

**Manual para la exportación de melón
(*Cucumis melo*) de Honduras al mercado
estadounidense**

Daniela Maria Portillo Erazo

**Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano
Honduras**

Noviembre, 2019

ZAMORANO
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

Manual para la exportación de melón (*Cucumis melo*) de Honduras al mercado estadounidense

Proyecto especial de graduación presentado como requisito parcial para optar
al título de Ingeniera en Administración de Agronegocios en el
Grado Académico de Licenciatura

Presentado por

Daniela Maria Portillo Erazo

Zamorano, Honduras

Noviembre, 2019

Manual para la exportación de melón (*Cucumis melo*) de Honduras al mercado estadounidense

Daniela Maria Portillo Erazo

Resumen. Manual de exportación de melón (*Cucumis melo*) de Honduras al mercado estadounidense cumple con la función de facilitar conocimiento a todo aquel que presenta interés de realizar relaciones comerciales con el país de destino. Con la ayuda de este manual el productor hondureño se familiarizará con los pasos que debe seguir para formalizar sus operaciones a nivel empresarial, el productor debe tomar en cuenta que no puede omitir ninguno de los pasos o esto tendrá repercusiones en el futuro. Además, se detalló cada uno de los documentos establecidos para realizar una exportación: certificado de origen, fitosanitario, Declaración Única Aduanera (DUA), entre otros. Señalando que uno de los requisitos fundamentales para el arribo de la fruta es inscribirse ante la FDA (Food and Drugs Administration). Así mismo, dentro de la logística de exportación se tomará en cuenta el código del Sistema Armonizado (S.A) ya que en base a este se identificará el producto y aplicará las medidas arancelarias correspondientes. Por otro lado, los grados de calidad del melón se caracterizan en diferentes grupos en el caso de Honeydew (U.S No. 1, U.S commercial, U.S No 2 y Unclassified) y Cantaloupe (U.S Fancy, U.S No 1 y U.S No 2). Por último, el establecimiento de relaciones con potenciales clientes es uno de los pasos fundamentales ya que de esto depende el futuro de la empresa siendo los clientes el activo más importante que posee. Siendo de suma importancia el manual por su facilidad de entendimiento para pequeños productores.

Palabras clave: Calidad, certificados, requerimientos de exportación.

Abstract. Melon (*Cucumis melo*) export handbook from Honduras to the US market fulfills the function of providing knowledge to anyone who is interested in conducting business relationship with the country of destination. With the help of this handbook, the Honduran producers will become familiar with the steps that they must follow to formalize their operations at the business level, the producers must take into account that they cannot skip any of the steps or this will have repercussions in the future. In addition, each of the documents established for an export is detailed: certificate of origin, phytosanitary, Single Customs Declaration, among others. Noting that one of the fundamental requirements for the arrival of the fruit is to register with the FDA (Food and Drug Administration). Likewise, within the export logistics, the Harmonized System (HS) code will be taken into account and based on this the product will be identified and the corresponding tariff measures will be applied. On the other hand, melon quality grades are characterized in different groups in the case of Honeydew (US No. 1, US commercial, US No 2 and Unclassified) and Cantaloupe (US Fancy, US No. 1 and US No. 2). Finally, the establishment of relationships with potential clients is one of the fundamental steps since this depends on the future of the company, with customers being the most important asset it possesses. The manual is of utmost importance for its ease understanding for small producers.

Key words: Certificates, export re-equipments, quality.

CONTENIDO

Portadilla	i
Página de firmas	ii
Resumen	iii
Contenido	iv
Índice de Cuadros, Figuras y Anexos	v
1. INTRODUCCIÓN	1
2. METODOLOGÍA	3
3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	5
4. CONCLUSIONES	41
5. RECOMENDACIONES	42
6. LITERATURA CITADA	43
7. ANEXOS	46

ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS Y ANEXOS

Cuadros	Página
1. Costo de inscripción a la Cámara de Comercio e Industrias en HNL.	6
2. Monto a pagar de acuerdo con el peso a exportar	10
3. Código del Sistema Armonizado del melón.....	21
4. Dimensiones de un contenedor refrigerado	21
5. Equipos necesarios para evaluar calidad	26
6. Grado de calidad de las variedades Cantaloupe y Honeydew	30
7. Ferias alimentarias en Estados Unidos	37
 Figuras	 Página
1. Proceso para el estableciendo de una empresa exportadora.....	3
2. Sistema de Industria de la FDA.....	15
3. Pagina para crear una nueva cuenta en el Sistema de Industria de la FDA.....	16
4. Incoterm FAS	22
5. Incoterm FOB.....	23
6. Incoterm CIF	23
7. Incoterm CFR	23
8. Ejemplo etiquetado de la fruta.....	24
9. Ejemplo para etiquetado caja de melón	24
10. Medios de pago según el riesgo que representa	37
 Anexos	 Página
1. Certificado de origen	46
2. Certificado fitosanitario	47
3. Declaración de Exportación	48
4. Factura comercial	49
5. Bill of lading.....	50
6. Lista de empaque	51
7. Declaración Única Aduanera (DUA)	52
8. Registro Tributario Nacional.....	53
9. Timbre del colegio de profesionales en Ciencias Agrícolas	53
10. Tiempo promedio para la realización del proceso de exportación	54

1. INTRODUCCIÓN

El cultivo de melón (*Cucumis melo*) es una planta herbácea monoica, es decir, que posee tanto el aparato reproductivo femenino como masculino en la misma flor. Perteneciente a la familia Cucurbitaceae. Sus orígenes yacen en Asia meridional, la India y África (Abarca R., 2017). En el mercado internacional el consumo del melón depende de la época del año y del gusto de los consumidores ya que existen diferentes especies y variedades. En 1997 la producción del melón se ubicó dentro de las 10 primeras frutas a nivel mundial, luego del banano, las uvas de mesa y la naranja, pero por encima del limón, la piña y la papaya (Abarca R., 2017). El melón es una de las frutas tropicales más demandada y popular en países desarrollados.

El cultivo del melón debe de establecerse en temperaturas relativamente altas. Para la germinación de la semilla se requiere un rango de temperatura mínimo de 10 a 15°C, y un rango óptimo de 28 a 35°C, debido a que la aparición de la radícula depende de las bajas temperaturas (Peñaloza, 2001). La tasa de crecimiento del melón es alta gracias a que sus semillas poseen un tamaño relativamente grande. La temperatura óptima para la expansión foliar del melón es de 25°C, aunque esta puede variar según cual sea el tipo de variedad del melón. Uno de los requisitos es que las temperaturas diurnas deben de superar a las nocturnas en 4 a 6°C. El melón es un cultivo de clima cálido, lo que lo hace vulnerable a las heladas. Además, el ciclo anual de este cultivo es determinado por el clima según el tipo de especie y variedad.

Los principales países productores de melón son: China, Turquía, Irán, Egipto, India, Estados Unidos, España entre otros. China el país representante del 50% de las toneladas de melón producidas en el mundo. Por lo que la producción mundial del melón es determinada por el gigante asiático. Asimismo, el segundo productor de melón es Turquía, con una producción del 7% de la producción mundial, siendo casi 10 veces inferior a China. España se ubica en el octavo lugar produciendo el 3% de la producción mundial. Sin embargo, es el país más importante dentro de la Unión Europea (FAOSTAT, 2019).

Las exportaciones de melón en el mundo el año pasado fueron de 2,340,069 toneladas. Siendo los países exportadores más importantes España 18.7% (441,294 toneladas), Honduras 11.5% (246,631 toneladas), Países Bajos 11.1% (198,086 toneladas debido a la reexportación), seguido por Brasil (9.4%), Guatemala (8.2%), entre otros. A pesar de que China y Turquía son los principales productores de melón en el mundo sus participaciones en las exportaciones mundiales son de 5.8% equivalente a 64,228 toneladas y 0.4% equivalente a 8,860 toneladas respectivamente, esto se debe a que su producción es destinada para el mercado local (ITC, 2018).

Honduras es el segundo país más importante en la exportación de melón a nivel mundial, este cultivo se produce en la zona sur del país Choluteca y Valle. El área de producción de melón es de aproximadamente 6,000 manzanas de tierra por ciclo, lo que equivale a una producción de 16,000 contenedores para exportación, los cuales se dirigen a 30 países del mundo. Los principales destinos de esta fruta es Estados Unidos (principal importador) y Europa, las variedades que son enviadas a estos países son Galia, honeydew, piel de sapo, cantaloupe y charentais. (PROHONDURAS, 2016).

De acuerdo con un artículo publicado por la revista Freshplaza (2018), aunque se envían varias variedades de melón a los Estados Unidos, el volumen de venta de algunas variedades no es tan elevado por lo que muchos supermercados no desean correr el riesgo comprándolos, siendo las variedades más vendidas los Cantaloupes y honeydew.

La exportación de melón hacia varios países en el mundo ha sido de gran importancia, tanto social como económica para el país. Honduras cuenta con una producción de melón de primera calidad, gracias a los controles fitosanitarios a los que estos se han sometido, dando oportunidad a la apertura de nuevos mercados. Honduras no solamente exporta melón a los Estados Unidos, sino también a Europa, El Salvador (reexportación), entre otros países. Además, en el año 2017 se comenzó a exportar Melón a Taiwán, dicha exportación fue aprobada por el Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria (SENASA).

El objetivo de este estudio fue:

- Determinar los pasos que un exportador de melón hondureño debe seguir para comercializar su producto en el mercado estadounidense.

2. METODOLOGÍA

En el presente documento se desarrolló un manual con el cual se pretende brindar apoyo a quienes están interesados en ascender a un nuevo nivel con lo que respecta a la comercialización de melón producido en la república de Honduras. Al ser un trabajo investigativo, para los fines de desarrollo se hizo uso de datos secundarios para respaldar la veracidad de esta tesis.

Iniciando por la formalización de las operaciones para cada comerciante dado que es posible m que aún no se cuente con constitución jurídica como comerciante o entidad que permita comparecer como una organización de fiar para el público hacia el cual oferta. En vista de lo mencionado el manual que se facilita a los interesados presenta información acerca de la constitución como empresarios mediante un proceso por medio del que se detallan los pasos a seguir, mismo que se presenta a continuación:

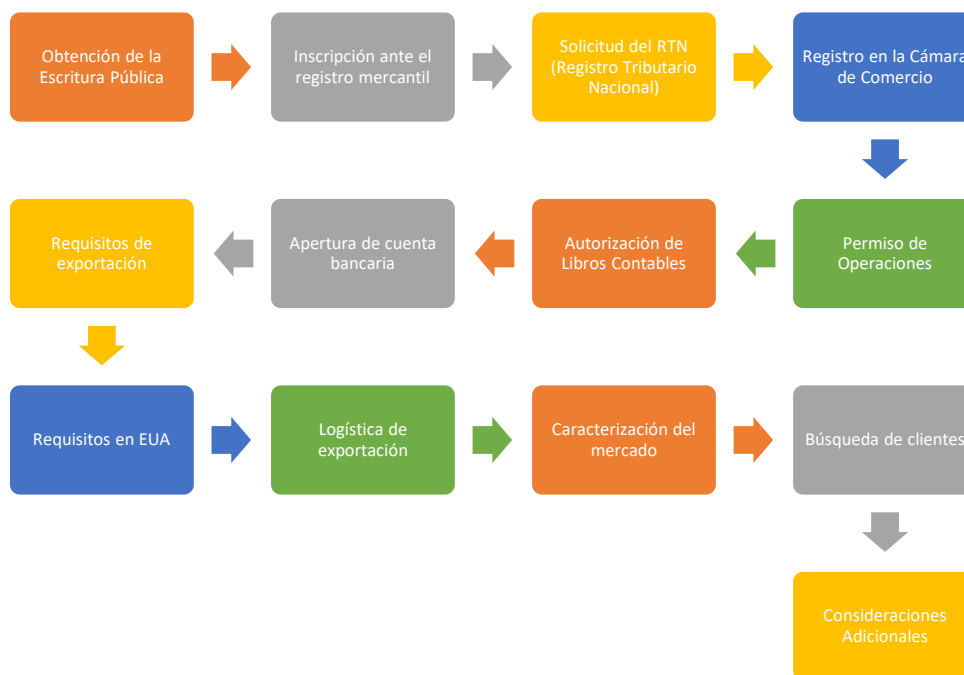


Figura 1. Proceso para el establecimiento de una empresa exportadora.

Además, se dio a conocer información sobre la logística de exportación, es decir, se facilitó información a los interesados sobre medios de transporte adecuados, se abordó el tema de Incoterms (Términos de Comercio Internacional) específicamente los que se utilizan para el transporte marítimo, como: FAS, FOB, CFR, y CIF, así como información detallando cuales son las obligaciones que contrae el vendedor y el comprador al momento de estrechar una relación comercial. Así mismo, se proporcionó información donde se hace mención acerca de la caracterización y exigencias del consumidor estadounidense, en vista que es

primordial para que el exportador hondureño tome en consideración para satisfacer las necesidades que son de interés para el segmento al que está orientado.

Finalmente, se realizó la validación del Manual de exportación de melón (*Cucumis melo*) de Honduras al mercado estadounidense, por medio de la ejecución de una entrevista con un Agente Aduanero que labora para una entidad que cuenta con operaciones a nivel nacional e internacional.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Obtención de la escritura pública. Este trámite se realiza por medio de un notario público, el costo del mismo dependerá del tipo de sociedad que la persona desee crear, además, se deben de incluir los honorarios del apoderado legal (ProHonduras, 2019).

Requisitos:

- Nombre o razón social de la sociedad.
- Descripción de la actividad que realizará.
- Domicilio o dirección de la empresa.
- Capital inicial mínimo (depende de la sociedad que se desee inscribir).
- Fotocopia de los documentos personales de los socios (RTN, tarjeta de identidad o pasaporte de los socios y solvencia municipal).

Tiempo promedio: 3 días hábiles.

Inscripción ante el registro mercantil. La Cámara de Comercio e Industria del municipio o ciudad donde la empresa realice sus operaciones. El costo del trámite según el artículo 53 de la ley de propiedad las tasas a pagar serán de (PROHONDURAS, 2019):

- El valor del acto o contrato será de HNL 20 cuando sea indeterminado o no exceda los HNL 1,000.00.
- Cuando el valor este por encima de los HNL 1,000.00 se pagará HNL 1.5 por millar o fracción de millar.

El registro de esta inscripción se debe de renovar todos los años con terminación en cero y cinco.

Se deben de presentar los siguientes documentos en la ventanilla:

- Solicitud de registro debidamente llenada.
- Escritura original.
- Fotocopia del RTN.
- Recibo de pago por el registro.

Requisitos para el registro mercantil.

- Para comerciante social:
 - Contrato societario de constitución de sociedad.

- Pagó por concepto de servicios registrales tomando en cuenta el monto del capital.
- Para comerciante individual:
 - Escritura pública autorizada por el notario público de declaración de comerciante individual.
 - Pagó por concepto de servicios registrales tomando en cuenta el capital declarado por el comerciante.

Tiempo promedio: 2 días hábiles.

Registro ante la Cámara de Comercio e Industrias. De acuerdo con el artículo 384 de la cámara de comercio, es obligatorio que todos los comerciantes se registren en la Cámara de Comercio e Industrias correspondiente. Así mismo, si los comerciantes no se inscriben se castigarán con una multa de 10 veces mayor que el importe de los derechos de inscripción que este debió de satisfacer.

El trámite deberá de ser realizado por el empresario en la Cámara de Comercio e Industria del municipio o ciudad donde este llevará a cabo sus operaciones, este trámite tarda en promedio un día hábil (PROHONDURAS,2019).

El costo de la inscripción dependerá del capital suscrito por la empresa, el cual se detalla a continuación:

Cuadro 1. Costo de inscripción a la Cámara de Comercio e Industrias en HNL.

Capital Autorizado		Pagarán
Desde	Hasta	
1.00	200,000.00	590.00
200,001.00	400,000.00	850.00
400,001.00	700,000.00	1,800.00
700,001.00	En adelante	3,000.00

Fuente: ProHonduras, 2019.

El empresario que desee obtener los beneficios por estar inscrito en la Cámara de Comercio e Industrias deberá de presentar en ventanilla de atención al público los siguientes documentos:

- Copia del registro mercantil.
- Solicitud de afiliación debidamente completada.
- Cancelar el valor de tres meses de la membresía, por adelantado.

Además, el comerciante/sociedad debe de cumplir con los siguientes requisitos, los cuales aplicaran para el comerciante social y el comerciante individual.

- Escritura de comerciante/Contrato Societario debidamente inscrita en Registro Mercantil original y fotocopia.
- Llenar el formulario de inscripción ya sea para comerciante social o individual.
- Realizar el pago conforme al monto de capital establecido en el contrato societario.
- Fotocopia de Identidad de la persona que realiza el trámite.

Tiempo promedio: 1 días hábiles.

Obtención del RTN. El Registro Tributario Nacional (RTN) es un número de identificación tributario único, el cual usa como documento base el número de identidad de las personas, en el caso de las personas naturales, y cuando se trata de personas jurídicas se usa un arreglo equivalente. Las personas que se encuentran obligadas a tener su RTN, son las personas responsables de las obligaciones que se mencionaran a continuación:

- Las personas naturales o jurídicas, extranjeras o nacionales.
- Contribuyentes con obligaciones normales: presentación de diferentes declaraciones de retenciones e impuestos.
- Contribuyentes con obligaciones tributarias:
 - Los exportadores, importadores y todos aquellos que realicen ventas al por mayor.
 - Sociedades legalmente constituidas de acuerdo con el código de comercio.
 - Las sociedades extranjeras que realizan sus operaciones en Honduras.
 - Entre otros.

Al momento de realizar la inscripción del RTN, la persona encargada de realizar esta actividad es el empresario (dueño de la empresa). Además, el trámite debe de realizarse en la oficina de SAR (Servicio de Administración de Rentas), y en la Cámara de Comercio e Industria de la ciudad donde opere.

Los requisitos para solicitar el RTN van a depender del tipo de persona que lo solicite, para fines de esta investigación se presentarán únicamente los requisitos para una persona jurídica: (PROHONDURAS, 2019):

Persona Jurídica

- Formulario DEI-410 “Declaración Jurada de Inscripción e Inicio de Actividades”.
- Una copia de la escritura de Constitución de Sociedad o Nota de parte del notario autorizante, indicando el número de instrumento, razón o denominación del comerciante, nombre, domicilio y, de ser el ese el caso, se deberán de mencionar el nombre de los socios fundadores.
- Fotocopia del RTN numérico del apoderado legal, gerente y socios, en caso de que sean hondureños, y si son extranjeros su pasaporte. Sin embargo, si uno de los socios es extranjero, pero es un administrador o presidente no se deberá de exigir el pasaporte.

Tiempo promedio: 1 días hábiles.

Permiso de operaciones. Este trámite se puede realizar por medio del empresario o el apoderado legal de la empresa, el tiempo de duración de este trámite dependerá de la municipalidad donde se lleven a cabo las operaciones de la empresa. El valor del trámite se cobrará a base de: monto de declaración o proyección de ventas del año y por la actividad económica (Deloitte, 2018).

Requisitos para abrir un negocio (PROHONDURAS, 2019):

- Compatibilidad aprobada por la Gerencia de Control de la Constitución o Gerencia del Centro Histórico.
- En caso de que sea una sociedad inscrita en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa deberá de presentar una copia de la escritura pública.
- Llenado del formulario de declaración jurada de ICS sin manchones.
- Si es una sociedad se debe de entregar la fotocopia del RTN.
- Fotocopia de la tarjeta de identidad ya sea del propietario o del apoderado legal.
- Fotocopia de solvencia municipal del propietario o del apoderado legal.
- Carta poder para la persona que realiza el trámite, y en caso de que no sea el propietario o apoderado legal deberá de presentar una fotocopia de la tarjeta de identidad.

Tiempo promedio: Varía de acuerdo a la municipalidad donde la empresa vaya a realizar sus operaciones (4 a 30 días).

Autorización de libros contables.

Este trámite puede ser realizado por el apoderado legal o por el empresario (Deloitte, 2018).

Según el Código de Comercio el empresario se ve obligado a llevar cuenta de sus operaciones y una contabilidad mercantil apropiadamente organizada, por medio del sistema de partida doble. Para lo cual deberá de tener:

- Un libro de inventarios y balances.
- Un libro mayor y un libro diario.
- Todo lo necesario para exigencias objetivas o de leyes especiales.

Tiempo promedio: 6 días hábiles.

Apertura de cuenta bancaria. La documentación necesaria para la apertura de una cuenta bancaria para una persona jurídica es:

- Copia del RTN numérico de la empresa
- Copia de la escritura de la constitución y reformas debidamente inscrita
- En caso de que no se especifique en la escritura de constitución, se debe de presentar un poder general de administración y protocolización de punto de acta debidamente inscrito
- RTN del representante legal y firmantes
- Dos referencias comerciales o bancarias de empresas

- Copia del permiso de operación (solo para empresas que tenga menos de 6 meses de haber sido constituidas)

Tiempo promedio: 1 días hábiles.

Requisitos de exportación.

Certificado de origen. El formato del certificado de origen tiene una forma única para cada país, los exportadores lo pueden obtener de la página de la Secretaría de Desarrollo Económico. Posteriormente debe de ser llenado, fechado y firmado por el exportador, y luego este debe de presentarlo a la Aduana de salida correspondiente. (ProHonduras, 2019).

Los requisitos para tramitar el certificado de origen son:

- Recibo oficial por parte de la Tesorería General de la República TGR-1 bajo el código 12121, el cual será emitido por el pago de la emisión de los actos administrativos, el cual se puede obtener en la página oficial de la secretaria de finanzas de Honduras (www.sefin.gob.hn), además, este puede ser cancelado en cualquier institución bancaria de Honduras.
- Copia del certificado debidamente llenado.
- Copia de la factura comercial.
- Finalmente, la Dirección General de Integración Económica y Política Comercial, fechará, firmará y entregará el certificado de origen, de acuerdo con lo que el exportador o representante del mismo haya solicitado.

El certificado de origen los exportadores lo pueden obtener por medio del ANDI (Asociación Nacional de Industrias), o en de Cámara de Comercio e Industrias (cuenta con sedes en Choluteca, Comayagua, Tegucigalpa, Cortés). El certificado tiene un valor de HNL 74.40 (USD 3), la copia de la factura comercial se debe de adjuntar.

Certificación fitosanitaria. El certificado es emitido por SENASA (Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria). Además, Este certificado pide una declaración adicional, donde dice que el melón debe de estar libre de Acidovorax citrulli (mancha en la fruta) y Pseudomonas viridiflavi (raya foliar y podredumbre).

El productor tendrá dos opciones para adquirir el Certificado Fitosanitario, una de ellas será presencial y la otra en línea (PROHONDURAS, 2019).

Si el productor de melón decide realizar el trámite presencialmente deberá de seguir el procedimiento que se detalla a continuación:

- Realizar el pago de los timbres y el recibo del TGR en Banco Atlántida, además, se puede realizar en línea por medio de una cuenta en línea. Los montos que el productor debe de pagar son:

Cuadro 2. Monto a pagar de acuerdo con el peso a exportar

Kilogramos	HNL
Hasta 25,000	350.00
de 25,001 a 250,000	500.00
de 250,001 a 100,000,000	1,000.00
Por cada millón de kilogramos adicionales	100.00

Fuente: PROHONDURAS, 2019.

- Pago de un timbre del Colegio de Ingeniero Agrónomos por un valor de HNL 25.
- Pago de un timbre fiscal por un valor de un lempira.
- El productor debe de llenar la solicitud de Certificado Fitosanitario, por medio de la página web de SENASA.
- Los timbres deben de ir adjuntos a la solicitud del Certificado Fitosanitario, los cuales se obtuvieron en el banco, además, se debe de adjuntar la factura comercial.
- Los documentos adjuntos y la solicitud deben de ser llevados a CENTREX (Centro de Trámites de Exportaciones) en la Secretaría de Desarrollo Económico, donde posteriormente, se realizará un dictamen por un técnico de SENASA.
- Se deben de entregar 4 copias de la solicitud y todos los documentos adjuntos, son necesarios para el dictamen.
- Una vez finalizado el dictamen, la solicitud puede tener tres resultados:
 - Aceptada para el siguiente paso.
 - Rechazada: en este caso la solicitud se puede presentar de nuevo una vez que se hayan corregidos los errores y adjuntado los documentos faltantes.
 - Anulada: En este caso la exportación no se podrá realizar por riesgos.
- Una vez que la solicitud ha sido aceptada, se generará el Certificado impreso por parte de CENTREX, el cual será revisado por un técnico de SENASA.
- El documento se debe de entregar a la ventanilla de CENTREX.

En caso de que el productor no tenga tiempo de realizar el trámite presencialmente, este lo podrá realizar en línea, el procedimiento se detallará a continuación:

- Realizar el pago de los timbres y el recibo del TGR en Banco Atlántida, además, se puede realizar en línea por medio de una cuenta en línea. Los montos que el productor debe de pagar son:
 - El producto debe de pagar un monto de acuerdo con el peso del producto que desea exportar, el cual se detalla anteriormente en el cuadro 2.
 - Pago de timbre fiscal por el valor de un lempira.
- El productor debe de ingresar a la página de SECEH (<https://seceh.centrex.hn/>) una vez que ha inicia sesión debe de seleccionar el Certificado Fitosanitario, y llenar la solicitud.
- En la solicitud deben de ir los documentos (timbre fiscal) escaneados, en el caso que el productor decida pagar el TGR en el banco, el recibo de este se debe de escanear.

- Una vez que se ha llenado la solicitud y los documentos se han adjuntado se presiona el botón de enviar a SENASA.
- En la página se realizará un dictamen por un técnico de SENASA.
- Una vez que se ha determinado el dictamen, se le enviara un correo al usuario notificando el cambio de estado. La solicitud puede tener tres resultados:
 - Aceptada para el siguiente paso.
 - Rechazada: en este caso la solicitud se puede presentar de nuevo una vez que se hayan corregidos los errores y adjuntado los documentos faltantes.
 - Anulada: En este caso la exportación no se podrá realizar por riesgos.
- Cuando la solicitud es aprobada, esta se imprime y se adjunta a los documentos.
- La solicitud, recibo TGR y documentación se deben de entregar a la ventanilla de CENTREX en la Secretaría de Desarrollo Económico.
- Finalmente, el Certificado Fitosanitario será entregado por parte de CENTREX.

Cada uno de los productos de origen vegetal tienen requerimientos específicos, información que se puede encontrar en la página web de SENASA, en el apartado de subdirecciones – Subdirección General de Sanidad Vegetal – Requisitos Fitosanitarios Para la Importación de Vegetales.

Declaración de exportación. Para que un productor pueda exportar su producto (en este caso, el melón) ya sea tradicional o no tradicional este deberá de presentar lo siguiente:

- Formulario de Declaración de Exportación obtenido de la página del Banco Central de Honduras, el mismo deberá de estar correctamente llenado, sin ningún tipo de alteraciones o borrenes. Además, deberá de estar firmado y sellado ya sea por la empresa exportadora o el agente aduanero.
- En caso de que exista debe de presentar una copia y el documento original de la escritura de Constitución y reformas. Además, debe de presentar una copia y el documento original del RTN de la empresa.
- Copia y documento original de la tarjeta de identidad, RTN numérico, en caso de que aplique pasaporte y carnet de residencia.
- Poder General de administración a favor del Gerente General.
- El exportador por cada Declaración de Exportación que solicite deberá de presentar:
 - Cinco hojas revés y derecho en la misma página del formulario de Declaración de Exportación.
 - Llenar correctamente el formulario UC-03, con los datos de identificación del exportador, proporcionado por el delegado del Banco Central de Honduras ante CENTREX.
 - Copia y documento original de la factura comercial.

En caso de que el exportador no pueda presentar el documento original de uno de los documentos solicitados, se le dará la opción de que los presente autenticados por un notario hondureño.

Factura comercial. Es uno de los documentos marítimos más importantes, además, es emitido por el exportador para el importador durante el proceso de compra y venta internacional. Este documento legal funciona como una prueba de que dichas transacciones entre el vendedor y el comprador se ha efectuado exitosamente. Por medio de este se calculan los impuestos y aranceles que un producto debe de pagar en caso de que aplique.

Bill of lading. Es un documento que se utiliza como evidencia del contrato de transporte que existe entre la naviera y el expedidor (shipper). El documento es emitido por la naviera al agente, haciendo constar que la mercancía ha sido recibida por la naviera y será enviada al puerto de destino por medio del buque indicado bajo las condiciones acordadas entre el exportador y el importador.

Lista de empaque: Documento por medio del que las personas involucradas en el trámite de exportación podrán identificar la mercancía que se enviará, para lo que se necesitará un empaque cuidadoso que coincida con lo que está en la factura.

- La lista de empaque debe de contener lo siguiente:
 - Cantidad exacta del producto que se exportará, el cual dependerá del tipo de embalaje que se utilizará (el embalaje que se utiliza normalmente son cajas de cartón).
 - Los símbolos, números o marcas que identifiquen la mercancía exportada.

Declaración Única Aduanera (DUA). Para que una empresa pueda exportar debe de contar con la Declaración Única de Aduanas debido a que es un documento administrativo por medio del que se cumplen los requisitos necesarios para llevar acabo el intercambio de productos en el comercio exterior. Asimismo, establece un soporte de información y se utiliza como base para la declaración tributaria.

La documentación aduanera (certificado de origen, certificado fitosanitario, declaración de exportación, factura comercial, Bill of lading, lista de empaque y Declaración Única Aduanera) debe de emitirse un documento diferente para cada embarque.

Requisitos en Estados Unidos de América.

Para que una empresa pueda exportar a los Estados Unidos debe de cumplir con los requisitos establecidos por los estados unidos, los cuales son determinados por medio del USDA (United State Department of Agriculture) y FDA (Food and Drug Administration).

Food and Drug Administration (FDA). La FDA es el organismo encargado de proteger la salud pública mediante la regulación tanto de los medicamentos de uso humano como de los de uso veterinario, además, es el encargado del abastecimiento de los alimentos en los Estados Unidos. Así mismo, la FDA es responsable de fomentar las innovaciones de los alimentos en los Estados Unidos con el fin de beneficiar la salud de los estadounidenses.

Adicionalmente, la FDA no se encarga de aprobar el ingreso de alimentos a los Estados Unidos, estos pueden ingresar sin su aprobación. Sin embargo, deben de registrarse ante

esta entidad para ingresar al país, pero deben de tener claro que, aunque estén registrados en la FDA, no significa que sus productos o establecimientos serán aprobados por la misma. Esta solo se encarga de inspeccionar las instalaciones de los productos alimenticios, inspecciones que realiza para verificar que el producto que ingresara a los Estados Unidos cumpla con el reglamento. (FDA, 2019)

Al momento de realizar una exportación el productor debe de tener claro que este tiene que estar registrado ante la FDA, de no ser así su producto, en este caso el melón no podrá entrar a los Estados Unidos. De igual manera, este debe de cumplir con los siguientes requisitos:

- Deben de ser productos inocuos
- Deben de estar libres de contaminantes, tales como:
 - Contaminantes microbianos
 - Contaminantes químicos
 - Libres de suciedad
- Deben de ser procesados bajo las buenas prácticas de manufactura que le apliquen.
- Deben de estar etiquetados apropiadamente.
- Deben de cumplir con las reglas y procedimientos administrativos requeridos (registro, aviso previo, entre otros.)

Adicionalmente, deben de registrarse ante la FDA, los fabricantes o procesadores, empaques, Operarios de almacenamiento. Si el productor solo quiere comercializar el producto no será necesario que se registre ante la FDA. La aprobación del registro toma entre una y seis semanas. Además, el exportador debe de tener un agente comercial en los Estados Unidos, uno con el cual la FDA pueda comunicarse en caso de que se presente algún problema con la carga, si el exportador no cuenta con uno, no se podrá registrar. La FDA no tiene ningún criterio establecido de la persona que debe de ejercer el papel de agente comercial, este papel puede ser interpretado por cualquier persona siempre y cuando esté disponible a cualquier momento.

Por ejemplo, si el exportador tiene un familiar en Florida este podrá hacer el papel de agente comercial, pero si no está dispuesto a recibir correos a cualquier hora del día, el exportador deberá de buscar otras opciones, pero estas no serán gratuitas ya que le deberá de pagar a alguna institución o persona para que realice dicha actividad.

Cuando el exportador desea realizar el trámite de inscripción ante la FDA, es importante que tenga a mano la siguiente información, la cual se le solicitará en el este mismo orden:

- Identificar el tipo de agente comercial: en esta sección el exportador debe de definir el tipo de empresa, es decir, si es un distribuidor o bróker.
- Tipo de registro: solo se le preguntará al exportador la ubicación de la instalación, si es el nuevo propietario de una instalación previamente registrada, en caso de que la respuesta sea si deberá de dar el nombre del propietario anterior y el número de registro del mismo.
- Nombre y dirección de la instalación.
- Dirección de correo donde desea recibir su correspondencia.
- Nombre y dirección de la empresa matriz: Puede que sea la misma información usada en la sección de nombre y dirección de la instalación y la dirección de correo.

- Datos de contacto de emergencia de la instalación.
- Nombres comerciales.
- Agente en los Estados Unidos (U.S Agent): debe de registrarse la información sobre agente de la instalación a la cual este representará. Toda empresa extranjera debe de tener un U.S Agent que actúe como el encargado de las comunicaciones de dicha instalación a nivel nacional.
- Fechas de operación estacional de la instalación: se debe de indicar el periodo en el cual operara la instalación, en el caso de que lo haga por temporadas. Al momento en que se esté realizando el registro, el exportador podrá registrar dos fechas de cosecha diferentes con una fecha de inicio y otra de finalización.
- Tipo de categoría: si es para consumo humano, animal o ambos.
- Información del propietario, administrador o agente a cargo.
- Declaración de anuencia de inspección: el exportador acepta que la FDA inspeccione la instalación en el momento y de la manera que la ley de la FDA ha establecido.
- Declaración bajo protesta de decir la verdad.
- Revisión de la información del registro: revisar la información y en caso de haber ingresado una información errónea el usuario tendrá la opción de modificar (edit) esa sección del registro. Si la información es correcta el usuario deben de presionar el botón submit (enviar) para remitir el registro, o cancel (cancelar) para cancelar la remisión.
- Finalmente, el usuario observará en su pantalla un mensaje que dice registro exitoso (registration successful) y posteriormente, se indicará su número de registro, PIN y fecha de vencimiento del registro.

Tiempo promedio: 1 días hábiles.

Notificación previa de la FDA. Para que la FDA permita el ingreso o el tránsito de alimentos, bebidas y suplementos alimenticios a los Estados Unidos de Norte América, la empresa debe de tramitar el archivo de la notificación previa, una vez que la reciba la FDA emitirá una confirmación con un código de barras, y este debe de acompañar a la mayoría de los cargamentos de alimentos (Registrar Corp, 2019).

La notificación puede ser emitida en el sistema de PNSI (Prior Notice System Interface) hasta 15 días antes de que la mercancía llegue a los Estados Unidos. Es documento en línea será emitido en inglés. Para obtener este documento (Prior Notice) la persona interesada debe de ingresar a FDA Industry Systems (Pagina de Sistemas de FDA para la industria), por medio del link <https://www.access.fda.gov/>.

 U.S. Department of Health and Human Services



U.S. FOOD AND DRUG ADMINISTRATION
INDUSTRY SYSTEMS

[FDA Home](#) | [FIS Home](#)

FDA Industry Systems

Check System Status

FDA Industry Systems (FIS) was created to facilitate making submissions to the U.S. Food and Drug Administration (FDA), including registrations, listings, and other notifications. FIS has been available 24 hours a day, seven days a week, since October 16, 2003 6:00 p.m. EDT.

Log-In

Create Account

FIS was created, in part, in response to the [Bioterrorism Act of 2002](#), which gave high priority to improved information management to help protect the food supply. The Act requires that FDA develop two systems: one to support the registration of facilities that manufacture, process, pack, or hold food products intended for consumption in the United States and one to receive prior notice before food is imported or offered for import into the United States. Under the law, facilities must be registered by December 12, 2003 when Prior Notice went into effect.

Systems Index

FURLS Acidified/Low Acid Canned Foods (LACF)
Form **2541/2541d/2541e/2541f/2541g**
OMB Approval Number **0910-0037**

FURLS Biologics Export Certification Application & Tracking System (BECATS)
Form **3613 (05/18)**
OMB Approval Number **0910-0498**

FURLS Export Listing Module (ELM)
Form **3972 (07/18)**
OMB Approval Number **0910-0509 and**

Figura 2. Página de inicio de oficial de la FDA.
Fuente: FDA, 2019.

Luego la persona interesada debe de dar click en el botón create Account (Crear cuenta). Se presentará la página para crear una cuenta:

Figura 3. Página para crear una nueva cuenta en el Sistema de Industria de la FDA.
Fuente: FDA, 2019

En la sección que dice other FDA System, la persona que se registre debe de seleccionar la opción Prior Notice System Interface y luego dar click en el botón Continue (continuar). Seguidamente se presentan los pasos que se deben de seguir para obtener la notificación previa (FDA, 2019):

Paso 1: Creación de nueva entrada

Paso 2: Tipo de entrada

Paso 3: Información de entrada
Paso 4: Información del Puerto de Llegada
Paso 5: Ingresar información del remitente
Paso 6: Ingresar información del importador
Paso 7: Modo de transporte
Paso 8: Crear Notificación Previa
Paso 9: Ingresar la información del producto
Paso 10: Ingresar la información de identificadores del producto
Paso 11: Ingresar información de la cantidad de envases y empaques
Paso 12: Ingresar información del producto rechazado
Paso 13: Notificación previa: ver empresas relacionadas (Fabricantes)
Paso 14: Notificación previa: ver empresas relacionadas (Embarcador)
Paso 15: Notificación previa: ver empresas relacionadas (Propietario)
Paso 16: Notificación previa: ver empresas relacionadas (Consignatario Final)
Paso 17: Notificación previa: ver empresas relacionadas (Almacén restringido)
Paso 18: Guardar notificación previa
Paso 19: Finalizar entrada eléctrica.

En el último paso aparecerá la siguiente pregunta: “¿Está listo para finalizar completamente su entrada electrónica?”. En la cual tendrá dos opciones:

- Si su respuesta es no podrá seguir añadiendo notificaciones previas a esta entrada electrónica y lo transferirá a la página inicial donde podrá crear nuevas notificaciones previas, repitiendo los pasos del 8-11.
- Si su respuesta es “Si” la notificación previa será sometida a la FDA.

Finalmente, seleccione imprimir para obtener una copia tanto del número de confirmación como de toda la información ingresada en la notificación previa.

Food Safety Modernization Act (FSMA). Es una ley aprobada por la FDA que va dirigida a la seguridad alimentaria de los Estados Unidos la cual controla todo el proceso de los alimentos desde la finca hasta el consumidor final. Esta ley se promulgo el 4 de enero de 2011, es la legislación más radical que se ha aprobado en los Estados Unidos en los últimos 60 años (NSF, 2019).

Por medio de esta ley se está cambiando el enfoque de la seguridad alimentaria de los Estados Unidos ya que lo que hace esta ley es prevenir las enfermedades transmitida por los alimentos en lugar de responder a dichas enfermedades como se hacía en el pasado. Lo cual ha venido a ser un gran paso para la salud pública de los Estados Unidos y el bienestar económico de los alimentos ya que representaba un problema muy importante en el país (FDA, 2019).

Para cumplir con esta ley lo primero que debe de hacer una empresa es saber en qué consiste, para lo cual la FDA cuenta con dos cursos que ayudará a la empresa a conocer las normativas que esta debe de seguir para cumplirla, estos dos cursos son:

- Preventive Controls Qualified Individual (PCQI).
- Produce Safety Rule (PSR). Este curso es fundamental que los cumplan las empresas que desean exportar productos frescos a los Estados Unidos.

Preventive Controls Qualified Individual (PCQI). Por medio de este curso una persona determinada de la empresa exportadora se capacita en el desarrollo y aplicación de los controles preventivos basados en riesgos, o que de alguna manera basado en la experiencia laboral que tiene aplica estos controles a un sistema de seguridad alimentaria. Esta capacitación la puede recibir ya sea una persona interna a la empresa o una externa a la empresa (FDA,2019).

Este curso tiene una duración de dos días y medio y es desarrollado mediante la Food Safety Preventative Controls Alliance (FSPCA), y es un plan de estudios reconocido por la FDA. El curso tiene un valor de HNL 24,676, e incluye (Registrar Corp, 2019):

- Manual con todas las presentaciones y contenido de lecciones.
- Certificado oficial de PCQI reconocido por la FDA.

Produce Safety Rule (PSR). Al igual que el curso de PCQI también fue promulgada el 4 de enero del 2011, se base en el establecimiento de los primeros estándares regulatorios federales de la producción, manejo y cosecha de las frutas y vegetales. Esta regla nace del deseo de prevenir las enfermedades de transmisión por alimentos relacionados con frutas y verduras en lugar de solo responder a ellas. (Universidad de Cornel, 2019)

Por medio de esta regla se establecen estándares mínimos que se basan en la ciencia de la cosecha y producción segura de las frutas y vegetales frescos, esta regla se basa en las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), divididas en varias partes, las cuales son:

- Agua agrícola, tanto para producción como para postcosecha
- Enmiendas biológicas del suelo (estiércol, compost, etc).
- Producción de brotes.
- Animales domesticados y salvajes.
- Higiene, salud y capacitación de los trabajadores.
- Herramientas, equipos, edificios y saneamiento.

Este curso tiene una duración de 8 horas y un costo de HNL 11,160 + IGV (Impuesto General de las Ventas). Esto incluirá el material para el curso, certificado de AFDO, coffee break y comida

United State Department of Agriculture. El USDA es una unidad ejecutiva del Gobierno Federal de los Estados Unidos, cuya función principal es el desarrollo y ejecución de políticas de agricultura, ganadería y alimentación, así mismo, uno de los entes encargados al momento del ingreso de la fruta es el APHIS.

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS). Es la unidad operativa encargada de regular el ingreso de ciertos productos agrícolas extranjeros a los Estados Unidos, también conocido como FAVIR (Fruits And Vegetables Import Requitments). Esta es una

fuentes de datos que permiten a los importadores buscar cuáles son las frutas y verduras autorizadas, ya sea por producto o por país, determinando los requisitos generales de importación rápidamente. Además, incluye notificaciones, dándole a conocer a los usuarios sobre plagas emergentes y cambios en los estados de importación de un producto o país. Esta es una fuente de datos muy útil ya que permite a los funcionarios de APHIS o a los inspectores de CBP (U.S. Customs and Border Protection) determinar sencillamente los requisitos de ingreso al país.

Por medio del APHIS los clientes con tan solo ingresar el tipo de vegetal o fruta que desean importar y el país de origen, la base de datos le dará los siguientes resultados, (APHIS, 2012):

- 0 entry found: lo que quiere decir que no se permite la entrada del producto a los Estados Unidos.
- # entry(ies) found: lo que significa que se han encontrado varios resultados, por lo que el cliente deberá de hacer clic en CIR (Commodity Import Report), y de esta manera verá el informe de importación del producto básico.
- 1 subject to inspection: Significa que se permite el ingreso de la fruta o verdura debido a que la inspección está pendiente.
- Condition of entry treatment: Significa que la fruta o verdura debe de ser sometida a tratamientos adicionales en el puerto de entrada, para entrar a país.

El APHIS ha establecido un proceso de aprobación de importación de productos básicos, por medio del cual los exportadores podrán tener acceso al mercado estadounidense. Proceso que se aplicará para frutas, verduras, plantas o productos de plantas que no se han aprobado, por lo que deberán de iniciar una solicitud de aprobación de importación de productos. Existen 4 pasos en dicho proceso, los cuales se mencionarán a continuación: (APHIS, 2019)

- El exportador debe de determinar si el producto es un producto aprobado o en la actualidad está en análisis de riesgos de plagas.

Si el exportador está interesado en enviar frutas frescas o vegetales (en este caso el melón) a los Estados Unidos, y este ha sido aprobado, el exportador puede visitar la base de datos de the Fruit and Vegetables Import Requirements (FAVIR) y buscar el producto que se importará ya sea por el país, nombre común o nombre científico del producto.

En caso de que el producto no se encuentre en la base de datos de la FAVIR, el exportador deberá de consultar la lista de análisis de riesgo de plagas PPQ (Oficina de Sanidad Vegetal y Cuarentena) en proceso, y de esta manera ver si el producto que busca se encuentra analizando actualmente. Además, si se presentara el caso de que no se permite la entrada de ese producto a los Estados Unidos y no se encuentra en análisis de riesgo de plagas en la actualidad, la organización nacional de protección fitosanitaria (ONPF) del país de donde se origina la exportación deberá de presentar una solicitud de importación del producto.

En caso de que no se apruebe o no este en el proceso de análisis de riesgos de plagas, el exportador deberá de enviar una solicitud de importación de productos.

La organización nacional de protección fitosanitaria (ONPF) del país de donde se origina la exportación tiene que enviar la información que figura en 7 e-CFR (Electronic Code of Federal Regulations) 319.5 inciso d, a APHIS a la dirección que se encuentra en las reglamentaciones. Una vez que APHIS reciba una solicitud completa, comenzara con el proceso de análisis de riesgos de plagas.

La información que se pedirá para realizar dicha solicitud es: (Foreign Quarantine Notice, 2018)

- Información de la parte que envía la solicitud.
 - Información del commodity que se propone para importar en los Estados Unidos.
 - Información de envío.
 - Descripción de las plagas y enfermedades que se asocian con el producto.
 - Actuales estrategias para la mitigación o gestión de riesgos.
- El APHIS se encargará de hacer un análisis de plagas y una revisión ambiental, con el fin de determinar las plagas que posiblemente permanecerán en el producto al momento de realizar la importación, de igual manera, las posibles mitigaciones que serán necesarias ya sea para evitar, reducir o eliminar el riesgo de la introducción de esa plaga al país.

Los análisis de riesgos realizados por el APHIS van conforme a la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias No. 11, “Análisis de riesgos de plagas para plagas cuarentenarias” y los suplementos establecidos por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

- En caso de que el APHIS determine que el producto puede ingresar de manera segura a los Estados Unidos, este iniciara el proceso administrativo regulatorio para buscar comentarios públicos.

El proceso administrativo regulatoria comienza con un aviso inicial o por una regla propuesta en el Registro Federal, la cual se utilizará para anunciar que una lista de plagas, documentación ambiental, documento de gestión de riesgos, una evaluación de plagas se encuentra disponibles para comentarios públicos. El APHIS utilizara los avisos para plantas para plantar, vegetales, frutas y reglas propuestas para las demás plantas y productos de plantas.

Además, para que el producto pueda ser importado en los Estados Unidos, el bróker o el importador deberá solicitar un permiso de importación de USDA/APHIS, El permiso lo podrá solicitar en la página web de APHIS. Este permiso es exigido tanto para la fruta que ingresaran o transitaran por los Estados Unidos. En la página web de APHIS se encuentran los permisos, PPQ 585, PPQ 587, PPQ 546, PPQ 588, PPQ 621 y PPQ 586. Para este plan de exportación, como lo que se planea introducir al país son melones, entonces el que se deberá de usar es el PPQ 587, el cual es la aplicación para permiso de importación de plantas y productos de plantas, del cual se darán varias opciones y el de interés en este caso será el

de información de frutas y vegetales. Este permiso deberá de ser solicitado por todos los proveedores de frutas que desean entrar en el mercado estadounidense.

Para aplicar a este permiso el bróker o exportador debe de crear una cuenta en eAuthentication, la cual es un sistema de registro mediante el cual el cliente podrá tener acceso a las aplicaciones y servicios web del USDA por internet. Así mismo, posee varios niveles de autenticación, los ePermits requieren de un nivel de autenticación 2 para la mayoría de las aplicaciones. Cada persona deberá de tener su propio usuario.

Logística de exportación.

A la hora de realizar una exportación es necesario determinar el código del Sistema Armonizado (S.A) correspondiente a dicho producto ya que por medio de esta nomenclatura se podrá describir, codificar y clasificar ya sea una mercancía o un producto en el comercio internacional. (Naciones Unidas, 2012). A continuación, se detallará el código del melón:

Cuadro 3. Código del Sistema Armonizado del melón

Código de Partida	Designación de la mercancía
8.07	Melones, sandías y papayas, frescos.
Código SA	Designación de la mercancía
0807.11.00.00	Sandía
0807.19.00.00	Los demás (Melones)
0807.20.00.00	Papayas

Para realizar el transporte de la mercancía es necesario que la empresa cuente con contenedores refrigerados ya que el cantaloupe y el honeydew necesita temperaturas constantes de 36°F – 38°F y 45°F – 48°F respectivamente. En el siguiente cuadro se detallarán las dimensiones de los contenedores:

Cuadro 4. Dimensiones de un contenedor refrigerado

Tamaño	Peso lb.			Dimensiones Internas ft			Puertas Abiertas ft	
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Alto
20 pies	67,200	6,490	60,710	18' 1 7/8"	7' 5 7/8"	7' 3 1/2"	7' 6 1/8"	7' 5 1/8"
40 pies	74,960	10,140	64,820	37' 11 1/4"	7' 6 1/4"	7' 1"	7' 6"	7' 2 1/8"
40 pies HC	74,960	9,880	65,080	39' 11 7/8"	7' 6 1/8"	7' 10 1/2"	7' 6 1/8"	8' 5 1/8"

Fuente: SICTRA-NCAGROUP (2009).

De acuerdo con el artículo 11 del acuerdo ejecutivo número IHTT-02-2017, los pesos máximos permitidos dependerán del tipo de vehículo que se utilice y de la longitud para el transporte del melón se utilizara un vehículo C3 (tiene una longitud de 12 metros), por lo

que el límite máximo permitido para la carga es de 21,500 kilogramos. El peso deberá de ir distribuido de la siguiente manera: 5,000 kg en el primer eje, 8,250 kg en el segundo eje y 8,250 en el tercer eje.

Tipos de embarque marítimos. Tipo de embarque o estructura que se utilice dependerá de la carga que el exportador quiera enviar, por lo que se puede clasificar de la siguiente manera (Castro, R):

- FCL (Full Container Load): el contenedor es llenado y vaciado por el usuario, asumiendo este mismo el riesgo que este proceso implica. Además, esto significa que la carga estará destinada a un solo comprador.
- LCL (Less than a Container Load): se utiliza este tipo de embarque cuando la carga que se quiere enviar no es lo suficientemente grande como para llenar un contenedor. Este tipo de carga también es denominado como una carga ineficiente por lo que la carga se agrupará con otras cargas que vayan al mismo destino con el fin de llenar el contenedor. Es decir, que este tipo de contenedor es llenado y vaciado por la naviera.

Las estructuras optimas de embarque son:

- FCL/FCL (Full Container Load/ Full Container Load): significa que la carga de este contenedor será de un solo vendedor y estará consignada para un solo comprador.
- FCL/LCL (Full Container Load/ Less than a container Load): significa que la carga del contenedor será de un solo vendedor, pero estará consignada a varios destinatarios.

Incoterms. Uno de los cambios que se presentaron en los Incoterms 2010, es que estos se clasificaron en los incoterms multimodales y los que son de uso exclusivo para vías marítimas y fluviales navegables. Aunque el exportador sea libre de usar el que mejor se adapte a sus necesidades y a las del importador, se detallaran únicamente los incoterms que se utilizan para vías marítimas como: FAS, FOB, CFR y CIF (Business School EAE, 2019).

FAS (Free Alongside Ship): El uso más común de este incoterm es para transportar mercancías de carga a granel, que se encuentra en el muelle al lado del buque.

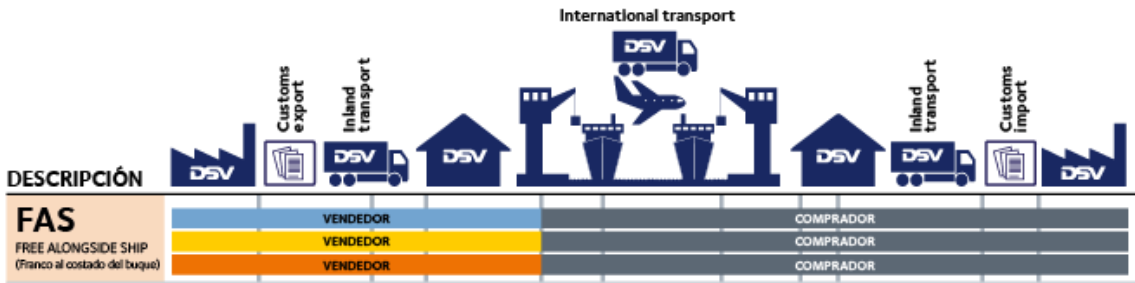


Figura 4. Incoterm FAS. Fuente: Incoterms 2010.

FOB (Free On Board): Se utiliza para el transporte de mercancías que no se incluyan en contenedores, como: palets, cajas, fardos, bidones, entre otros.

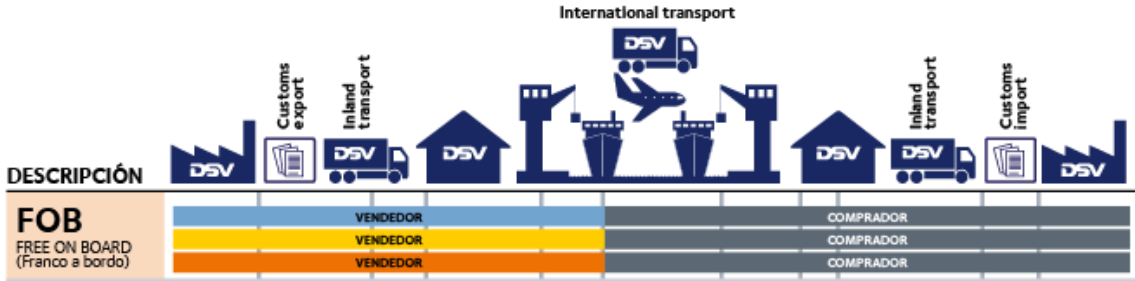


Figura 5. Incoterm FOB. Fuente: Incoterms 2010.

CIF (Cost, Insurance and Freight): Este incoterm es uno de los más utilizados para el transporte internacional, pero su uso debería de ser únicamente para el transporte marítimo o fluviales navegables.

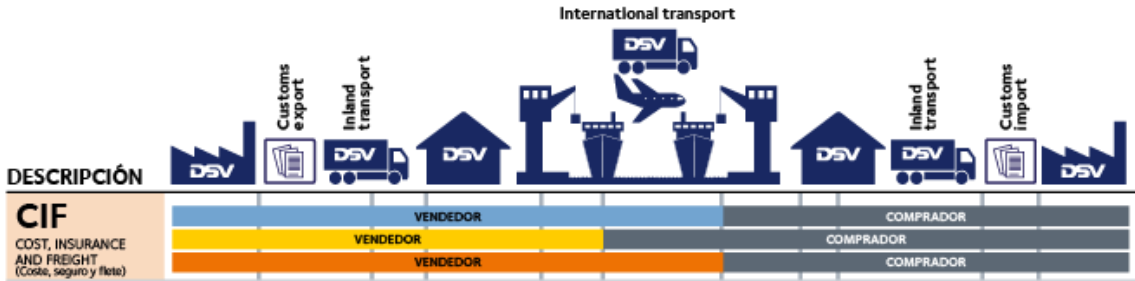


Figura 6. Incoterm CIF. Fuente: Incoterms 2010

CFR (Cost and Freight): Tiene las mismas implicaciones que el incoterm CIF, pero en este no es obligatorio el seguro, aunque es recomendable la contratación del mismo.

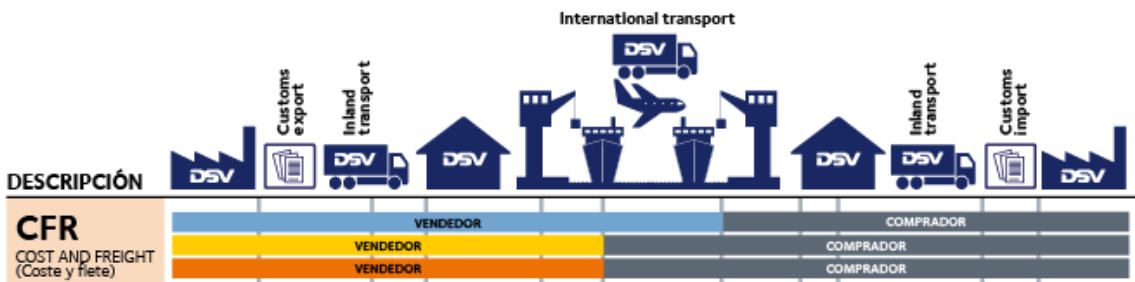


Figura 7. Incoterm CFR. Fuente: Incoterms 2010

Etiquetado y embalaje del melón.

Etiquetado de la fruta. Cuando lo que se quiere es exportar un commodity, en este caso el melón, el etiquetado tiene un proceso más sencillo debido a que la etiqueta no debe de llevar mucha información como lo es el caso de productos procesados. En este caso la etiqueta estará conformada por el país de origen del producto, marca y código de barras ubicado en el centro del melón. Esto ayudara a los supermercados a llevar un mejor control y manejo de la fruta.



Figura 8. Ejemplo etiquetado de la fruta. Fuente: Agripalma (2019).

Envases o cajas. Cada una de las cajas que conforman una paleta debe de llevar una etiqueta permanente y que las letras sean legibles e indelebles, además, deben de verse desde el exterior sin problema alguno. Cada etiqueta debe de tener la siguiente información:

- Nombre y variedad del producto
- País de origen.
- Número de lote.
- Número de unidades de cada caja (tamaño del melón es equivalente al número de unidades por caja).
- Tipo de presentación de la caja.



Figura 9. Ejemplo para etiquetado caja de melón. Fuente: FreshPlaza (2019).

Embalaje de las paletas. Para realizar el embalaje de la fruta con destino al mercado exterior, es necesario que la persona encargada de esta actividad se asegure que cada paleta lleve la siguiente información:

- País de origen de la fruta.
- Número de cajas de cada paleta.
- Calidad y tamaño de la fruta.
- Finca de la cual es procedente la fruta.
- Nombre de la empresa exportadora o empacadora.

En cada una de las paletas se deben de colocar dos etiquetas, estas irán pegadas en la parte superior de la paleta en esquinas opuestas, así mismo, deben de ir tres copias del código de barras de la paleta, esto para facilitarle el proceso de rastreabilidad al comprador.

Equipos necesarios para evaluar calidad.

Cuadro 5. Equipos necesarios para evaluar calidad

Equipo	Descripción
	Penetrómetro: modelo FT 327. Este aparato se utiliza para medir la firmeza o dureza de las frutas.
	Cuchillo I.
	Cuchillo II.
	Cuchillo III.
	Refractómetro: modelo ATAGO 2351 MASTER-53α. Este aparato se utiliza para medir la cantidad de sólidos solubles de la fruta (brix). Este modelo tiene un margen de error de ± 0.02 .

Agente aduanero. Uno de los mayores retos que se puede enfrentar una empresa a la hora de exportar a los Estados Unidos es enviar el producto en tiempo y forma para mantener satisfecho a su cliente, razón por la cual la aparición de los agentes aduaneros ha sido tan importante para las empresas ya que estos facilitan el proceso de despacho en las aduanas.

Una de las mayores dificultades que puede tener una empresa es la gran cantidad de papeleo que deben de hacer para realizar una exportación, dificultando los envíos de la empresa, pero para esto están los agentes aduaneros ya que estos se especializan en el manejo de los mismos. Además, las legislaciones cambian todo el tiempo lo que hace más difícil el proceso de transporte de las mercancías para las empresas debido a que es difícil para ellas mantenerse informadas de dichos cambios. Afortunadamente, este trabajo es más fácil para los agentes ya que estos tienen más contando en la industria que les informan cuando sucede un cambio, manteniendo a sus clientes informados de la documentación necesaria para realizar la exportación y del proceso de despacho de su producto (Comercio y aduanas, 2019).

Las funciones de un agente aduanal son (Rahman M, 2018):

- Verificar que el envío cumpla con los requisitos legales
- Organizan y envían la documentación necesaria
- Se aseguran de que los impuestos y aranceles de calculen y paguen correctamente (se detallan en la lista de empaque y la factura comercial)
- Clasificación arancelaria del producto a exportar
- Distribución (hacen negocios en nombre del importador, por lo que si estos hacen un fraude las dos partes se verán obligadas a compartir la violación)

Contratar a un agente aduanal puede lucir como una tarea fácil, pero en realidad no, es un proceso más complicado de lo que parece. Para que sea más sencillo para las empresas su contratación debe de tomar en cuenta lo siguientes (Business School EAE, 2017):

- **Comparar:** la empresa debe de buscar a agente que mejores tarifas, calidad y opiniones, para lo cual la empresa deberá de dedicarle tiempo para informarse. Debe de ser una persona que cuenta con una alta experiencia en el sector y de ser posible encontrar a uno que brinde facilidades de pago.
- **Priorizar la rapidez:** debe de ser un agente que realice los trámites aduaneros en tiempo y forma, ya que el retraso en el envío del producto puede significar la pérdida de un cliente, mala imagen o costo adicionales.
- **Buscar la eficiencia:** debe de ser un agente que reduzca los costos de almacén, prevenga las demoras, y lo más importante un agente que sea capaz de buscar solución a cualquier problema que se pueda presentar en el proceso de despacho de aduanas.

Caracterización del mercado.

El mercado estadounidense a comparación de otros mercados es un mercado muy exigente cuando se trata de alimentos, es por ellos que, para que los productores puedan conocer un poco más las exigencias de dicho mercado a continuación se detallaran las características del consumidor y los diferentes grados de calidad del melón que existen.

Características del consumidor estadounidense. Antes de definir las características del consumidor se explicará la diferencia que existe entre el consumidor y el comprador, ya

que ambos son términos que las personas tienden a pensar que significan lo mismo, cuando en realidad no es así.

Características del consumidor. De acuerdo con la RAE, define ambos términos de la siguiente manera:

- **Consumidor:** persona que adquiere productos de consumo o utiliza ciertos servicios.
- **Comprador:** persona destinada a comprar diariamente los comestibles necesarios para el sustento de una casa o familia.

Con las definiciones anteriores se puede decir que, el consumidor es quien adquiere un producto no con fines de reventa, sino para su propio uso. En vista que es el último destino del producto los esfuerzos del departamento de mercadeo de una empresa van dirigidos a ellos. Mientras que, el comprador es quien independientemente de que consuma el producto o no se encarga de transferir dinero al vendedor para adquirir un producto determinado. Un consumidor no es necesariamente un comprador, tal es el caso de los minoristas, distribuidores y mayoristas, como parte de canal de distribución estos compran el producto para luego revenderlo al consumidor final.

En el caso de que una persona obtenga un producto o servicio gratis este se convierte en consumidor y no en comprador, ya que no paga por la adquisición de ese producto o servicio.

- Un factor clave para los consumidores estadounidenses es el bienestar, debido a que, las personas estadounidenses son personas más conscientes de que llevar una alimentación sana les dará una vida más saludable. El consumidor americano pertenece al grupo de personas que productos libres de azúcares, grasas transgénicas, y aditivos químicos, es un consumidor dispuesto a probar nuevos productos, pero no deja de ser exigente. Sin embargo, es un consumidor que valora los productos por su calidad, no por el precio de los mismos, si el producto que la empresa ofrece es novedoso, funcional, eco amigable y orgánico tendrá mayores posibilidades de ser aceptado en el mercado estadounidense.
- El mercado estadounidense presenta una tendencia por la internacionalización, por lo que estos tienen un alto interés por productos de otros países, gracias a que el consumidor americano cada día usa más las redes sociales y otras innovaciones con el fin de eliminar las barreras geográficas, lo que le permite conocer nuevos productos e interesarse por ellos.
- En cuanto a la gastronomía, el mercado estadounidense tiene mayor disponibilidad en comparación a otros mercados, ya que esto les dará una mayor variedad de opciones a la hora que tengan que elegir un alimento y de esta manera comerán más saludable.
- Los consumidores están altamente interesados en conocer el origen, preparación y beneficio de cada producto.
- El día a día del estadounidense transcurre de manera rápida por lo que estos buscan soluciones más rápidas para satisfacer sus necesidades, pero al mismo tiempo esperan que la calidad no se vea afectada. Es por ello, que las ventas por internet han

incrementado ya que es mucho más fácil para ellos hacer sus pedidos por internet que ir personalmente a buscar lo que necesitan, por lo que los proveedores y vendedores deben de tener sitios web para facilitar el proceso de compraventa y que los consumidores tengan más opciones a la hora de efectuar un pedido.

- Después de la crisis financiera del 2008, los consumidores americanos se han vuelto más cautelosos, en cuanto a cómo gastan sus ingresos y ahorros. Por esta temática es que los estadounidenses invierten en productos que les aseguren una mejor vejez y como factores para decisión de compra optan por adquirir productos que contenga vitaminas, minerales, suplementos alimenticios, cosméticos y productos antienvjecimiento (PROCOLOMBIA, 2019).

Grados de calidad del melón. De acuerdo con la ISO 9000, la calidad se puede definir como el grado en el que un conjunto de características inherentes a un objeto ya sea, un producto, persona, proceso, servicio, sistema, recurso u organización, cumple con los requisitos. Sin embargo, en el área de las importaciones o exportaciones cabe destacar que la calidad de un producto o los requerimientos de calidad que el producto que se ha seleccionado tenga, dependerá del mercado objetivo. Ya que, calidad para un consumidor estadounidense no será calidad para un consumidor europeo o japonés, los requerimientos de calidad serán establecidos conforme a las exigencias del consumidor final.

Quien determina la calidad del producto es el consumidor final, las cadenas de distribución estadounidenses deberán identificar la calidad que los consumidores desean adquirir, haciendo lo posible por cumplir con dichos requerimientos. Los estándares de calidad de los estados unidos son definidos por el Servicio de Comercialización Agrícola (AMS, por sus siglas en inglés) del USDA. Determinan la calidad por medio de inspecciones y revisiones a los productos importados, además, son los encargados del desarrollo de normas nacionales de fruta y de la realización de auditorías de salud alimentaria, por medio del apoyo de la cadena de suministros de la industria alimentaria de Estados Unidos.

La calidad de los productos es un factor clave en cada una de las industrias, pero en esta ocasión se enfocará en la industria de frutas, vegetales y cultivos especiales, ya que representa un elemento fundamental para la resolución de las disputas que se enfocan en la calidad del producto.

El AMS del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) han determinado ciertos requisitos para que un producto (en este caso, el melón) se pueda clasificar de acuerdo con los requerimientos de calidad que este cumpla. A continuación, se detallará cada uno de los requerimientos que el melón debe de cumplir para posicionarse dentro de una de las categorías.

Cuadro 6. Grado de calidad de las variedades Cantaloupe y Honeydew

Variedad	Grado de calidad	
	Cantaloupe	Honeydew
U.S Fancy	x	
U.S No. 1	x	x
U.S Commercial	x	x
U.S No. 2	x	x
Unclassified		x

El cantaloupe se divide en los siguientes grados de clasificación:

- **U.S Fancy (U.S Fino):** melones que cumplen con los requerimientos de U.S No. 1, excepto aquellos que:
 - Calidad interna muy buena
 - Apariencia uniforme.
- **U.S No. 1:** melones con buena cavidad interna, y maduros (pero no demasiado maduros, blandos o se han marchitado), bien formados, buena redecilla, y estén libres de caries y quemaduras solares, libre de daños causados por cavidad líquida, suciedad, moho de la superficie u otras enfermedades, libre de afis u otros insectos, cicatrices, grietas, áreas hundidas, manchas de tierra, hematomas o medios mecánicos, entre otros.
- **U.S Commercial:** melones con buena cavidad interna, y maduros (pero no demasiado maduros, blandos), bien formados y bien provistos de redes, libres de descomposición, quemaduras solares, libre de daños causados por cavidad líquida, quemaduras solares, suciedad, pliegue en la superficie o de otra índole, afis u otros insectos, cicatrices, grietas, áreas hundidas, manchas de tierra, hematomas o medios mecánicos, entre otros.
- **U.S No. 2.** melones con buena cavidad interna, y maduros (pero no demasiado maduros, blandos), Que estén bien formados y cuente con una redecilla bien formada, libres de descomposición, libres de daños graves por cavidad líquida, quemaduras solares, suciedad, libre de moho en la superficie u otra enfermedad afis u otros insectos, cicatrices, grietas, áreas hundidas, manchas de tierra, hematomas o medios mecánicos, entre otros.

Tolerancias que se aplican a cada uno de los grados de la clasificación del cantaloupe.

- **U.S Fancy (U.S Fino):** con el fin de permitir variaciones inherentes a la clasificación adecuada y el manejo de esta, se permitirá, excepto que estas tolerancias no serán aplicadas a los requisitos de cavidad interna y uniformidad de la apariencia. Las tolerancias se aplicarán en el punto de embargo y en la ruta o destino.

En el punto de envío: 8% para los cantaloupes que no cumplan con los requisitos de este grado. Además, no se permitirá más del 4% para los defectos que causan grandes daños, incluso en esta última cantidad no se permitirá más de la mitad del 1% de melones afectados por moho o la descomposición.

En la ruta o destino: 12% para cantaloupes que no cumplan con los requisitos de este grado, no se debe de permitir el acceso de fruta con los siguientes porcentajes para los defectos enumerados.

- 8% para cantaloupes que no cumplan con las especificaciones de este grado debido a daños permanentes.
 - 6% para los cantaloupes que están gravemente dañados, incluyendo no más del 4% de melones dañados por daños permanente y no más del 2% de melones dañados por descomposición.
- **U.S No.1:** se permitirá el conteo para permitir variaciones relacionas con la clasificación adecuada y el manejo de las siguientes tolerancias, por lo que se permitirá el conteo, pero estas tolerancias no se aplicaran a los requisitos que están relacionados con la calidad interna. Las tolerancias se aplicarán en el punto de embarque y en la ruta o destino.

En el punto de envío: 8% para los cantaloupes de cualquier lote que no cumplan con los requisitos de este grado. Además, en esta cantidad se aceptará no más del 4% para los defectos que causan daños graves, y dentro del 4% para los defectos no se permitirá más de la mitad del 1% para melones que se vean afectados por la descomposición o el moho.

En la ruta o destino: 12% para cantaloupes que no cumplan con los requisitos de este grado, no se debe de permitir el acceso de fruta con los siguientes porcentajes para los defectos enumerados.

- 8% para cantaloupes que no cumplan con las especificaciones de este grado debido a daños permanentes.
 - 6% para los cantaloupes que están gravemente dañados, incluyendo no más del 4% de melones dañados por daños permanente y no más del 2% de melones dañados por descomposición.
- **U.S Commercial:** se permitirá el conteo para permitir variaciones relacionas con la clasificación adecuada y el manejo de las siguientes tolerancias, por lo que se permitirá el conteo.

En el punto de envío: 16% para los cantaloupes de cualquier lote que no cumplan con los requisitos de este grado. Incluyendo en esta cantidad no más de los siguientes porcentajes enumerados:

- 12% para cantaloupes que no cumplan con las especificaciones de este grado debido a defectos de la condición.

- 4% para cantaloupes gravemente dañados, y dentro de este porcentaje no se permitirá más de la mitad del 1% por melones dañados por moho o descomposición.

En la ruta o destino: 24% para cantaloupes en cualquier lote que no cumplan con los requisitos de este grado. Incluyendo en esta cantidad no más de los siguientes porcentajes para los defectos enumerados:

- 16% para cantaloupes que no cumplan con las especificaciones de este grado debido a daños permanentes.
- 12% para cantaloupes que no cumplan con los requisitos debido a defecto de condición.
- 8% para melones gravemente dañados, incluyendo no más del 4% para melones que gravemente dañados por defectos permanentes y no más del 2% por melones afectados por la descomposición.

- **U.S No. 2:** Para permitir variaciones relacionadas con la clasificación y el manejo de las siguientes tolerancias, se permitirá:

En el punto de envío: 8% para cantaloupes en cualquier lote que no cumplan con los requisitos de este grado. Incluyendo no más de la mitad del 1% de los melones dañados por descomposición o moho.

En la ruta o destino: 12% para cantaloupes en cualquier lote que no cumplan con los requisitos de este grado. Incluyendo en esta cantidad no más de los siguientes porcentajes para los defectos enumerados:

- 8% para cantaloupes que no cumplan con las especificaciones de este grado debido a daños permanentes.
- 2% de melones dañados por la descomposición.

Aplicación de la tolerancia.

Las muestras se encuentran sujetas a la limitación de que, siempre que los promedios de todo el lote se encuentren dentro de las tolerancias especificadas para el grado en que fueron clasificadas. El lote no debe de tener más del doble de cualquiera de las tolerancias especificadas en cada lote. Excepto, que se presente el caso en el que se permitan dos muestras defectuosas en cualquiera de los paquetes.

El honeydew se divide en los siguientes grados de clasificación.

- **U.S No. 1:** Melones maduros, firmes y bien formados, libres de deterioro y daños causados por la suciedad, libre de macha por el afís, mancha de óxido, moretones grietas, quemaduras solares, insectos, enfermedades u otros medios.
- **U.S. Comercial:** Melones que cumple con los requisitos de los melones U.S No.1, excepto por el:
 - Aumento a la tolerancia por defectos.

- **U.S No.2:** Melones maduros, firmes, bien formados, libre de descomposición y libres de daños graves causados por cualquier causa.
- **Unclassified:** Melones que no han sido clasificados en ninguno de los grados anteriores. El término “unclassified,” no es un grado de clasificación de los melones, pero se proporcionó para demostrar que no se ha aplicado ninguna calificación al lote.

Tolerancias que se aplican a cada uno de los grados de clasificación del honeydew.

Se permitirá el conteo para permitir variaciones relacionadas con la clasificación y el manejo adecuado en cada una de las clasificaciones anteriores. A continuación, se especificará las tolerancias que se aplicaran en cada uno de los grados anteriores.

- **U.S No.1:** 10% para los melones que no cumplan con los requisitos que se especifican en el grado. Además, no se permitirá más de la mitad, o del 5% por defectos que causen daños graves, incluyendo dentro del 5% no más de la mitad del 1% de melones afectados por la descomposición.
- **U.S Commercial:** 20% para los melones que no cumplan con los requisitos que se especifican en el grado. Además, que no se permitirá más del 5% (un cuarto del 20%) de defectos que causan daños graves, y dentro del 5% no se permitirá más del 1% de melones afectados por descomposición.
- **U.S No.2:** 10% para los melones que no cumplan con los requisitos que se especifican en el grado. Y no se permitirá más del 1% de melones afectados por descomposición.

Aplicación de la tolerancia.

Para las tolerancias del 10% o más, los paquetes individuales no deberán de tener más de 1-1/2 veces las tolerancias especificadas. Cuando un paquete contenga 15 muestras o menos, cualquiera de los paquetes no deberá de tener más del doble de las tolerancias especificadas, al menos que se presente el caso que una muestra defectuosa del paquete sea permitida. Así mismo, las tolerancias se aplicarán, si el promedio de las muestras de los lotes queda dentro de las especificaciones de cada grado.

Para las tolerancias menores al 10%, los paquetes individuales no deberán tener más de las tolerancias especificadas. Excepto, en el caso que una muestra defectuosa pueda estar permitida en cualquiera de los paquetes, siempre que el promedio para todo el lote este dentro de las tolerancias específicas para el grado.

Al momento de que una empresa quiere exportar un producto, no debe de preocuparse solamente por los requisitos de calidad, sino que también debe de preocuparse por el etiquetado del producto. De acuerdo con la ley de etiquetado de origen de un país (COOL, por sus siglas en ingles), tanto los minoristas, vendedores de abarrotes, supermercados como tiendas de almacenes de clubes deben de etiquetar sus productos, facilitando información a sus clientes, y de esta manera será más fácil para los clientes tomar una

decisión al momento de la compra. Por lo que, el importador americano se puede sentir en la libertad de solicitar etiqueta en los productos al momento de llegar a un acuerdo y proceder a la firma del contrato

Cuando lo que se quiere es exportar un commodity, en este caso el melón, el etiquetado es un proceso más sencillo, ya que, la etiqueta no debe de llevar tanto información, como es el caso de un producto procesado. En el commodity, en la etiqueta se deberá de colocar el país de origen del producto, marca y código de barras ubicado en el centro del melón. Lo que ayuda a los supermercados a llevar un mejor control y manejo de la fruta.

Búsqueda de clientes.

La búsqueda de clientes es uno de los pasos más importantes al momento de establecer una empresa, y más importante aun cuando lo que se quiere es exportar una mercancía o producto ya que el activo más grande que una empresa puede poseer son sus clientes. Es decir, sin sus clientes una empresa no podrá alcanzar el éxito por lo que debe de ser cuidadosa al momento de buscarlos.

Algunas fuentes en donde el exportador puede crear su cartera de clientes son:

- **Navieras:** Son una buena fuente debido a que estas tienen años trabajando con empresas que se dedican a la exportación de mercancías o productos, por lo que si el exportador se pone en contacto con una naviera esta posiblemente le podría dar una base de datos posibles clientes que estén interesados en el producto que el exporte.
- **Ferias:** Por medio de las ferias los exportadores pueden dar a conocer el o los productos que estos desean comercializar en el mercado exterior, las ferias representan una buena oportunidad en la búsqueda de nuevos clientes debido a que asiste un gran número de personas a estos eventos. Además, para aprovechar esta actividad al máximo el vendedor o expositor debe de seguir ciertas etapas:
 - **Abordar al posible cliente:** En esta etapa se determina el interés que la persona pueda tener en el producto que se está promocionado, en caso de que esta se muestre interesada, la pregunta a formular dependerá del tipo de cliente que esta sea, como: el activo (el que se acerca al stand y realiza una pregunta, el vendedor debe de mantener el control de la conversación siempre), el indeciso (se le debe de realizar una pregunta intrascendente, como: ¿Encontró lo que buscaba?) y el pasivo (el que no se detiene en el stand y se debe de esperar a cualquier despiste que este tenga para abordarlo).
 - **Calificar:** En esta etapa se debe de determinar qué tipo de posible cliente está en el stand, es decir, que cargo ocupa en la empresa para la cual trabaja y sobre todo cual es el poder de decisión de compra que tiene.
 - **Presentación:** El vendedor debe de tener mucha dedicación en esta etapa ya que es donde se presentarán los beneficios con que cuenta el producto con el fin de crear la necesidad de compra en el cliente, además, el vendedor debe de tener claro que no debe de extender demasiado el tiempo por cliente ya que puede perder otros clientes.

- **El cierre:** No se debe de prolongar esta fase, un minuto es más que suficiente ya que si el vendedor se relaja es aquí donde se producen los errores más grandes del proceso de ventas. Es aquí donde se archiva el contacto del cliente y se pasa al siguiente.
- **En internet:** el internet es una forma eficiente para atraer nuevos clientes en el extranjero debido a que por medio de él se puede hacer campañas publicitarias a un menor costo ya que algunas de ellas son gratuitas. Una de las maneras para atraer cliente es establecer una relación con ellos por medio de una página web, Además, se podrá mantener a los futuros clientes informados acerca del o los productos que ofrezca la empresa.
- **A base de remisión por contactos:** Referencias personales, recomendaciones o marketing boca a boca.

Términos de pago internacional.

Una de las interrogantes más grandes que tiene una persona a la hora de entrar al mercado internacional es, cual es el método de pago más conveniente ya sea para el vendedor (exportador) o para el comprador (importador). Por método de pago entiéndase el intercambio de un bien o producto que existe entre el vendedor y el comprador de países diferentes (Universidad de Icesi, 2019). Los principales medios de pago internacional son:

- Pago anticipado
- Pago directo
- Cobranzas documentarias
- Carta de crédito

La elección del método de pago que más convenga a ambas partes dependerá de:

- Nivel de confianza entre el vendedor y el comprador
- Frecuencia y tamaño de las operaciones
- Términos de negociación
- Costo bancario por la utilización de ese instrumento
- Normas legales de los países involucrados en dicha transacción

Pago anticipado. Es un medio de pago que tal y como su nombre lo indica en donde el vendedor recibe el pago de la mercancía que envía antes de que esta llegue a las manos del comprador, lo que le dará oportunidad al exportador de cubrir los gastos que representan el envío de la mercancía sin ningún problema. Sin embargo, este tipo de transacciones no se recomienda en una relación exportador-importador dado que representa un alto riesgo para el comprador. El uso de este medio de pago solo es recomendado en ciertas relaciones, como cuando se es el único vendedor de cierto bien.

Pago directo. Por este medio de pago el comprador le paga la mercancía al vendedor por medio de una entidad bancaria, pero esta no hace ninguna intervención en el proceso de exportación de la mercancía, este tipo de pago se realiza cuando el importador ha

establecido pagarle al contado al exportador, por medio de: Cheques, giro o transferencia u orden de pago.

Cobranza bancaria. En este medio de pago el vendedor debe de entregar a una entidad financiera ya sea documentos financieros (letras de cambio) o documentos comerciales (lista de empaque, documentos de transporte, facturas, etc.), con el propósito de que dichos documentos lleguen al importador cuando el exportador se lo pida a la entidad financiera, ya sea como contra pago o contra aceptación, en otras palabras, como previa aceptación o pago de una letra de cambio. Dentro de este tipo de medio de pagan se identifican dos tipos de situaciones: 1) documento de pago y 2) documento de aceptación. Que una entidad financiera intervenga en el acuerdo entre el vendedor y el comprador no indica que este servirá como una garantía para el acuerdo o pacto que existe entre ambos.

Carta de crédito. Es un medio de pago por medio del cual el comprador en la exterior contrata a un banco en el exterior, para que este realice el pago en el país de residencia del vendedor. Además, es uno de los medios de pago más utilizado en los negocios a nivel internacional debido a que cuenta con condiciones de equilibrio y garantías tanto como el exportador como para el importador. La garantía que ofrece para el exportador es que el pago por parte del comprador es respalda por una entidad financiera, y la garantía que ofrece para el importador es la garantía del embarque de la mercancía o producto.

Además, existen otros medios de pago, como:

Cuenta abierta. En este medio de pago las mercancías o productos son enviados al importador antes de que este realice el pago, por lo que es uno de los medios de pago más conveniente para el comprador, pero representa un alto riesgo para los vendedores cuando se habla en términos de flujo de efectivo (cash flow). El comprador tendrá un periodo de 30, 60 o 90 días para efectuar el pago completo de la transacción, este tipo de cuenta se recomienda utilizarla solo cuando el vendedor tiene compradores con una alta reputación, cuando la confianza entre comprador y vendedor es muy alta o cuando las exportaciones tienen un mínimo riesgo, es decir, que representan un valor relativamente bajo.

Consignación. En este medio de pago el importador solo está obligado a pagar la mercancía luego de que este la haya vendido al consumidor final, por lo cual el comprador se verá obligado a gestionar la venta de la mercancía. En otras palabras, este medio de pago consta del acuerdo por medio del cual el vendedor seguirá siendo el propietario de la mercancía hasta que esta haya sido vendida por el comprado al cliente final. La consignación solo se recomienda cuando la relaciones entre el exportador y el importador es alta o cuando intervienen distribuidores y proveedores que cuenta con una alta reputación.

Considerando el alto riesgo que la consignación implica para el vendedor, este debería de asegurarse de tener una buena cobertura por medio de un seguro, que sea capaz de cubrir tanto el valor de la mercancía durante el transporte como cualquier daño que este pueda sufrir por impagos de la mercancía.

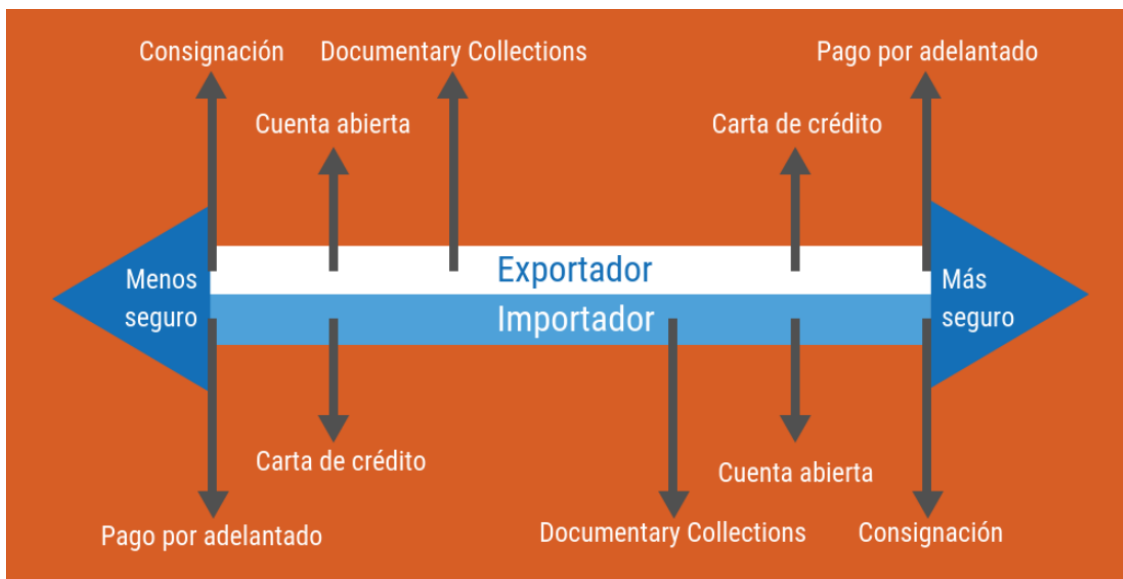


Figura 10. Medios de pago según el riesgo que representa.

Fuente: iContainers (2019).

Consideraciones adicionales.

Cuadro 7. Ferias alimentarias en Estados Unidos

Feria	Mes
Engredea	Marzo
FMI Connect	Junio
United Fresh Produce Innovation	Junio
TRA Marketplace	Julio
IFT Annual Meeting & Food Expo	Julio
Expo Comida Latina California	Agosto
Americas Food & Beverage Show	Septiembre
Natural Products Expo East	Septiembre
PMA Fresh Summit	Octubre
Process Expo	Octubre

Leyes especiales.

Inspecciones federales - Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP). La CBP es un ente encargado de que los requisitos establecido por el APHIS y el FDA se cumplan, permitiendo el ingreso de las frutas y vegetales a los Estados Unidos. La CBP libera los productos o mercancías, cuando está satisfecho con las pruebas que ha realizado, es decir, las libera una vez que ha comprobado que el producto cumple con todas las reglamentaciones impuestas por los Estados Unidos. Además, se deben de asegurar que la notificación previa ha sido enviada por la FDA, de no ser así los productos no podrán ser

liberados por la aduana. Por lo que, es de vital importación que la certificación que contiene el número de la notificación previa llegue junto con el resto de los documentos de entrada.

Una vez que el producto llega a su destino (Estados Unidos) la FDA toma una muestra para comunicarle a la CBP el estado del producto, si uno de los productos no cumple con uno de las reglamentaciones establecidas, el producto será incautado por la FDA. Posteriormente, el dueño de la mercancía recibida una notificación, sin embargo, para que este pueda recibir información acerca del estado del producto que se le ha incautado este deberá de realizar una llamada al número que se menciona en dicha notificación o al número principal de operaciones y políticas de importación (CBP, 2014).

Las inspecciones de los bienes y documentos son realizadas para determinar:

- Bien de las mercancías a efectos de aduana y su estado imponible.
- Si están marcados en la forma requerida (en caso de que la mercancía o producto deba de ir marcado con su país de origen o deba de contar con algún etiquetado en especial).
- Si contiene artículos prohibidos.
- Si las mercancías están facturadas correctamente.
- Si existe exceso o escases en los bienes facturados.
- Si el contenido contiene narcóticos ilegales.

Para llevar a cabo las inspecciones el director del puerto es el encargado de designar muestras representativas de la carga a lo oficiales de CBP, quienes se encargarán de examinar la muestra y determinar si el producto cumple con los requisitos establecidos por la ley. Por ejemplo, los alimentos y bebidas que no sean aptos para el consumo humano no cumplirán con dichos requisitos impuestos por la Administración de Alimentos y Medicamentos.

La entrada de bienes para consumo, se puede decir como un proceso que consta de dos partes. El primero de ellos consta en presentar los documentos necesarios para que los entes encargados de la CBP determinen si los productos que se quieren importar son aptos o no, y de esta manera, proceder a liberarla de su custodia. El segundo proceso se basa en llenar documentos que contienen información acerca de la evaluación de impuestos y fines estadísticos. El exportador puede realizar ambos procesos por vía electrónica, mediante el programa de Interfaz de Agente Automatizado (ABI, por sus siglas en ingles) y el programa de Sistema Comercial Automatizado (ACS, por sus siglas en ingles).

Además, es importante mencionar que los documentos de entrada necesarios para que un producto entre a los Estados Unidos deben de ser llenados en el lugar especificado por el director del puerto dentro de los 15 días calendarios, los cuales comenzarán a contar el día que la carga llegue al puerto de entrada de los estados unidos. Estos documentos son:

- Manifiesto de entrada (CBP form 7533) o la solicitud y permiso especial para la entrega inmediata (CBP form 3461) u otras formas de liberar mercancías requeridas por el director del puerto.
- Evidencia del derecho de entrada.

- Factura comercial o la factura proforma en caso de que la factura comercial no se pueda producir.
- Lista de embalaje.
- Otros documentos que sean necesarios para determinar que la mercancía es admisible en el país.

En el caso de que la mercancía se libere de la custodia del CBP al momento de la entrada, se debe de presentar un resumen de entrada para el consumo y los derechos que se han estimado, además, estos deben de enviarse al puerto de entrada dentro de los diez días hábiles posteriores a la entrada de la mercancía.

Ley PACA. La ley PACA (Perishable Agricultural Commodities Act) es una ley que facilita el comercio justo para ambas partes en el proceso de comercialización de frutas y hortalizas frescas y congeladas en el comercio interestatal y exterior. El objetivo principal de la ley es asegurar que los importadores de frutas o vegetales frescos obtengan lo que pagaron y que a los exportadores se les pague por el producto que vendieron, incluso si se presente alguno de los casos siguientes, 1) el comprador se declare en bancarrota o 2) se rehúse a pagar por el producto recibido (Agricultural Marketing Service, 2019).

Para la obtención de la licencia PACA se debe de realizar el trámite a través del USDA, y tiene un costo de HNL 24,676 anuales, además, se realiza un cargo adicional de HNL 14,880 por cada sucursal o local comercial que tenga la empresa instalada en territorio estadounidense. La tarifa que se paga anualmente no puede exceder de HNL 198,400 sin tomar en cuenta el volumen de la operación comercial. Además, aunque la empresa no cuente con la licencia PACA, sus operaciones de igual manera se regularán bajo esta ley y la empresa podrá ser sometida a una multa hasta de HNL 29,760 por cada infracción y HNL 8,680 por cada día que esta continúe.

Una de las ventajas de que la empresa tramite esta licencia es que la empresa será protegida por medio del fideicomiso PACA en caso de que la empresa a la cual se vende se declare en bancarrota o cese de pagarle, además, le dará a la empresa una imagen de que la empresa es confiable y cumple tanto con las obligaciones contractuales como legales (RTS Financial, 2017).

Validación del manual.

Para dar fe sobre la utilidad de este manual se programó una entrevista con un agente aduanero de una entidad muy reconocida en Honduras, misma que cuenta con operaciones a nivel internacional.

La meta de realizar la entrevista fue validar que la información presentada en el manual fuese la necesaria para cumplir con el objetivo planteado. Luego de hacer la presentación el Agente Aduanero indicó comentarios muy positivos acerca del material, a continuación, se describen:

“Percibo que está tocando los temas de mayor interés y quien lea este manual podrá aclarar muchas dudas sobre lo que son exportaciones a los Estados Unidos”.

“A mi parecer y por mi experiencia considero que ofrece una herramienta muy utilitaria, lo más importante es que el orden presentado brinda mayor facilitación para captar claramente lo que se pretende proyectar”.

“Para una persona que no conoce a ciencia cierta sobre la manera en cómo se debe operar para formarse de manera organizada, este manual indica prácticamente las bases para portar una empresa y esto es muy importante”

“En aduanas hemos trabajado con clientes que envían Melón a los Estados Unidos, por los casos ocurridos he detectado que lo han hecho de manera empírica ya que puestos en el lugar para iniciar con el proceso de exportación, obvian un documento (o quizá no se preparó de la manera correcta). Este manual debería ser estudiado por todo aquel con interés de incursionar en este negocio, en lo personal no había tenido contacto con una herramienta que presentara toda esta información”.

En conclusión, sobre esta actividad la entrevista fue un éxito en vista que el contenido del presente documento facilita el tipo de conocimiento que se pretende proporcionar a los productores hondureños.

4. CONCLUSIÓN

- Los pasos para realizar una exportación son: Establecerse como empresa en Honduras, requisitos de exportación, requisitos en Estados Unidos, logística de exportación, caracterización del mercado, búsqueda de clientes y algunas consideraciones adicionales (ferias alimentarias de los Estados Unidos, ley paca e inspecciones federales).

5. RECOMENDACIONES

- Tomar en cuenta que este manual da a conocer los documentos necesarios para realizar exportaciones y los requisitos que se deben de cumplir para que la fruta ingrese a los Estados Unidos; se requiere de la contratación de Agente Aduanero, ente que tomará la responsabilidad de realizar la exportación con destino a los Estados Unidos de América una vez que los documentos originales y contenedores con la fruta ingresen a la aduana hondureña.
- Realizar el envío de un producto diferente al melón, este manual le podrá ser de ayuda en cuando a la documentación necesaria y a los requisitos exigidos por el mercado estadounidense. No obstante, este deberá indagar información como ser: código armonizado, grados de calidad y declaraciones adicionales exigidas para (fruta o vegetal a exportar), entre otros.

6. LITERATURA CITADA

- Arce, R. S. (2007). *Guía práctica de distribución agroalimentaria en mercados internacionales: terceros países*: Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha. Recuperado de <https://books.google.hn/books?>
- Cardozo, D., Diz, L. y Lombardo, E. (2015). El Sistema Armonizado (SA) para la Clasificación de la Mercadería.
- Cornell University. (2019). Produce Safety Rule. Retrieved from: <https://producesafetyalliance.cornell.edu/food-safety-modernization-act/produce-safety-rule/>
- Deloitte. (2018). ¿Como hacer negocios en Honduras? Guía del inversionista. Recuperado de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/hn/Documents/tax/doingbusiness/Haciendo-Negocios-Honduras-2018.pdf>
- Food and Agricultural Organization (FAO). 2019. Crops (en línea). Disponible en: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC/visualize>
- Food and Drug Administration, (2019). Food Safety Modernization Act (FSMA). Retrieved from: <https://www.fda.gov/food/guidance-regulation-food-and-dietary-supplements/food-safety-modernization-act-fsma>
- Food and Drug Administration, (2019). Frequently Asked Questions on FSMA. Retrieved from: <https://www.fda.gov/food/food-safety-modernization-act-fsma/frequently-asked-questions-fsma>
- Foreign Quarantine Notices, 7 C.F.R pt. 3 (2018)
- FreshPlaza. (2018). El interés por los melones de especialidad disminuye en los Estados Unidos. Recuperado de: <https://www.freshplaza.es/article/3116106/el-interes-por-los-melones-de-especialidad-disminuye-en-los-estados-unidos/>
- Gutierrez, V. (2015). Conocimiento de embarque marítimo. Disponible en: <https://docplayer.es/3699684-Conocimiento-de-embarque-maritimo.html>
- ITC. (2018). Retrieved from Trade statistics for international business development: <https://trademap.org>
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). *Marketing* (14a ed.). México: Pearson Educación.
- L, H. C. (2017). *Manual de manejo agronómico*. Santiago, Chile: Patricio Abarca R.
- Luer, C. (2016). Merca 2.0. 4 factores claves para generar valor agregado. Disponible en: <https://www.merca20.com/4-factores-clave-generar-valor-agregado/>

- PROCOLOMBIA (2019): TLC Colombia - EEUU: Características del mercado y el consumidor. Disponible en: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/conozca-estados-unidos/caracteristicas-del-mercado-y-el-consumidor>
- PROHONDURAS (2019): Alianzas Públicas - Privada. Disponible en: <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/43-constitucion-de-una-empresa/83-permisos-de-operacion-alcaldia>
- PROHONDURAS (2019): Obtención de Escritura Pública. Disponible en: <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/obtencion-de-escritura-publica>
- PROHONDURAS (2019): Registro Mercantil en la Cámara de Comercio. Disponible en: <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/constitucion-de-una-empresa/registro-mercantil-en-la-camara-de-comercio>
- PROHONDURAS (2019): Como Exportar: Pasos para Exportar. Certificado Fitosanitario. Disponible en: <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/exportaciones-hacia-centro-america/certificaciones-fitosanitario>
- PROHONDURAS (2019): Obligaciones Fiscales de una Empresa. Registro Tributario Numérico (RTN). Disponible en: <http://www.prohonduras.hn/index.php/espanol/registro-tributario-nacional-numerico-rtn>
- Registrar Corp. (2019). Become a preventive Controls Qualified Individual (PCQI). Retrieved from: <https://www.registrarcorp.com/pcqi-training/>
- Soria, J. V. (2017). *Cultivos hortícolas al aire libre*. Cajamar Caja Rural.
- U.S. Customs and Border Protection. 2014. Importing into the United States. Retrieved from: <https://www.cbp.gov/document/publications/importing-united-state>
- U.S Food and Drugs Administration. 2018. Prior Notice Overview and Background. Retrieved from: <https://www.fda.gov/food/importing-food-products-united-states/prior-notice-overview-and-background>
- U.S Food and Drugs Administration. 2018. Importing Food Products into the United States. Retrieved from: <https://www.fda.gov/food/food-imports-exports/importing-food-products-united-states>
- United States Department of Agriculture. Agricultural Marketing Service of Agriculture. 2018. Section 8e & Imports. Retrieved from: <https://www.ams.usda.gov/rules-regulations/section8e>
- United States Department of Agriculture. Agricultural Marketing Service. 2008. United States Standards for Grades of Cantaloupes. Retrieved from: https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/Cantaloup_Standard%5B1%5D.pdf

- United States Department of Agriculture. Animal and Plant Health Inspection Service. 2012. importación de alimentos y productos agrícolas en los Estados Unidos. Retrieved from: https://www.aphis.usda.gov/publications/plant_health/2012/importing_food_spanish.pdf
- United States Department of Agriculture, Animal and Plant Health Inspection Service. 2018. Commodity Import Approval Process. Retrieved from: https://www.aphis.usda.gov/aphis/ourfocus/planthealth/import-information/commodity-import-approval-process/ct_commodity_import_approval_process
- United States Department of Agriculture, Animal and Plant Health Inspection Service. 2019. Plant Health Permits. Retrieved from: <https://www.aphis.usda.gov/aphis/ourfocus/planthealth/import-information/permits>
- Universidad de Icesi. (2019). Medios de pago internacional. Disponible en: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/09/05/23/>

7. ANEXOS

Anexo 1. Certificado de origen

Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement		Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos	
SAMPLE CERTIFICATION (Instrucciones on reverse)		MODELO DE CERTIFICACIÓN (Instrucciones al reverso)	
1. Exporter's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador:		2. Blanket period: Periodo que cubre:	
3. Producer's name, address and tax identification number: (Si es necesario) Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor:		4. Importer's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador:	
5. Description of goods (Descripción de la(s) mercancía(s))		6. HS tariff classification Clasificación arancelaria	7. Preferential tariff treatment criteria Criterio para trato arancelario preferencial
8. Para criterio B2 indicar el método utilizado para determinar origen.		9. Si usted es el productor de la mercancía	10. Identificar el país de origen de la mercancía (HN)
11. Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America-Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the good to the territory of a Party. This Certification consists of _____ pages, including all attachments. Esta Certificación se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.		12. Este campo debe de ser firmado, llenado y fechado por el emisor del certificado de origen.	
Authorized Signature Firma autorizada		Company Empresa	
Name-Nombre		Title-Cargo	
Date-Fecha	U	M	Y-A
Telephone-Teléfono	Fax		

Fuente: eRegulations 2019.

Anexo 2. Certificado fitosanitario

SAG GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE HONDURAS
SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y GANADERÍA
MINISTRY OF AGRICULTURE AND LIVESTOCK
SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGROPECUARIA
NATIONAL SERVICE OF AGRICULTURE AND LIVESTOCK HEALTH

SENASA
Seneca Record in Sanitary Agreements

CERTIFICADO FITOSANITARIO
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

Nº 13437

1. NÚMERO ÚNICO DE IDENTIFICACIÓN DEL CERTIFICADO

2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR

3. NOMBRE Y DIRECCIÓN DECLARADOS DEL DESTINATARIO

4. NÚMERO DE BULTOS

5. DESCRIPCIÓN DE LOS BULTOS

6. MARCA DISTINTIVA

7. NOMBRE DEL PRODUCTO DECLARADO

8. CANTIDAD DECLARADA

9. NOMBRE BOTÁNICO DE LAS PLANTAS

10. PAÍS DE ORIGEN DEL PRODUCTO

11. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO

12. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO

13. DECLARACIÓN ADICIONAL

14. TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN

15. SELLO DE LA ORGANIZACIÓN

Fuente: eRegulations. 2019.

Descripción de cada uno de los campos enumerados en figura 3:

Campo 1: es el número único de identificación del certificado por medio del que se podrá localizar, facilitar las auditorias y se podrá usar como efecto de registro.

Campo 2: Nombre y dirección del exportador.

Campo 3: Nombre y dirección declarados del destinatario.

Campo 4: Número de bultos.

Campo 5: Descripción de los bultos.

Campo 6: Marca distintiva.

Campo 7: Nombre del producto.

Campo 8: Cantidad declarada.

Campo 9: Nombre botánico de la planta.

Campo 10: País de origen del producto.

Campo 11: Medio de transporte declarado.

Campo 12: Punto de entrada declarado.

Campo 13: Declaración adicional.

Campo 14: Tratamiento de desinfección o desinfección

Campo 15: Sello de la organización.

INT-3/3
Artes Gráficas - BCH

Lugar y fecha

1. Nombre o razón social: _____ 2. RTN: _____
3. Nacionalidad: _____ 4. Dirección completa: _____
5. Teléfono: _____ 6. Móvil: _____ 7. E-mail: _____
8. Nombre del contacto de la empresa: _____

1. Nombre: _____
2. Domicilio: _____

D. Aduana de salida: _____

Via de exportación: Marítima 1 ☐ Terrestre 2 ☐ Aérea 3 ☐ Paquetes postales 4 ☐

1 ☐ Anticipado con endeudamiento externo: (Detallar al reverso capital e intereses)			
Número de autorización:	No. Declaración Ingreso de Divisas (INT-14/4):	US \$	Valor
		US \$	
		US \$	
	SUMA	US \$	

Fecha:	No. Declaración Ingreso de Divisas (INT-14/4):	Valor
		US \$
		US \$
		US \$
		US \$
	SUMA	US \$

	Fecha	Valor
1	1/1/2019	1000
2	1/2/2019	1000
3	1/3/2019	1000
4	1/4/2019	1000
5	1/5/2019	1000
6	1/6/2019	1000
7	1/7/2019	1000
8	1/8/2019	1000
9	1/9/2019	1000
10	1/10/2019	1000
11	1/11/2019	1000
12	1/12/2019	1000
13	1/1/2020	1000
14	1/2/2020	1000
15	1/3/2020	1000
16	1/4/2020	1000
17	1/5/2020	1000
18	1/6/2020	1000
19	1/7/2020	1000
20	1/8/2020	1000
21	1/9/2020	1000
22	1/10/2020	1000
23	1/11/2020	1000
24	1/12/2020	1000
25	1/1/2021	1000
26	1/2/2021	1000
27	1/3/2021	1000
28	1/4/2021	1000
29	1/5/2021	1000
30	1/6/2021	1000
31	1/7/2021	1000
32	1/8/2021	1000
33	1/9/2021	1000
34	1/10/2021	1000
35	1/11/2021	1000
36	1/12/2021	1000
37	1/1/2022	1000
38	1/2/2022	1000
39	1/3/2022	1000
40	1/4/2022	1000
41	1/5/2022	1000
42	1/6/2022	1000
43	1/7/2022	1000
44	1/8/2022	1000
45	1/9/2022	1000
46	1/10/2022	1000
47	1/11/2022	1000
48	1/12/2022	1000
49	1/1/2023	1000
50	1/2/2023	1000
51	1/3/2023	1000
52	1/4/2023	1000
53	1/5/2023	1000
54	1/6/2023	1000
55	1/7/2023	1000
56	1/8/2023	1000
57	1/9/2023	1000
58	1/10/2023	1000
59	1/11/2023	1000
60	1/12/2023	1000
61	1/1/2024	1000
62	1/2/2024	1000
63	1/3/2024	1000
64	1/4/2024	1000
65	1/5/2024	1000
66	1/6/2024	1000
67	1/7/2024	1000
68	1/8/2024	1000
69	1/9/2024	1000
70	1/10/2024	1000
71	1/11/2024	1000
72	1/12/2024	1000
73	1/1/2025	1000
74	1/2/2025	1000
75	1/3/2025	1000
76	1/4/2025	1000
77	1/5/2025	1000
78	1/6/2025	1000
79	1/7/2025	1000
80	1/8/2025	1000
81	1/9/2025	1000
82	1/10/2025	1000
83	1/11/2025	1000
84	1/12/2025	1000
85	1/1/2026	1000
86	1/2/2026	1000
87	1/3/2026	1000
88	1/4/2026	1000
89	1/5/2026	1000
90	1/6/2026	1000
91	1/7/2026	1000
92	1/8/2026	1000
93	1/9/2026	1000
94	1/10/2026	1000
95	1/11/2026	1000
96	1/12/2026	1000
97	1/1/2027	1000
98	1/2/2027	1000
99	1/3/2027	1000
100	1/4/2027	1000
101	1/5/2027	1000
102	1/6/2027	1000
103	1/7/2027	1000
104	1/8/	

Tipo de Cambio de Referencia: _____

Carta de crédito 2 ☐ Cobranza 3 ☐ Efectivo 4 ☐ Otros 5 ☐

2) Empresa Extranjera: US \$ _____

2) Empresa Extranjera USS ☐

Las divisas provenientes de esta exportación, en plazo no mayor al establecido en esta Declaración y presentar directamente al Departamento Internacional en su oficina en Tegucigalpa o a través de las Sucursales, una copia de la Declaración de Ingreso de Divisas certificada por el agente cambiario comprador, para dar cumplimiento a lo prescrito en el Artículo No.8 de la Ley de Ingreso y Divisas Provenientes de las exportaciones (Decreto No.108-90).

Observaciones:

[illegible]

Firma del Exportador o del Representante Legal

Valor FOB	
Fletes	
Seguros	
Total C.I.F.	

(Instrucciones al reverso)

48

- Nombre / Razón o denominación social
- RTN

Fecha de emisión

RAZON SOCIAL DEL CLIENTE
 R.T.N.: 0101010101010101

DIRECCION: DIRECCION, DIRECCION, DIRECCION
 TEL.: (504) 0000-1111
 Correo electrónico: XXXXXXXXXX@XXXXXXXX.com
 C.A.I.: 000000-000000-000000-000000-000000-00
 RANGO AUTORIZADO DEL 000-000-00-00000000 AL 000-000-00-00000000
 Fecha Límite de Emisión: XXXXX/XXXX

FECHA: _____

CLIENTE:		R.T.N.:		
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	DESCUENTOS Y REBAJAS OTORGADOS	TOTAL
Cantidad de unidades	Descripción del producto	Valor unitario del producto		
		TOTAL		

VALOR EN LETRAS:

LA FACTURA ES BENEFICIO DE TODOS "EXIJA"

N° Correlativo de orden de compra exenta	
N° Correlativo de constancia de registro exonerado	
N° Identificativo del registro de la SAG	

ORIGINAL: CLIENTE COPIA: EMISOR

- Importe exonerado
- Importe exento
- Importe gravado 15%
- Importe gravado 18%

IMPORTE EXONERADO L.	
IMPORTE EXENTO L.	
IMPORTE GRAVADO 15% L.	
IMPORTE GRAVADO 18% L.	
I.S.V. 15% L.	
I.S.V. 18% L.	
TOTAL A PAGAR L.	

49

Anexo 5. Bill of lading

Shipper (Complete name and address)				BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE		B/L No.	
Nombre y dirección del exportador y de la naviera, armador o consignatario							
Consignee (Complete name and address)							
Nombre y dirección del destinatario de la mercancía.							
Notify (Complete name and address)				Shipped on board in apparent good order and condition, unless otherwise stated on the face hereof, the number of packages shown in Carrier's Receipt box, said to contain the goods described in the Particulars furnished by Merchant (contents, weight and measures unknown to Carrier) and to be discharged at the port of discharge or so near thereto as the vessel may safely get and be always afloat, and to be delivered in the like good order and condition at the aforesaid Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated below plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant. One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS WHEREOF THE NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING STATED BELOW HAVE BEEN SIGNED, ALL OF THIS TENOR AND DATE ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED THE OTHERS TO STAND VOID.			
Pre-carriage by		Place of receipt by pre-carrier					
Datos de la empresa de transporte previo al embarque		Lugar de entrega de la mercancía, antes del embarque					
Vessel		Port of loading					
Datos del barco, número de viaje		Puerto de carga					
Port of discharge		Place of ultimate delivery by on-carrier					
Puerto de descarga		Lugar de última entrega por el consignatario					
Marks and Numbers	No. of Units	Kind of packages: description of goods		Gross weight	Measurement		
Marcas y números de las mercancías	Número de unidades (de embalajes)	Tipo de bultos, descripción de la mercancía Numeración de contenedores, si es el caso		Peso bruto	Volumen		
CARRIER'S RECEIPT				PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT			
FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect		
Flete y gastos	Toneladas	Tarifa		Si es pagadero en origen	Si es pagadero en destino		
Extra charges for declared value				Total			
DECLARED VALUE OF		Freight payable at		Place and date of issue			
		Flete a pagar en...		Lugar y fecha de emisión			
		Number of original Bs/L		Signed for the master			
		Número de originales emitidos por el consignatario					

Fuente: Gutiérrez, 2015.

Anexo 6. Lista de empaque

Baking Technologies, Inc. – Packing List													
1	Shipper/ Exporter: Baking Technologies, Inc. 45 South 7 th street Minneapolis, MN 55402 USA			2 Ultimate Consignee: Mendez Panaderias S.A. Col Roma Mexico D.F., C.P. 0670 Attention: Carlos Mendez			3 Bill To: Mendez Panaderias S.A. Col Roma Mexico D.F., C.P. 0670 Attention: Carlos Mendez			4 Intermediate Consignee: Gallardo Montemayor brokers Avenida de Colombia 1025 Veracruz, Mexico			
5	Commercial Invoice No.: BT-1638 Order No.: M3652			Total number of Packages: 4 Total Gross Weight (Lbs): 6,000 Total Gross Weight (Kgs): 2,724 Total Net Weight (Lbs): 4,000 Total net Weight (Kgs): 1,816 Total Cubic Feet: 1,680 Total Cubic Meters: 47.57			7 Transportation: Truck via Yellow Freight to Houston, from Houston Ocean Carrier Via President Lines.			8			
6	AWB/BL Number: MXVZ9707503 Date Of Shipment: 18Feb03 Currency: USD Freight: Prepay						9 Conditions of Sale and Terms of Payment: CPT Veracruz, Mexico per Incoterms 2000 Payable by letter of Credit						
Shipment Line No.		Item Number	Item Description, Sales Order No., Customer PO No.	Shipped Quantity	Packaging Type	Dimensions Inches centimeters						Per package gross weight	
						L	W	H	L	W	H	LBS.	KGS.
1	10	BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1	13	96	90	84	37	35	33	1,500	681
2		BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1	14	96	90	84	37	35	33	1,500	681
3		BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1		96	90	84	37	35	33	1,500	681
4		BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1		96	90	84	37	35	33	1,500	681
Country of Origin: USA Marks: addressed and numbered 1 of 4, 2 of 4,....													

Note: These commodities, Technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Diversion contrary to U.S. law is prohibited.

Signature: _____ Date: 11FEB03
Douglas R. Jacobson, Export Manager
Baking Technologies, Inc.

Fuente: Diario el exportador, 2017.

Descripción de figura 7 se presenta a continuación:

Campo 1: Exportador.

Campo 2: Consignatario.

Campo 3: Cobrar a.

Campo 4: Consignatario intermediario.

Campo 5: Factura comercial No. y orden No.

Campo 6: Bill of lading No., fecha de envío, moneda y flete.

Campo 7: No total de paquetes, peso bruto total (lbs y kgs), peso neto total (lbs y kgs), pies cúbicos totales y metros cúbicos totales.

Campo 8: Transporte

Campo 9: Condiciones de venta y términos de pago

Campo 10: No. de envío.

Campo 11: No. de ítem.

Campo 12: Descripción del ítem, No. de orden de venta y No. P.O.

Campo 13: Cantidad enviada.

Campo 14: Tipo de empaque.

Campo 15: Dimensiones externas del empaque

Campo 16: Peso bruto por empaque

Anexo 7. Declaración Única Aduanera (DUA)

DIRECCIÓN EJECUTIVA DE INGRESOS										REPÚBLICA DE HONDURAS - SECRETARÍA DE FINANZAS										FORMA DGA-01-90 VALE LPS. 176.00 ACUERDO N° 1747-2910-18/12/10									
DECLARACIÓN ÚNICA ADUANERA																													
I.- REGISTRO DEL TRÁMITE ADUANERO										NÚMERO ÚNICO CORRELATIVO (1)										IMPORTACIÓN (2) ☐ EXPORTACIÓN (3) ☐									
CÓD. NOMBRE DEL RÉGIMEN (4) CÓD. NOMBRE ADUANA (5) AÑO N° CORRELATIVO										FECHA DE ACEPTACIÓN (6) DD MM AAAA										CÓD. AGENTE ADUANERO (5)									
1000 EXPORTACION DEFINITIVA ADUANA PTO CASTILLA 2014										29 10 2014 15024 VESTA CUSTOMS																			
II.- DATOS DE LA MERCANCÍA										III.- DATOS MEDIO DE TRANSPORTE CONTROL / TRÁNSITO																			
1er. APELLIDO 2º APELLIDO 1er. NOMBRE 2º NOMBRE R.T.N.										MEDIO TRANSPORTE (15) CÓD. NOMBRE DEL TRANSPORTISTA (16)																			
8 0801										MARITIMO CAMIÓN (18) CÓD. NAC. R.N.C.																			
9.- DATOS DE LA MERCANCÍA										IV.- DATOS MEDIO DE TRANSPORTE CONTROL / TRÁNSITO																			
PAÍS DE ORIGEN (12) PROCEDENCIA (13) N° DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE BL (14) O DOCUMENTO EQUIVALENTE										FACTURAS (18) CANTIDAD																			
HN HN 01										MARITIMO CAMIÓN (18) CÓD. NAC. R.N.C.																			
VE MANIFIESTO (21) EXA										ADUANA ENTRADA / PARTIDA (23) ADUANA SALIDA / DESTINO (24)																			
FECHA DE CANCELACIÓN (25) UBICACIÓN (26) MARCAS Y CONTRAMARCAS (27)										ADUANA PTO. CASTILLA ADUANA PTO. CASTILLA																			
V.- DATOS DEL VALOR (C38)										TASA CAMBIARIA VALOR FOB \$ FLETE \$ SEGURO \$ OTROS GASTOS \$ TOTAL CIF \$ AJUSTES CIF IMPONIBLE \$																			
21.303 4,325,000.00 1,300.00 1,200.00 0.00 4,327,500.00																													
VI.- DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA (31)										VII.- LIQUIDACIÓN (33) N° DE COM. 4325000.00 4,327,500.00																			
PDA CANTIDAD CÍODOS UNIDAD KILOS BRUTOS POSICIÓN ARANCELARIA DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA CARACTERÍSTICAS FÍSICAS Y TÉCNICAS (NO ARANCELARIAS) VALOR FOB \$ VALOR CIF \$ GRAV. ADV. % S/CIF TOTAL DERECHOS																													
1 5,000,000.00 1511.10.00.00 4,325,000.00 4,327,500.00 0																													
VIII.- GARANTÍA (32) 5000000.00																													
IX.- OBSERVACIONES (35)										X.- DILIGENCIAS (36)										XI.- DATOS PARA EL BANCO (37)									
SE ADJUNTA: FACTURA COMERCIAL ORIGINAL: N° EXA 46 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE ORIGINAL: N° 01, DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN N° 140, PERMISO FITOSANITARIO N° 00. LEER EN CASILLA DE CANTIDAD: 5,000.000 TM CONVERTIDAS A KILÓGRAMOS NETO LEER CODIGO DE UNIDAD: 1 (GRANEL)										TOTAL LIQUIDACIÓN TOTAL EN LETRAS										MONTOS FECHA DE PAGO FIRMA Y SELLO NO ES VÁLIDO SIN LA FIRMA Y EL SELLO DEL RECEPCIONISTA									
XII.- DISTRIBUCIÓN (38)										XIII.- DISTRIBUCIÓN (38)										XIV.- DISTRIBUCIÓN (38)									
IMP EXP TRÁNSITO TRASLA PROCV RIT EOLT										IMP EXP TRÁNSITO TRASLA PROCV RIT EOLT										IMP EXP TRÁNSITO TRASLA PROCV RIT EOLT									
3ra. COPIA AZUL										3ra. COPIA AZUL										3ra. COPIA AZUL									
AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL										AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL										AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL AG. ADUANAL									
SERIE N° 400																													

Fuente: eRegulations 2019.

Anexo 8. Registro Tributario Nacional

República de Honduras Secretaría de Finanzas - Dirección Ejecutiva de Ingresos Registro Tributario Nacional	
RTN: 080	
Nombre o Razón Social	
Inscripciones	
Ventas-Selectivo	Productores Importadores de Cigarrillos
Importador	Productor Alcoholes Licores
Exportador	Distribuidor Alcoholes Licores
Imprentas	Importador Alcoholes Licores
Prestamista	
Fecha de Emisión: 20120105	

Base Legal: Art. 1, 2, y 3 del Decreto N° 102 del 8 de Enero de 1974, reformado mediante Art. 12 del Decreto N° 255 del 10 de Agosto de 2002, Art. 10 del Decreto N° 25 de la Ley de Impuesto Sobre Ventas, Art. 56 del Decreto 22-97, Art. 39 del Decreto 194-2002, Ley del Equilibrio Financiero y de la Protección Social, Art. 27 del Decreto 51-2003 de 10 de Abril de 2003, Art. 8 Decreto de Ley N° 14 del 15 de Enero de 1973 publicado en el Diario Oficial la Gaceta N° 20880 y el Reglamento de Prestamista No Bancario Acuerdo 43 publicada el 18 de Enero de 2007.

[Firma]

Director Ejecutivo

[Firma]

Jefe de Departamento Asistencia al Contribuyente

Señor Contribuyente recuerde su obligación de comunicar a la DEI cualquier cambio en sus datos en el RTN, conforme el artículo 43 numeral 5 del Código Tributario. Cumplir con sus obligaciones tributarias es cumplir con Honduras

Número de Documento DEI-412- 921188 Transacción: 4CBD07

Fuente: eRegulations. 2019. Obtenido de:
https://honduras.eregulations.org/media/rtn%20personal_3.jpeg

Anexo 9. Timbre del colegio de profesionales en Ciencias Agrícolas



Fuente: eRegulations. 2019. Obtenido de:
https://honduras.eregulations.org/media/Timbre%20fito_2.jpg

Anexo 10. Tiempo promedio para la realización del proceso de exportación

Actividad	tiempo (días hábiles)
Establecimiento de la empresa en Honduras	
Obtención de la escritura publica	3 días
Inscripción ante el registro mercantil	2 días
Solicitud del RTN (Registro Tributario Nacional)	1 día
Registro en la Cámara de Comercio	1 día
Permiso de operaciones	Varía de acuerdo a la municipalidad donde se lleve a cabo (4 a 30 días).
Autorización de libros contables	6 días
Apertura de cuenta bancaria	1 día
Requisitos de exportación	
Certificado de origen	Se emite un documento diferente para cada embarque
Certificado fitosanitario	
Declaración de exportación	
Factura comercial	
Bill of lading	
Lista de empaque	
Declaración Única Aduanera (DUA)	
Requisitos en EUA	
Registro ante la FDA (Food and Drugs Administration)	1 día
Notificación Previa	1 día, puede ser emitida hasta 15 días antes de que llegue el contenedor a los Estados Unidos. El exportador decide en qué momento previo a la exportación lo toma, pero son cursos de corta duración. 1) PCQI (Preventive Controls Qualified Individuals) dura dos días y medio 2) PSR (Produce Safety Rule) dura 8 horas. Al ser una fuente de datos el exportador solo debe de ingresar, y buscar ya sea por el país o producto y le aparecerán los requisitos que debe de cumplir.
Curso para cumplir con la ley FSMA (Food Safety Modernization Act)	
Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)	