado	Peso Real Kg.	Peso Dimensional	Tarifa	Tiempo Tránsito

UPS Worldwide Express Saver SM

Opciones de pago	Tipo de Envío	Valor Declarado	Peso Real Kg.	Peso Dimensional	Tarifa	Tiempo Tránsito
PP	SPX		5.5kg	ND	\$167.44	3-4 días hábiles

UPS Worldwide Express Expedited SM

Opciones de pago	Tipo de Envío	Valor Declarado	Peso Real Kg.	Peso Dimensional	Tarifa	Tiempo Tránsito
PP	SPX		5.5kg	ND	\$158.06	4-7 días hábiles

CONDICIONES DEL SERVICIO

*Tarifa con sobrecargo de combustible 1.25% (vigente, variante mensualmente)

*Tarifa SI incluye IVA (13%)

*Tarifa no incluye impuestos, ni otros gastos generados en destino.

*Tarifa No incluye Seguro contra pérdida o daño de su mercancía.

*Tarifa sujeta a cambios aplicados por aerolíneas en cobros Fuel y cualquier cargo relacionado al precio del combustible y sujetas a cambios por variación en peso y/o volumen

*El Pago del servicio para clientes de contado debe hacerse efectivo antes de la salida del paquete, documentos u otro.

*La protección contra pérdida o daño se proporciona automáticamente y de forma gratuita hasta un valor de \$100.00 por envío. (Para más opciones llamar al 2241-8877)

*El costo del seguro contra pérdida o daño es de \$2.70 para un valor factura de \$0.00 a \$300.00. Se paga \$0.90 por cada \$100.00 o fracción adicionales. (todo ello mas IVA)

*Tarifa no incluye servicio de embalaje.

*Cualquier servicio adicional como entregas los días sábado, corrección de direcciones

y otro tipo de servicios especiales será cotizado en el momento en que usted lo solicite en base a las características del envío

*En caso de que un envío sea Collect deberá poseer una guía de Import / Control con cargos al destinatario y el importador deberá tener una cuenta con UPS. En este caso la tarifa puede variar

*UPS acepta para envíos puerta a puerta de hasta 70 KL (150 Lb), 330 cm (130 pig) de largo y circunferencia total y un largo máximo de 270 cm (107 pig) de lo contrario se aplicara recargo por sobre peso y/o volumen.

*Tiempo en tránsito puede variar dependiendo de las disposiciones aduanales de cada país

RESTRICCIONES DEL SERVICIO:

*UPS no hace entregas a Apartados postales de Correo.

*El valor máximo de un paquete en un envío aéreo es de \$50,000 USD.

*UPS no hace envíos de artículos y/o materiales peligrosos

*El valor máximo de las joyas (excepuando fantasía) es de \$500.00 USD por paquete.

*En caso de que el destino se considere zona extendida existira un recargo de 30.00 mas IVA o \$0.66 ctvos por KG, lo que resulte mayor

Será un placer atenderle.

Atentamente,

Angel Cantor Blanco

Analista de Ventas

Courier Internacional S.A. de C.V.

Representante Autorizado

UPS Courier

■ TEL: 1 800 2241 0000 | EN GU: 1 800 2241 0000

e-mail: ventas2@courierinternacional.com

www.ups.com | www.lanuevalogistica.com

Col. San Francisco. | Calle los bambúes y avenida las gardenias No. 3 | El Salvador, Centroamérica

Anexo 10: listado de casas aseguradoras en El Salvador.



Edif ASSA CI Cortez Blanco Pje 2 #18 Urb Madre Selva 3a Et Antiguo Cuscatlán

San Salvador, El Salvador

PBX: (503) 21339614

www.assanet.com

Corredores O Agentes De Seguros

En ASSA, nos preocupamos por cuidar de usted y su empresa, contamos con una alta gama de seguros para que se sienta tranquilo, Seguros de accidentes, de automóviles, de residencias, colectivo de vida.



Bldv del Hipódromo Col San Benito

San Salvador, El Salvador

Tel: (503) 22451177

Corredores O Agentes De Seguros

Empresa corredora de seguros fundada en 1984, nos especializamos en asesoría y consultoría de toda clase de seguros. Estamos comprometidos en brindar tranquilidad y confianza a nuestros clientes.



Calle Los Abetos No 33-B Polígono 4 Colonia San Francisco

San Salvador, El Salvador

PBX: (503) 22467777

Corredores O Agentes De Seguros

Courier 24hrs, Entrega garantizada, Carga aérea, Marítima y consolidada, Importaciones U.S.A. y otros orígenes, Carga urgente, Trámites aduanales, Agencia de carga.

Anexo 11: listado de agentes aduanales en El Salvador.



Col El Roble Av B No 139

San Salvador, El Salvador

Fax: (503) 22356526

Más teléfonos

Agentes De Aduana

Trámites Aduanales de Importación y Exportación, Transporte de Carga Nacional e Internacional, Contamos con más de 15 años de Experiencia.



Carrt Panamericana Km 11 1/2 fte a Fábrica YUSA

San Salvador, El Salvador

Tel: (503) 22954957

www.mendezrugamas.com.sv

Agentes De Aduana

Todo lo relacionado a Trámites Aduanales



Col El Roble Av B No 139

San Salvador, El Salvador

Fax: (503) 22356526

Agentes De Aduana

Trámites Aduanales de Importación y Exportación, Transporte de Carga Nacional e Internacional, Contamos con más de 15 años de Experiencia.



Col El Roble Av B No 139

San Salvador, El Salvador

Tel: (503) 22356522

www.facebook.com/ATS.ElSalvador

Agentes De Aduana

Asesoría, Trámites y Servicios profesionales de aduana. Trámites de Exportación e Importación de mercancías, Trámites de permisos, Legislación de traslados de bienes para usuarios de Zona Franca.