

- La **Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO)**, en atención y respuesta a los requerimientos de información, vía correo electrónico respondió lo siguiente:

Detalle referente a los procesos de exportación, para mayores detalle adjunto preguntas:

1. ¿Cuáles son las dificultades que surgen de no manejar las diferencias culturales entre el país de origen y el país de destino?

R/= Las diferencias culturales al momento de realizar negocios internacionales como pueden ser el idioma, las normas protocolarias, las diferencias en el lenguaje, las formas alternativas de expresar acuerdo o desacuerdo, agrado o desagrado, y otros elementos que se podrían considerar pueden determinar que las empresas finalicen con éxito sus negocios.

En el ámbito de las negociaciones internacionales las entidades de Gobierno responsables de la Política Exterior comúnmente reciben una formación profesional complementaria en este tipo de técnicas para evitar que la falta de manejo de esas diferencias culturales no permitan alcanzar un mutuo entendimiento entre las Partes contratantes con los países socios comerciales.

2. ¿Cómo se podría realizar un estudio de mercado exterior para un producto que probablemente ya exista?

R/= Comúnmente los estudios de mercado para productos existentes evalúan aspectos como determinar el país de destino donde se pretende exportar y comercializar el producto, seguidamente se analiza las condiciones de ese mercado de exportación considerando las preferencias de los consumidores, precios en dicho mercado, barreras arancelarias y no arancelarias para ingresar el mercado de destino, entre otros aspectos.

Es importante aclarar, que el MINEC y específicamente la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) no realiza estudios de mercado pero una de las instituciones de Gobierno que

se encarga de realizar estudios de mercado para productos de exportación es PROESA. Algunos de esos estudios para productos de exportación que ha proporcionado PROESA al MINEC se encuentran publicadas en el sitio web siguiente: <http://infotrade.minec.gob.sv/corea/estudios-de-mercado/>

3. ¿Cómo influyen factores como las variantes del etiquetado y embalaje del producto en los procesos de exportación?

R/= Desde la perspectiva de los Acuerdos Comerciales vigentes para El Salvador, es importante señalar que los países socios comerciales tienen la potestad de requerir según el tipo de producto los requisitos no arancelarios relacionados con el etiquetado y embalaje de los productos, comúnmente para el caso de productos para niños, productos con materiales peligrosos, medicamentos y cosméticos, textiles, productos orgánicos, entre otros, requieren en la mayoría de países de destino un etiquetado especial sin el cual no pueden ingresar y comercializarse en dichos países.

4. ¿Qué estrategias se deben seguir para buscar un importador en un país extranjero?

R/= Las estrategias de identificación de un cliente importador dependerá de cada empresa, en lo relacionado a los Acuerdos Comerciales se puede indicar que no regula esas relaciones específicas entre privados. Comúnmente se recomienda que los exportadores salvadoreños con interés de vender en otro país se apoyen de PROESA como Organismo Promotor de las Exportaciones o incluso a las representaciones diplomáticas de El Salvador en el exterior, ya que comúnmente tienen Encargados de Negocios quienes pueden identificarles algunos compradores que pudieran estar interesados en importar un determinado producto.

Asimismo, algunos países como Corea por ejemplo, tienen organizaciones privadas como KOIMA (Asociación de Importadores Coreanos) que fomentan las importaciones en Corea por lo que están interesados en promover las relaciones entre compradores coreanos y exportadores extranjeros. http://www.koima.net/koima_db/index.do

Adicionalmente, puede participar en ferias o ruedas de negocios para establecer contactos empresariales.

5. ¿Cómo puede establecerse una alianza o un socio comercial en el exterior?

R/= Ver respuesta anterior.

6. ¿Cómo se define la cantidad mínima que una empresa puede exportar?

R/= Entendemos que cada empresa define su estrategia de negocios según su marketing o nicho de mercado, el cual puede ser local o hacia el exterior. Inclusive, cabe indicar que hay empresas que dedica su producción en un 90% o más para la exportación, este tipo de empresas suelen establecerse en el país amparándose a los beneficios fiscales y aduaneros que otorga la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización, específicamente se constituyen como empresas usuarias de Zonas Francas o Depósitos de Perfeccionamiento Activo, asimismo, hay otras empresas que comercializan servicios y cuando destinan los mismos a la exportación se amparan a la Ley de Servicios Internacionales.

Adicionalmente, debe tomar en cuenta los costos logísticos que implica enviar un pedido y que en algunos casos deberá consolidar carga con otros exportadores si es que utiliza contenedores vía terrestre o marítima.

Los rubros de las empresas, requisitos y productos específicos que pueden gozar de los beneficios están expresamente regulados en las Leyes antes indicadas.

7. En cuanto a los tratados comerciales ¿Qué papel juegan a la hora de exportar y como una empresa debe abordar estos tratados?

R/= Los Acuerdos Comerciales representan para las empresas exportadoras oportunidades de ingresar a los países socios comerciales con mejores condiciones preferenciales, es decir, podrán ingresar sus productos en esos mercados de destinos con un arancel menor en comparación con productos de otros países que no forman parte del Acuerdo, asimismo, en algunas ocasiones inclusive también podrán tener un mejor tratamiento en lo relativo a medidas no arancelarias. También debe considerar que para recibir las preferencias arancelarias debe cumplir los requisitos de origen de las mercancías.

8. Como exportadores, ¿Cuál es la documentación mínima que se requiere para enviar un producto al mercado extranjero?

R/= Desde la perspectiva de los Acuerdos Comerciales los documentos requeridos para gozar de las preferencias arancelarias son los “certificados de origen” (que representan el documento que demuestra que un producto es originario de un país que forma Parte del Acuerdo Comercial de que se trate) y para ciertos países como la Unión Europea un certificado de exportación (este documento constituye una autorización para exportar ciertos productos gozando del 0% de arancel dentro de un determinado volumen que ese país ha otorgado previamente a El Salvador, asimismo, este certificado debe acompañarse siempre por el certificado de origen).

Cabe indicar, que el certificado de origen deben presentarse juntamente con los documentos que comúnmente amparan una exportación como son: declaración de mercancías, factura comercial, documentos de embarque (BL, carta de porte, etc...), entre otros documentos que son exigidos por cada aduana del país de destino. Inclusive si un producto no se exporta directamente desde el país de origen, en materia de los Acuerdos Comerciales se regula la figura del tránsito y transbordo, que exigen que para que un producto puedan gozar de las preferencias arancelarias en un país de destino al momento de circular por un tercer país –que puede ser o no Parte del Acuerdo Comercial- debe mantener la custodia aduanera demostrando que sufrió ninguna transformación sustancial en el país en tránsito.

Todos los Acuerdos Comerciales vigentes para El Salvador se encuentran disponibles en el sitio web <http://infotrade.minec.gob.sv/> (sobre esta pregunta se sugiere revisar el texto de cada Acuerdo, específicamente lo relativo a los Capítulos de Origen de las Mercancías y de Procedimientos Aduaneros)

9. ¿Por qué es importante un certificado de origen?

R/= Las reglas de origen son un conjunto de disposiciones técnicas que permiten determinar dónde se ha elaborado un producto, con el objetivo de establecer si el mismo puede recibir un trato

arancelario preferencial diferente a aquel que reciben otros productos de distintos países de procedencia que no forman parte del Acuerdo, en base a una política determinada del país al que ingresan. Para ello, generalmente, se usa la distinción entre productos originarios y no originarios. Para comprobar documentalmente que un producto es originario y poder gozar en el intercambio comercial del trato arancelario preferencial que se establece en un determinado Acuerdo, es necesario que el importador presente ante su autoridad aduanera un "Certificado de Origen". Dicho certificado contiene información relativa al: productor, exportador, importador, especificidades del producto exportado (clasificación arancelaria del producto, su descripción), criterio de origen utilizado para establecer que el producto es originario, entre otra información relacionada.

En algunos Acuerdos, el productor, exportador, importador, según el caso, es el responsable de su emisión o certificación (auto certificación), y en otros Acuerdos existe una entidad responsable de su emisión o certificación, que en nuestro país es responsabilidad del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones del Banco Central de Reserva de El Salvador (CIEX/BCR), como por ejemplo dentro del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (ADA).

Para mayor información se sugiere visitar el sitio web <http://infotrade.minec.gob.sv/escritos-generales/normas-o-reglas-de-origen/>

10. *¿Qué es una fracción o clasificación arancelaria y qué importancia tiene a la hora de exportar?". (Sic). R/= La clasificación arancelaria es una codificación numérica universal a 10 dígitos (determinada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) cada cinco años) que identifica la mercancía que es objeto de comercio exterior, y que permite determinar: el impuesto (arancel) y las regulaciones o restricciones no arancelarias que aplica cada país objeto de importación o exportación. En ese sentido, la fracción arancelaria se determina conforme a los siguientes criterios:*

-Los reinos de la naturaleza, Sección I Reino animal, Sección II Reino vegetal, sección V Reino mineral; que comprenden los Capítulos 01 al 38.

-Materia constitutiva (prima) que se compone de los Capítulos 39 al 83.

-Función, que se puede dividir a su vez en usos generales y ramas industriales, previstas del Capítulo 84 al 97.

-Operaciones Especiales, Capítulo 98.


Para consultar los derechos arancelarios a la importación aplicados por parte de El Salvador en el marco de los distintos acuerdos comerciales vigentes y para terceros países (Arancel de Nación Más Favorecida), puede ser consultado en el siguiente enlace:

[Arancel de El Salvador: http://infotrade.minec.gob.sv/aranceles-de-importacion/](http://infotrade.minec.gob.sv/aranceles-de-importacion/)

Así mismo, le comentamos que por un tema de agenda no podemos sostener la entrevista, pero hemos colocado respuestas bastante amplias para entregarle al ciudadano la mayor cantidad de información posible, incluso le adjuntamos los links respectivos donde puede obtener de ser considerarlo necesario una mayor retroalimentación.

Con respecto a la entrevista se le puede también sugerir al ciudadano que si necesita información adicional acuda a PROESA, con Oficial de información licenciado _____, Teléfono _____, correo _____, ya que sus inquietudes están relacionadas en general con el comercio exterior.

POR TANTO: Esta Unidad en base a los arts. 3, 4, 62, 64, 65 de la Ley, conforme a los fines de facilitar a toda persona el derecho de acceso a la información pública mediante procedimientos sencillos y expeditos, la promoción de la participación ciudadana, los principios de máxima publicidad, disponibilidad, integridad y gratuidad, y la validez de los documentos mediante tecnologías de la información y comunicaciones, así también en base a lo preceptuado en los arts. 53, 54, 55 y 56 del Reglamento; en consecuencia, **RESUELVE: CONCÉDASE**, el acceso a la información pública solicitada. **PROPORCIONÉSE**, la información pública requerida por _____, en el formato planteado. **NOTIFÍQUESE.**



Licda. Laura Quintanilla
Oficial de Información