

**EPC “Export Promotion Center” plataforma
digital de documentación para exportación de
frutas frescas hacia EEUU**

José Ernesto García Quijada

Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano
Honduras
Noviembre, 2013

ZAMORANO
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

PORTADILLA

**EPC “Export Promotion Center” plataforma
digital de documentación para exportación de
frutas frescas hacia EEUU**

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

Presentado por

José Ernesto García Quijada

Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano
Noviembre, 2013

EPC “Export Promotion Center” plataforma digital sobre documentación para exportación de frutas frescas hacia EEUU

Presentado por:

José Ernesto García Quijada

Aprobado:

Miguel Calderón, MSc., MBA
Asesor Principal

Ernesto Gallo, MSc., MBA
Director
Departamento de Administración de
Agronegocios

Roberto Cuevas García, Ph.D.
Rector

Raúl Zelaya, Ph.D.
Decano Académico

“Export Promotion Center” Plataforma digital sobre documentación para exportación de frutas frescas hacia EEUU

José Ernesto García Quijada

Resumen: Export Promotion Center (EPC) es un proyecto con el objetivo principal de proveer y facilitar centralizadamente información, documentación, y requisitos para PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas), con interés en proyectos de exportación de frutas frescas hacia el mercado comercial de Estados Unidos de América. Sin embargo para fines de este proyecto se trabajó solamente con los cultivos de sandía y melón por su importancia y participación en las exportaciones hondureñas a este mercado. Este proyecto se estableció sobre una plataforma digital anexo dentro de los enlaces de interés del sitio oficial de Zamorano. Dentro de la plataforma se creó una herramienta en donde los productores que ingresen al sitio web puedan registrarse fácilmente para generar una base de datos y conocer el área en el que se desarrollan y su interés de que producto deseen exportar hacia EEUU. Únicamente se solicitará como requisito suscribirse con los datos de nombre, empresa y cultivo a exportar. Se desarrolló la plataforma con la información necesaria para iniciar un proyecto de exportación, para evitar la complejidad de acudir a oficinas gubernamentales, entidades comerciales y aduaneras para poder conseguir la información que se debe cumplir y ser entregada en las oficinas u entidades correspondientes. La plataforma digital cuenta con distintas viñetas de acceso: Inicialmente provee una pestaña introductoria con el objetivo de la plataforma para que los productores conozcan acerca del proyecto. Seguidamente se encuentra la plataforma con fácil acceso con el fin de poder crear la base de datos de las PYMES exportadoras en donde se solicitará la información para generar la base de datos. Posteriormente el usuario podrá encontrar las siguientes viñetas de acceso a: requisitos para exportar de honduras hacia EE.UU., normas exigidas por el mercado para importar productos (melón y sandía), tendencias y parámetros de calidad que se necesitan para poder colocar el producto en su destino final, y por último información sobre aduanas y navieras.

Palabras clave: Aduaneras, EPC, PYME.

Abstract: Export Promotion Center (EPC) is a project with the principal aim to provide and facilitate centrally information, documentation, and requirements for small and medium companies, with interest in projects of export of fresh fruits towards the commercial market of The United States of America. Nevertheless for the aim of this project the project will work only with the products of Watermelon and Melon for their importance and participation in the Honduran exports to this market. This project will be established on a digital platform with an annex inside the links of interest of Zamorano's official site. Inside the platform a tool will be created where the producers who enter to the web site would be able to register easily to generate a database and to know the area in which they develop and their interest of which product they want to export toward USA. It will be requested as a requirement to subscribe with the information of name, company and culture to exporting. The platform will develop with the necessary information to initiate a project of export, to avoid the complexity of coming to governmental offices, commercial and customs entities to be able to obtain the information that must be completed and delivered in the offices or corresponding entities. The digital platform will possess different bullets of access: Initially it will provide an introductory tab with the aim of the platform in order to the producers to know the function of the project. Immediately afterwards a platform easy to access will be showed. In order to be able to create the database of the producers the information will be requested to generate the database. Afterward the user will be able to find the following bullets of access to: requirements to export from Honduras to USA, procedures demanded by the market to import products (melon and watermelon), trends and quality parameters that are needed to be able to place the product in final destination, and finally information about customs and shipping.

Keywords: Customs, EPC,

CONTENIDO

ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS Y ANEXOS

Cuadros	Página
1. Pesos por fruto de sandía que se exporta al mercado de EE.UU.....	12
2. Pesos por fruto de melón que se exporta al mercado de EE.UU.....	16
3. Principales exportadores de sandía y su porcentaje en el mercado de importación de EE.UU.....	21
4. Principales exportadores de melón y su porcentaje en el mercado de importación de EE.UU.....	22
5. Contacto de empresas de transporte marítimo hacia EE.UU.	29

Anexos	Página
6. Declaración de exportación.	27
7. Contacto de navieras que operan en Honduras.....	29

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente en Honduras, no existe una plataforma o sistema donde se encuentre centralizada la información y documentación necesaria para poder iniciar un proyecto de exportación de frutas frescas al mercado EE.UU. El proyecto de Export Promotion Center se enfocará específicamente en los cultivos de sandía y melón debido a que estos dos productos son de preferido interés por su trayectoria en las relaciones comerciales con EE.UU. Dentro de la cartera de productos agrícolas de exportación de Honduras también hay otros cultivos de importancia como los vegetales frescos y camarón. En materia de este proyecto de investigación se incluyen solamente los dos cultivos mencionados anteriormente. Sin embargo este es el inicio de un proyecto con visión a futuro de poder proveer la información de la diversidad de productos que Honduras exporta y abordar otros mercados como el de Europa y Asia. Durante el contacto y recopilación de información se pudo conocer el interés de las entidades relacionadas con la exportación en Honduras de crear una VUPE (Ventanilla Única Para el Exportador) en donde se centralice y se suministren los requisitos para exportar a los mercados comerciales que se relacionan con Honduras. No obstante esto es un proyecto que tienen en planes de desarrollo el cual no se conoce su límite de información que abarcará ni la fecha en que será plasmada.

Existen causas por las cuales las PYMES no efectúan proyectos de exportación o simplemente no se interesan en iniciar uno, entre las que se pueden destacar:

- Desconocimiento de posibles mercados potenciales como el mercado de EE.UU., Asia, Europa.
- Falta de apoyo por parte entidades enfocadas en el comercio y exportación que puedan crear proyectos que estimulen e incentiven la exportación.
- Desconocimiento de los requisitos y gestiones necesarias para exportar.
- Escases de recursos y conocimientos técnicos para producir alimentos potenciales para exportar a mercados como EE.UU.
- Poca actitud de cooperación y asociación entre PYMES o comunidades para generar en conjunto un proyecto de exportación.

Estos factores son razón por lo cual las PYMES no se interesan en las agroexportaciones en Honduras. Estas empresas podrían ser potenciales exportadores para el país y mejorar escalonadamente las áreas rurales donde se encuentran.

Objetivos

- Crear una plataforma digital (sitio web) en donde se centralice la información necesaria para exportar frutas frescas, en este caso sandía y melón, de Honduras hacia el mercado de EE.UU.
- Brindar información de contacto de FENADUANA (Federación Nacional de Agentes Aduaneros de Honduras) y las navieras que operan en el país para facilitar la logística de exportación.
- Proporcionar información sobre parámetros y tendencias de los productos de sandía y melón que exigen el mercado de consumo en EE.UU.
- Apoyar en la simplificación de los procesos al utilizar los formularios y documentación requerida en una plataforma digital única.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

La creación de la plataforma digital de exportación se generó a partir de la escasez de una ventanilla única con información centralizada sobre productos agrícolas como las frutas frescas (sandía y melón) para que pueda ser accedida fácilmente por el exportador. La información fue recopilada en parte en entidades encargadas de gestionar los procesos de exportación, empresas actualmente exportando los cultivos de sandía y melón de Honduras hacia EEUU y en línea en portales relacionados con la regulación, exportación e importación de estos productos.

La realización de la plataforma digital se realizó en la Escuela Agrícola Panamericana, Honduras con la utilización de bases de datos de oficinas, entidades responsables de exportación y comercio de Honduras, aduanas, contactos de navieras y contacto de empresas exportadoras de sandía y melón.

Se recolectó la documentación física que fue posteriormente digitalizada para poderse encontrar disponible online sin necesidad de acudir las oficinas responsables con los procesos de exportación. Junto con ello se realizó la recopilación de información de aduanas, navieras, aranceles, parámetros y requisitos de importación en el país destino.

La creación de la plataforma digital se efectuó por medio del apoyo de un web máster dentro de Zamorano con quien se elaboró el diseño y la actualización digital de la información, archivos y fotos de los productos de sandía y melón. La plataforma permitirá un acceso en cualquier navegador de internet por parte de los usuarios a través del portal principal de Zamorano en el área de enlaces de interés. La elaboración de la plataforma se hizo por medio de un dominio y servidor que se adquirió para poder centralizar y subir la información al portal de Zamorano.

La recopilación de la información y documentación para la plataforma digital fue facilitada con el soporte de las oficinas reguladoras del comercio exterior y exportación en Honduras, entre ellas:

- CENTREX (Centro de Trámites de Exportaciones), dentro de esta entidad se encuentran incluidas SAG (Secretaría de Agricultura y Ganadería) y SIC (Secretaría de Industria y Comercio). Los documentos adquiridos en este ente fueron el Certificado Fitosanitario, Formulario Aduanero Único Centroamericano, Certificado de Origen. (Ver anexos 1, 2, 3).

- Crowley (Naviera) se realizó una entrevista personal con un agente encargado de logística de exportación, quien brindó su apoyo en el contacto y experiencia de empresas exportadoras de sandía y melón hacia EEUU para la plataforma digital.
- DEI (Dirección Ejecutiva de Ingresos), se obtuvieron los documentos CAUCA y RECAUCA que son reglamentos aduaneros únicos para toda Centro América. (Ver anexos 4 y 5).
- ANDI (Asociación Nacional de Industriales), en esta entidad se proporciona el timbre del colegio de ingenieros el cual tiene un costo de L. 5.00. este requisito no pudo ser incluido dentro de la documentación digitalizada debido a que es un documento único emitido y distribuido exclusivamente por sistema bancario nacional, SENASA y las oficinas de los colegios como lo es ANDI y es tramitado cada vez que se realiza una exportación por lo que no puede ser reproducido y digitalizado en la plataforma.
- BCH (Banco Central de Honduras), se consiguió el documento donde se especifican los pasos para presentar la declaración de exportación ante el BHC y el formulario que debe de ser llenado y entregado. (Ver anexo 6 y 7).
- SOL Group, es una empresa dedicada a la producción y exportación de sandía hacia el mercado de EE.UU. en donde tienen su propia empresa importadora y distribuidora regional en Miami. Se realizó una entrevista personal con el Gerente de Producción que igualmente tiene conocimiento en el área de exportación, por lo que se logro obtener datos sobre los parámetros y tendencias del cultivo de sandía para exportación. También se logro obtener datos sobre melón en la empresa de SOL Group, que también cuenta con un proyecto de exportación de melón hacia EE.UU.
- Grupo Agrolíbano, es un grupo Hondureño que cuenta con un proyecto de producción y exportación de melón hacia el mercado de EE.UU., en donde también cuentan con su propia empresa importadora y distribuidora regional en California. Se realizó una entrevista personal con personal involucrado en la supervisión del área de logística de exportación y de importación. Se logró obtener datos sobre los parámetros y tendencias del cultivo de melón para exportación.

Para iniciar un proyecto de exportación se requiere en primer lugar presentar una declaración de exportación al BCH la cual se divide en 3 pasos:

Paso 1 Registrarse como cliente exportador

Declaración para exportación del BCH la cual debe ser completada con el orden de registrarse como cliente exportador ya sea una persona natural o jurídica que desee iniciar operaciones de exportación.

- Debe de llenar el formulario de datos de identificación del cliente exportador según sea el caso de persona natural o jurídica, debe ser llenado a máquina o computadora sin ningún error de alteraciones o enmiendas del formulario
- Debe de presentarse escritura de constitución original y copia y reformas si en dado caso lo hubiese.
- RTN (Registro Tributario Nacional) de la empresa original y copia.
- Presentar las documentaciones de:
 - a. Tarjeta de identidad.
 - b. RTN numérico.
 - c. Pasaporte (si aplica).
 - d. Carne de residencia si aplica.

Estas documentaciones deben de ser presentadas por el Representante Legal, Conyugue del Representante Legal, Gerente General, Encargado de las Exportaciones y de todos los socios actuales de la empresa.

- Poder general de administración a favor del Gerente General. Para este paso si no, se pueden presentar los documentos originales, deberán presentarse todos los documentos autenticados por un notario hondureño.

Paso 2 Presentación de la Declaración de Exportación

Por cada declaración de exportación solicitada deberá presentar

- 5 hojas del formulario (INT -3/3) del frente y reverso en la misma página.
- Factura comercial, original y copia. La factura comercial es un documento que emite el exportador que debe de contener información

sobre la aduana de entrada en país origen y aduana de salida en destino final. Nombre y dirección del exportador y del importador. Descripción detallada del artículo a exportar, cantidad peso y medidas de embarque. Precio de cada uno de los artículos a exportar en la moneda en que se realice. Divisa utilizada y descripción de los montos de los precios de acuerdo a concepto de flete, seguro, comisiones y costo de empaque (INCOTERMS).

- Copia del RTN

Para realizar reexportaciones se deberán presentar los siguientes documentos:

- 5 hojas del formulario (INT -3/3) del frente y reverso en la misma página.
- Carta de compromiso por parte de la empresa en donde se compromete a repatriar las divisas, dirigida al Lic. Mario Sierra Landa, Jefe del Departamento de Internacional.
- Presentar documento original y copia de Póliza de Importación del producto (si es que el cliente importo el producto, si lo compro localmente presentar factura de compra).
- Factura comercial, original y copia de compra del producto.
- Factura comercial, original y copia de venta del producto.
- Copia de RTN de la empresa.

Paso 3 Repatriación de las Divisas.

Ley de ingreso de Divisas provenientes de Exportaciones (Decreto No. 108-90)

Formulario INT-14/3 Declaración de Ingreso de Divisas

- El exportador deberá hacer la venta de las divisas a través de los agentes cambiarios autorizados por el BCH dentro del plazo de hasta 45 días para el caso de sandía y melón.
- Los exportadores deberán llenar una declaración de ingreso de divisas, la cual será proporcionado por el agente cambiario.
- El agente cambiario deberá sellar y firmar la declaración de ingreso de divisas certificando la fecha y monto de la compra de divisa por del el cliente exportador.

Información sobre pasos para hacer la declaración de exportación y formulario de declaración pueden ser encontrados en los anexos 9 y 10.

Luego que la declaración de exportación ha sido entregada y aceptada en el BHC, se deberá proseguir a completar el certificado fitosanitario que según el origen del producto, en este caso es vegetal para sandía y melón donde se debe incluir:

- Certificado fitosanitario proporcionado por CENTREX, llenado a máquina o computadora y presentado en una hoja de tamaño papel bond.
- Presentar un timbre del colegio de Ingenieros Agrónomos que tiene un costo de L.5.00.
- Presentar un timbre fiscal que tiene un costo de L1.00.
- Copia de factura comercial.
- Constancia de embarque que indique que el producto reúne los requisitos fitosanitarios exigidos. Esta inspección es realizada por un Inspector de Cuarentena Agropecuaria de la Subdirección de Sanidad Vegetal de la SAG.
- Certificado del convenio sobre el comercio internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES), para la exportación de productos y sub productos en vía de extinción, este certificado es otorgado por la SAG, la previa solicitud debe ser a través de un Apoderado Legal, ante este ente gubernamental.
- Certificado de Análisis de Residuo de Plaguicidas original y copia (solicitado por el país importador de frutas y vegetales).
- Para el trámite del Certificado Fitosanitario se debe pagar los servicios fijados por ley de:
 - Descripción en kg-----Lps.
 - Hasta 25,000-----350.00
 - De 25,001 a 250,000-----500.00
 - De 250,001 a 1,000,000-----1,000
 - Por cada millón de kg adicional-----100.00
- Para la exportación de productos orgánicos se deberá de estar registrado en el Departamento de Orgánica de la Subdirección de Sanidad Vegetal de la SAG.
- Los laboratorios acreditados para la realización los análisis de residuos de plaguicidas son:
 - Fundación Hondureña para la Investigación Agrícola (FHIA), ubicado en La Lima, Cortés.
 - Centro de Estudios y Controles de Contaminantes (CESCCO), ubicado en el Centro de Salud Alonzo Suazo, Tegucigalpa.
 - Laboratorio de carnes del SAG, ubicado en San Jose del Pedregal, Tegucigalpa.

Posteriormente al haber completados requisitos del certificado fitosanitario se deberá proceder a cumplir con los requisitos exigidos por la SIC:

Formulario Aduanero Único Centroamericano, todos los exportadores de productos acogidos por el TLC DR-CAFTA deberán presentar en la ventanilla de exportaciones:

- Formulario Aduanero Único Centroamericano debidamente llenado a máquina o computadora sin alteraciones ni enmiendas, el cual es vendido por la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) y la Cámara de Comercio por un valor de \$5.00.
- Al igual que una copia de factura comercial.

Consecutivamente debe de completarse el Certificado de Origen Forma A para las exportaciones de productos amparados en los esquemas preferenciales de comercio donde se debe presentar:

- Formulario de Certificado de Origen Forma A correctamente llenado sin alteraciones o enmiendas el cual puede ser obtenido en ANDI por un costo de \$3.00.
- También deberá de incluirse una copia de factura comercial.

En el caso de este proyecto que enfoca en la centralización de información para exportación de frutas frescas (sandía y melón) de Honduras hacia EEUU, se deberá de llenar el Certificado de Origen Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA formato proporcionado por CENTREX. Todos los exportadores deberán presentar en Aduanas este Certificado.

Función de EPC “Export Promotion Center”

Plataforma digital sobre documentación para exportación de frutas frescas hacia EE.UU. Específicamente las frutas frescas para exportar abarcan los cultivos de sandía y melón de Honduras hacia el mercado de EE.UU. El enfoque se realizó en estos dos cultivos, debido a que son productos que se exportan desde Honduras hacia EE.UU. con empresas que abarcan desde su producción hasta sus canales de distribución en el destino final de EE.UU. Este es el inicio de un proyecto que a futuro se plantea con la visión de poder incrementar la plataforma con información de otros cultivos y abarcar otros mercados comerciales como el de Europa y Asia.

El EPC es un proyecto con el objetivo principal de proveer y facilitar centralizadamente información, documentación, y requisitos para PYMES que inicien proyectos de exportación hacia el mercado comercial de EE.UU. por medio de una sistematización de los pasos y procesos que un productor debe de realizar para iniciar un proyecto de exportación.

La plataforma de EPC además de proporcionar y facilitar los requisitos y procedimientos para exportar los productos de sandía y melón desde Honduras hacia EE.UU., también se encontrará en posición de poder recolectar una base de datos de los productores que visiten y naveguen dentro de la plataforma para poder realizar un análisis posteriormente sobre el tipo de productor que está interesado en la información, que cultivo es el de su interés para exportar a dicho mercado y solucionar cualquier duda al respecto sobre la plataforma o la información contenida en ella a través de contacto por correo electrónico el cual será requerido en la plataforma.

El primer vínculo entre el usuario y la plataforma EPC será un enunciado en donde brevemente se presente y se explique la función de la plataforma inmediatamente seguido de una viñeta en donde serán requeridos los datos para su registro:

- Nombre y apellido.
- Nombre de empresa (si aplica).
- Cultivo actual con el que trabaja (si aplica).
- Cultivo de interés a exportar.
- Correo electrónico para mayor información.
- Teléfono de contacto

Posteriormente al registro del usuario, se podrá navegar dentro de la plataforma hacia las viñetas de acceso que este armazón ofrece:

- Información y requisitos para exportar frutas frescas (sandía y melón) desde Honduras hacia EE.UU.
- Archivos PDF en digital de la documentación requerida para la exportación.
- Información sobre normas, parámetros y tendencias de los productos de sandía y melón en el mercado de consumo de EE.UU.
- Información para el contacto con agencias aduaneras y navieras.

Esta plataforma proporcionará los requisitos y procedimientos de exportación con la facilitación de las orientaciones en donde se pueden conseguir los documentos obligatorios que debe llenar el exportador, si bien también se contará con los archivos de los documentos en PDF que puedan ser descargados y completados en computadora. Ver anexos 1-10. Los documentos en PDF podrán ser descargados del sitio de EPC que serán encontrados en una de las viñetas con las que contará la plataforma para la facilidad del usuario.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Frutas frescas para exportación de Honduras a EE.UU. (sandía y melón)

Sandía (*Citrullus lanatus*)

El cultivo de la sandía pertenece a la familia de las cucurbitáceas. Su reproducción se realiza por semillas logrando una densidad de siembra promedio de 1400 a 1800 plantas por hectárea. La cosecha se realiza entre los 75 y 90 días posteriores a su siembra. La sandía es un cultivo característico de climas calientes con intensidad de sol y temperaturas de desarrollo entre 24° y 30°C. De preferencia se adapta mejor a suelos francos ricos en materia orgánica. Entre las variedades que se cultivan y que son exportadas al mercado de EEUU se encuentran:

Mercado de EE.UU.:

Las variedades de sandía que se consumen y que demanda el mercado de EE.UU. actualmente pasaron a incluir variedades mini o sin semilla debido a la constante evolución del mercado hortícola y de frutas frescas. La constante creciente de la demanda por variedades de sandia sin semilla he generado que las empresas productoras dibujen su propio escenario presidido por las preferencias de los consumidores. Aunque el consumidor se muestra sensible al precio de este nuevo producto está de acuerdo a comprarlo siempre y cuando este aporte la textura, color y sabor esperados ya que son productos más llamativos que son demandados por la necesidad de consumir porciones de sandia listas para el consumo (Caparros, 2013).

Seedless (Mini) preferida por la tercera edad.

- Variedad Mielhart, esta es una variedad vigorosa que presenta buenos rendimientos par plantaciones de ciclo temprano al aire libre. Tiene características físicas externas tigreada, rayado oscuro sobre fondo verde medio. Su calidad interna se caracteriza por tener una carne roja y textura crujiente.
- Variedad Extazy, esta es una variedad que presenta una característica externa de rallado oscuro. Tiene referencia de ser una variedad mini de larga vida y para transporte a larga distancia, resistente a la manipulación y apreciada por ser utilizada para el mercado de frutas frescas y frutas procesadas. Su calidad interna es de un color rojo intenso, textura firme, crujiente y por su dulzura.

Seedless

- Variedad Fascination, es una variedad característica de producir altos rendimientos. Contiene una calidad interna de textura firme, color rojo intenso y

un sabor único capaz de capturar buenos precios en el mercado. También presenta la característica de ser más resistente que otras variedades a enfermedades del suelo como el fusarium.

Con semilla

- Variedad Sangría, esta variedad de sandía se clasifica dentro del mercado de sandías Allsweet por su alto contenido de azúcares, confiable calidad de su textura roja intensa.

Los calibres que el mercado Estados Unidos demanda son: 3, 4, 5 y 6 los calibres son las medidas de dimensión de fruto que se utilizan en el área de comercialización lo cual determina cuantos frutos se encuentran por caja. Una caja de calibre 5 especifica que se encuentran 5 frutos dentro de la caja, al igualmente con los demás calibres.

Cuadro 1. Pesos por fruto de sandía que se exporta al mercado de EE.UU .

Peso en (lb/unidad)	Calibre de fruto
22-25	3
18-22	4
15-17	5
12-15	6

El producto de sandía para exportación hacia el mercado de EE.UU. se exporta en contenedores de 40 pies (High cube), en donde se acomodan 20 pallets/contenedor con fruto. Dependiendo del tamaño de la sandía cada pallet contiene entre 28 y 55 cajas para fruto grande y pequeño respectivamente.

- **Parámetros de calidad para exportar a EE.UU.**

Este cultivo característico de zonas de baja latitud requiere de ciertos parámetros y estándares que se deben de cumplir para que el fruto sea aceptado por el mercado de EE.UU. y comercializado bajo los mejores escenarios competitivos.

Entre los factores y parámetros que se deben de controlar en cada etapa del proceso de la cadena de producción y empaque para el cultivo de sandía son:

- Deformidad del fruto, es importante que el fruto contenga sus características físicas grandes, globosas, redondas, con corteza dura y lisa.
- Calidad hueca, el fruto no debe de contener golpes que permitan percibir huecos en el fruto para que su calidad interna no sea afectada y pueda mantener su color rojizo y características organolépticas.
- Daños por plagas que afecten la calidad física externa del fruto como rayas de gusano, huecos ocasionados por gusano que será rechazada por las cadenas de distribución en el destino final.
- Maduración del fruto, la maduración del fruto para exportar no debe estar en su punto de máxima maduración sino en un punto intermedio para que pueda llegar con un óptimo nivel de maduración hasta el consumidor final.
- Golpes en campo, transporte y empaque, el fruto no debe de presentar manchas causadas por sol por motivos de mal manejo en campo, ni golpes que dañen el fruto por lesiones en cosecha, transporte y empaque. Cada fruto debe de ir libre de deterioro externo e interno en su totalidad.
- Grados brix (10-13 ideal), los grados brix representan el nivel de grados de concentración de sólidos solubles de sacarosa en el fruto. El rango que un exportador debe permitir para enviar el producto, es con un nivel mínimo de 10 grados para que durante su maduración mediante el trayecto a su destino final pueda alcanzar hasta los 13 grados con un sabor dulce esperado por el consumidor.
- Tamaño del fruto, va a depender de la variedad a exportar ya que las variedades de sandía “mini” tienen ciertos requisitos al igual que las demás variedades de este cultivo para exportación.
- Peso de cada fruto, el peso de cada fruto es un parámetro esencial debido a que el fruto se empaca en cajas las cuales llevan detallado el peso exacto total por caja y por fruto por lo que se debe de ser precisos para evitar problemas de negociación con los compradores.

Consideraciones de EE.UU. en la importación de sandía proveniente de Honduras

Los factores anteriormente detallados forman parte de las exigencias que se deben de cumplir en un proyecto de exportación hacia un mercado exigente como lo es el de EE.UU. para poder establecer relaciones a largo plazo y mantener estándares de calidad con propósito de asegurar el éxito de la empresa.

Las empresas pierden oportunidades en las ventanas de exportación por no cumplir con estos parámetros. Hay empresas en el mundo produciendo y exportando este mismo producto alrededor del mundo, es por eso que cada empresa o productor debe de cumplir con estos parámetros y que sean estrictamente controlados para poder exportar un producto de calidad, ser competitivo y retornar utilidades para un bienestar económico de interés común.

En el ciclo 2008-2009 el cultivo de sandía había entre los principales productos de exportación de Honduras en donde había sembradas aproximadamente 425 hectáreas para exportación con un volumen potencial de 447,291 cajas (Secretaría de Relaciones Exteriores Honduras, 2011).

Melón (*Cucumis melo*)

El cultivo de melón pertenece a la familia de las cucurbitáceas al igual que el cultivo de Sandía. La producción de este cultivo se caracteriza por darse en zonas tropicales secas de la región centroamericana y el Caribe y su desarrollo óptimo se da entre los 25 y 30°C en clima cálido. La cosecha se realiza entre 85 y 90 días posteriores a su siembra. No es exigente en cuanto al tipo de suelo que requiere pero su presente mejores progresos en suelos francos, ricos en materia orgánica y bien drenada. Entre las variedades que son exportadas de Honduras hacia el mercado de EE.UU. se encuentran:

Mercado de EE.UU.:

Las variedades de melón que se consumen y que el mercado de EE.UU. demanda son las siguientes:

- Variedad Honey Dew blanco, esta variedad se caracteriza por su forma ovalada de cascara lisa color blanco cremoso. Su calidad interna presenta una pulpa firme, crujiente color salmón intenso. Es una variedad vigorosa con abundante cobertura foliar con buena tolerancia a enfermedades de follaje además que proporciona altos rendimientos.
- Variedad Honey Dew amarillo, esta es una variedad de melón que presenta una cascara verde amarillo brillante con textura granulosa. Sus características internas son de pulpa color naranja.
- Variedad Cantaloupe, es una variedad famosa por su alta productividad y fácil adaptación. Presenta guías vigorosas y abundante carga de frutos. Externamente presenta una malla completa gruesa de color dorado. Internamente su calidad es firme, crujiente y de color naranja intenso.
- Variedad Galia, esta variedad resulta del cruce de las variedades Cantaloupe y HoneyDew. Es un melón pequeño de forma esférica que presenta externamente una piel con características amarillo terroso con tonalidades verdes con líneas amarillas de color amarillo claro. Internamente presenta una pulpa color verde intenso de textura fina no excesiva firmeza que se diferencia de otras variedades.
- Variedad Piel de Sapo, esta variedad presenta una alta uniformidad de calibres durante todo el ciclo de producción, con altos rendimientos como resultado. Proviene de una planta rustica y vigorosa. Es una variedad que se adapta a segmentos al aire libre y bajo invernadero y provee buena conservación post-cosecha. Externamente presenta una figura ovoide con corteza gruesa que puede ser lisa o rugosa y con líneas que la atraviesan de diversa intensidad de color verde

principalmente. Internamente presenta una pulpa poco fibrosa de color blanco cremoso, crujiente y de alta jugosidad.

Los pesos por melón que se manejan en el mercado de EE.UU. oscilan dentro del rango de:

- 26lb
- 33lb
- 39.6lb

Los calibres que el mercado de Estados Unidos demanda son: 6, 7, 9, 11 y 12. Los calibres son las medidas de dimensión de fruto que se utilizan en el área de comercialización lo cual determina cuantos frutos se encuentran por caja. Una caja de calibre 5 especifica que se encuentran 5 frutos dentro de la caja, al igualmente con los demás calibres.

Cuadro 2. Pesos por fruto de melón que se exporta al mercado de EE.UU.

Peso en (lb/unidad)	Calibre de fruto
3-3.5	6
2.8-3	7
2.4-2.6	9
12-15	11
2.013-2.13	12

La variedad Cantaloupe generalmente se empaca en cajas de 14lb la cual contiene entre 4 unidades de calibre 9, 5 unidades para el calibre 12 y 6 para el fruto de calibre 15.

El melón se exporta hacia el mercado de EE.UU. en contenedores de 40 pies (high cube), en donde se acomodan 20 pallets/contenedor con melón. Dependiendo del tamaño de cada melón cada contenedor contiene un rango de 1200 a 1800 cajas.

- **Parámetros de calidad para exportar a EE.UU.**

El cultivo de melón es característico de zonas de baja latitud y requiere de ciertos parámetros o estándares que debe cumplir para que la fruta sea aceptada por el mercado de EE.UU. y comercializada bajo los mejores escenarios competitivos.

Entre los factores y parámetros que se deben de controlar en cada etapa del proceso de la cadena de producción y empaque para el cultivo de melón son:

- Deformidad del fruto, es necesario que el fruto mantenga sus características físicas de forma redonda, corteza dura y líneas transversales.
- Grados brix (10-15 ideal), los grados brix representan el nivel de grados de concentración de sólidos solubles de sacarosa en el fruto. El rango que un exportador debe permitir para enviar el producto, es con un nivel mínimo de 10 grados para que durante su maduración mediante el trayecto a su destino final pueda alcanzar hasta los 15 grados con un sabor dulce esperado por el consumidor.
- Consistencia o presión de pulpa (5 psi-10 psi), la consistencia se encuentra dentro de los parámetros de la calidad interna del fruto la cual se mide mediante un análisis de presión de la pulpa en donde existen rangos dentro de los cuales es aceptable. Para la variedad Cantaloupe (3 psi-8 psi) y para la variedad Honey Dew (5 psi-9 psi), sin embargo el estándar para ambas variedades oscila en 6 psi.
- Peso del fruto, (depende de cada variedad, contratos y enlaces de mercado). Sin embargo, debe de ser controlado el promedio por calibre ya que cada caja de producto lleva detallado el peso por fruto y peso total por lo que se debe de cumplir con dicha información proporcionada al comprador.
- Almacenamiento: es un factor muy importante mantener la temperatura y humedad requerida por el cultivo para conservar su vida útil durante su transporte hacia el mercado de destino. Para cada variedad existe un parámetro de cada factor que se debe de cumplir: para la variedad Cantaloupe el rango de temperatura a la que debe almacenarse y enviarse se encuentra entre (3°F - 6°F) mientras que la humedad relativa debe de estar en un 90% las cuales representan las condiciones optimas para el producto y que pueda conservar hasta 3 semanas su calidad. Para la variedad Honey Dew el rango de temperatura a la que debe almacenarse y enviarse esta entre (7°F - 10°F) mientras que la humedad relativa debe estar en un 80% las cuales representan las condiciones optimas para el producto y que pueda conservar hasta 5 semanas su calidad.
- Daños mecánicos, es un factor importante que debe de ser controlado de igual forma que cuando se prepara para ser empacado. Deben evitarse los golpes en campo durante la cosecha y durante el cargamento de los vehículos que transportan la fruta hacia el centro de acopio. Los golpes pueden ser potenciales

puertas de entrada para patógenos (bacterias y hongos) al igual que disminuye su vida útil y su calidad en presentación.

- Residuos de materia orgánica y suelo, cada fruto que ingresa a la planta empacadora debe de ser inspeccionada antes y luego del proceso de lavado y desinfección para que sea introducido en la caja de empaque completamente limpio y evitar que hayan residuos para evitar inconvenientes de calidad y fitosanidad.
- Cicatrices, el fruto debe de ser exportado con las características de calidad externa deseadas por el consumidor. Cualquier fruto que se encuentre con cicatrices que son ocasionadas por sol, plagas y mal manejo en campo.

Consideraciones de EE.UU. en la importación de sandía proveniente de Honduras

Los factores anteriormente detallados forman parte de las exigencias que se deben de cumplir en un proyecto de exportación hacia un mercado exigente como lo es el de EE.UU. para poder establecer relaciones a largo plazo y mantener estándares de calidad con propósito de asegurar el éxito de la empresa.

Las empresas pierden oportunidades en las ventanas de exportación por no cumplir con estos parámetros. Existen empresas en el mundo produciendo y exportando este mismo producto alrededor del mundo, por lo que cada empresa o productor debe de cumplir con estos parámetros y que sean estrictamente controlados para poder exportar un producto de calidad, ser competitivo y retornar utilidades para un bienestar económico de interés común.

Durante el ciclo de producción de 2008-2009 el cultivo de melón en Honduras representó el cuarto mayor producto del sector agrícola exportado principalmente producido en la zona sur del país por las condiciones climáticas que ofrece un estimado de 12,600 hectáreas con un total de 224,000 t (toneladas métricas) de melón. Para la exportación se destinaron en el 2008 175,270.50 t de las cuales 148,809 fueron destinadas al mercado de EE.UU. (Secretaría de Relaciones Exteriores Honduras, 2011).

Mercado comercial de consumo EE.UU.

Honduras es un país con un potencial productivo y con capacidad de exportación a mercados meta como Estados Unidos y Europa. Estos son grandes potencias con la capacidad económica de subsidiar diversos sectores de producción agrícola, sin embargo tienen la desventaja de no contar con las condiciones edafoclimáticas con las que cuenta el territorio centroamericano por lo que es una brecha la que se abre para países como Honduras en donde lograr establecer un proyecto de exportación a estos mercados finales resulta en una actividad rentable y beneficiosa para la nación.

En la actualidad el comercio de los productos agrícolas entre países como Honduras y EE.UU. se ha facilitado gracias a los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que han logrado concretar.

El DR-CAFTA (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement) es el Tratado de Libre Comercio entre Republica Dominicana, Centro América y Estados Unidos. Este es un acuerdo multilateral entre los países involucrados dentro del tratado el cual entro en vigencia a partir del año 2006. Este es el primer tratado de libre comercio que se establece entre ambas partes de EE.UU. y Centro América. Este acuerdo genera nuevas oportunidades económicas y de desarrollo para el sector centroamericano y Republica Dominicana por medio de distintos factores como la eliminación de barreras arancelarias, la reducción de la barrera a servicios, apertura a nuevos mercados y la promoción de la transparencia en el comercio. Todo esto tiene como objetivo común facilitar el comercio y la inversión entre los países involucrados logrando una progresar la integración regional.

Para el año 2009 Centro América y Republica Dominicana lograron una cifra de aproximadamente \$19,000 millones en valor de exportaciones hacia Estados Unidos mientras que las importaciones provenientes de EE.UU. hacia los países integrados que forman parte del DR-CAFTA alcanzaron una suma de aproximadamente \$20,000 millones. De estas cifras las frutas y verduras frescas alcanzaron un valor de \$630 millones y \$180 millones respectivamente cada una. Las frutas y verduras procesadas juntas alcanzaron un valor de \$183 millones.

Según la Oficina Representativa de Comercio para EE.UU. informó que para el año 2009 se había logrado una inversión extranjera en los países que forman parte del DR-CAFTA por un valor de \$8,500 millones. No se conoce exactamente la distribución en los países.

Luego de que entra en vigencia el DR-CAFTA, la importancia de los logros entre ambas partes del tratado. Para el año 2012 el comercio entre Estados Unidos y Honduras superó los \$10,000 millones, significando esto un aumento del 50% desde su entrada en vigor en 2006. Este tratado generó una expansión de las exportaciones de Honduras a una cifra de casi \$900 millones por año. Según el Abogado J. Humberto Medina asesor de empresas locales y multinacionales en el marco jurídico del DR-CAFTA "Estos logros son una

muestra de los incentivos que conlleva el tratado y fortalecen el comercio bilateral que históricamente han mantenido Estados Unidos de América y Honduras. Está en manos de todos los sectores productivos del país aprovechar este medio para seguir creciendo, tanto cualitativa como cuantitativamente en nuestras exportaciones hacia EEUU" (Medina Alva, 2013).

El mercado de Estados Unidos es uno de los mercados más importantes en cuanto al consumo de fruta fresca en el mundo (*Fernando Albareda: 2013*).

Un ciudadano estadounidense consume en promedio 270 lb de fruta fresca y nueces por año. Este grupo de alimentos ocupa el tercer puesto en el consumo de alimentos por detrás de los lácteos y vegetales. Este consumo es tomando en cuenta fruta fresca y fruta procesada. Las frutas mayormente consumidas en Estados Unidos son: banano, uva, manzana y naranja. Sin embargo el mercado de las demás frutas frescas es lo suficientemente grande como para ser un mercado meta para atacar.

El consumo de frutas frescas y de alimentos saludables en Estados Unidos y mundialmente es un mercado creciente que cada vez incrementa mas a raíz de las tendencias del alimento nutritivo y sano. Actualmente Estados Unidos tiene serios problemas en cuanto a la cultura y costumbres de la alimentación de su población. Los índices de obesidad, enfermedades cardiovasculares y problemas de hipertensión son temas que cada día toman un mayor auge en la preocupación por la salud pública nacional. Es por esto que se ha visto incrementado el movimiento por promover alimentos saludables como las frutas frescas.

Estados Unidos es un importador claro de frutas frescas, durante las últimas décadas el consumo de frutas ha incrementado por el aumento de la población y por el aumento en la demanda de nuevos productos. La demanda creció internamente para frutas que se producen dentro del territorio de EE.UU. pero también ha crecido el nivel de importaciones para frutas tropicales no comunes en EE.UU., que se producen en Latino América.

Actualmente aproximadamente la mitad de la oferta de frutas frescas en EE.UU. proviene de importaciones. Las importaciones de frutas frescas han crecido a un ritmo de 7% anual en las últimas dos décadas.

Según el IFIC (The International Food Information Center) los consumidores del mercado de EE.UU. son motivados a consumir productos en base a los siguientes criterios en orden de preferencia:

1. Sabor
2. Precio
3. Salud

Es por eso que el mercado de frutas frescas a ha ido incrementando a un paso acelerado por la tendencia a consumir alimentos nutritivos y saludables. Incluso las cadenas de comida rápido se han visto obligadas a adaptar sus estrategias y visiones en la tendencia de un consumo más saludable implementando ensaladas, frutas frescas para los niños en

vez de pasteles en los famosos menús para niños que incluyen juguetes que están a la moda.

Las frutas frescas como parte de la cartera de productos que el mercado de EE.UU. importa ingresan a este país bajo permisos de importación y rigurosos procedimientos fitosanitarios y de calidad requeridos por el USDA y los clientes potenciales respectivamente. Todo esto para evitar que ingresen productos no deseados y problemas de enfermedades que puedan poner en riesgo la sostenibilidad económica y social del país.

Todas las normas y procedimientos que se deben de conocer, llevar a cabo y cumplir para poder exportar productos como las frutas frescas a EE.UU., se encuentran dentro del manual APHIS del departamento de agricultura de EE.UU. (USDA). Este documento puede ser encontrado online en el sitio web de USDA como es indicado en las citas bibliográficas.

Estados unidos representa el 18% de demanda del mercado mundial de frutas frescas. Los proveedores principales de estos productos para el mercado de EE.UU. son: México, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Chile.

Las principales frutas importadas por el mercado estadounidense son:

Banano, uva fresca, seguidas por frutas tropicales y subtropicales como el coco, piña, melón, mango, aguacate, sandía y papaya. El mercado de EE.UU. también importa cítricos como el limón, naranja y mandarina.

Cuadro 3. Principales exportadores de sandía y su porcentaje en el mercado de importación de EE.UU.

	Principales Exportadores de Sandía 080711	Valor en \$ miles (2012)	Cantidad importada en TM (2012)	Participación en mercado (%)	Arancel equivalente aplicado por EE.UU.
1	México	231.936	430.577	88.4	0
2	Guatemala	23.671	48.253	9	0
3	Honduras	3.610	9.985	1.4	0
4	Costa Rica	1.401	3.177	0.5	0
5	Nicaragua	1.300	2.849	0	0

(Fuente: Trademap, International Trade Center, FAO).

Cuadro 4. Principales exportadores de melón y su porcentaje en el mercado de importación de EE.UU.

	Principales Exportadores de melón 080719	Valor en \$ miles (2012)	Cantidad importada en TM (2012)	Participación en mercado (%)	Arancel equivalente aplicado por EE.UU.
1	Guatemala	150.608	282.865	49.2	0
2	México	71.425	97.582	23.3	0
3	Honduras	62.434	153.695	20.4	0
4	Costa Rica	18.906	32.802	6.2	0
5	Brasil	2.030	1.611	0.7	6.8

(Fuente: Trademap, International Trade Center, FAO).

Tendencias de las PYMES

Actualmente ya no es solamente rentable y competitivo seguir las tendencias en las que se desarrollan y marcan los mercados. Sin embargo es necesario que la competitividad inicie desde el punto de partida de la producción de alimentos. Con un enfoque prioritario sobre las PYMES, los factores más importantes que se deben tomar en cuenta para iniciar sobre la línea de las tendencias mundiales son:

- Establecerse como una fuente confiable de productos de alta calidad y precios competitivos.
- Brindar información precisa y necesaria sobre toda la cadena de proceso a los clientes (proveedores, compradores, bróker).
- Contar con la capacidad de poder responder a una cotización en un corto plazo.
- Flexibilidad y habilidad de poder adaptarse a las distintas exigencias de los mercados.
- Capacidad de trabajar con diseño de marca propia a través de etiquetado y empaque.
- Crear relaciones confiables y leales a largo plazo con diversos mercados.

4. CONCLUSIONES

- Se estableció la plataforma digital online como enlace de interés en el sitio de Zamorano con la información y documentación necesaria para poder iniciar un proyecto de exportación hacia el mercado de Estados Unidos.
- Se plasmó la información de contacto de FENADUANA (Federación Nacional de Agentes Aduaneros de Honduras) y navieras que operan en el país.
- Se proporcionó información actual sobre los parámetros y tendencias del mercado de consumo de EE.UU.
- Para cuantificar el apoyo en la simplificación de procesos se adjuntaron los documentos digitalizados para poder ser descargados y llenados para entregar a los entes responsables.

5. RECOMENDACIONES

- Crear una base de datos con información y documentación que se necesita para exportar y donde esta puede ser esta encontrada debido a que Honduras es un país con potencial agrícola exportador para distintos mercados como lo es el de EE.UU. y Europa. Es de gran importancia tomar en cuenta este factor ya que las PYMES representan un gran porcentaje de la cadena agrícola de Honduras.
- Desarrollar proyectos de progreso en áreas rurales de integración de productores para que juntos puedan recibir apoyo técnico, comercial y estratégico que los oriente hacia un objetivo de exportación a los mercados de consumo como EE.UU. y UE. Generando estos proyectos se puede motivar el trabajo en equipo en distintas comunidades en donde un productor por sí mismo no recibe ni se ve motivado para iniciar un proyecto de exportación, empezando porque no tiene los recursos ni la capacidad para producir los volúmenes necesarios para poder exportar y también porque es un proceso que requiere de trabajos de logística y supervisión todo el tiempo por lo que trabajar en equipo con más productores sería de ayuda.
- Generar una base de datos en línea para las PYMES que ingresan a los sitios de los entes gubernamentales relacionadas con el comercio y exportación de productos agrícolas.
- Organizar una guía para el exportador que pueda estar a la venta en ciertas instituciones o a la venta en línea en la página de alguna institución como CENTREX.

6. LITERATURA CITADA

Albareda, F. 2011. “Oportunidades del Sector de Frutas y Vegetales Frescos en los Estados Unidos” (en línea). Consultado el 6 de Agosto del 2013. Disponible en <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources%5Cpromo%5CPiura-EEUU-Fernando-Albareda.pdf>

Caparrós, P. 2013. La Especialización de la Sandía representa una gran oportunidad. (en línea). Consultado el 05 de Octubre de 2013. Disponible en http://www.revistamercados.com/articulo.asp?Articulo_ID=4407

Central Law, Medina, Rosenthal & Asociados, Honduras. 2013. A raíz del CAFTA-DR el Comercio Supero los \$10,000 millones entre EUA y Honduras (en línea). Consultado el 3 de Julio del 2013. Disponible en http://honduras.central-law.com/noticias_detalle_ES.asp?id=231

Consejo Arancelario y Aduanero Uniforme Centroamericano. 2008. Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, Anexo de la resolución No. 224-2008 (RECAUCA). 215 p. Disponible en DEI.

FIDE Inversión y Exportaciones. Tratados Comerciales Internacionales (en línea). Consultado el 12 de Septiembre de 2013. Disponible en <http://www.hondurassiexporta.hn/oportunidades-de-mercado/tratados-comerciales-internacionales/>

Instituto Interamericano de Cooperacion para la Agricultura y Ministerio de Asuntos Extranjeros de Francia. 1989. Compendio de Agronomía Tropical. P 216-218. (En línea) consultado el 08 de Octubre de 2013. Disponible en http://www.fao.org/inpho_archive/content/documents/vlibrary/ae620s/pfrescos/SANDIA.HTM

International Trade Center. 2013. Estadísticas de Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (en línea). Consultado 19 de Agosto de 2013. Disponible en <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx>

Morales, A. 1998 Frutoterapia (en línea) consultado el 08 de Octubre de 2013. P136. Disponible en <http://frupacific.blogspot.com/2013/06/sandia.html>

Office of the United States Trade Representative. CAFTA-D (Dominican Republic-Central America FTA) (en línea). Consultado el 14 de Septiembre de 2013. Disponible en <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta>

Rhodes, D. 2008. HORT410- Vegetable Crops. (en línea). Consultado el 08 de Octubre del 2013. Disponible en <http://www.hort.purdue.edu/rhodcv/hort410/waterm/wa00001.htm>

Secretaria de Relaciones Exteriores. 2011. Oportunidades de Inversión Sector de Agronegocios. Programa Nacional de Promoción de Inversiones. (en línea). Consultado el 07 de Septiembre de 2013. Disponible en http://www.hondurasopenforbusiness.com/SITEv2/files/pdf/Oportunidades_de_inversion_Agroindustria.pdf

USDA. 2012. Fresh Fruit and Vegetable Import Manual. Washington DC. APHIS Fruit and Vegetable Import Manual. 550p.

7. ANEXOS

Anexo 1. Declaración de exportación.



Declaración de Exportación No. _____

.....
Lugar y Fecha

A.- Identificación del Exportador:

1. Nombre o razón social: _____ 2) RTN: _____
 3) Nacionalidad: _____ 4) Dirección: _____
 5) Teléfono: _____ 6) Fax: _____ 7) E-mail _____

B.- Información de la Firma Compradora:

1) Nombre: _____
 2) Domicilio: _____

C.- País de destino de la mercadería: _____ D.- Aduana de salida: _____

E. Fecha de embarque: _____

F. Vía de exportación: Marítima 1 Terrestre 2 Aérea 3 Paquetes Postales 4

G. Forma de pago:

1 Anticipado con Endeudamiento Externo: (Detallar en siguiente pagina capital e intereses)

Número de autorización: _____	No. Declaración Ingreso de Divisas (CB-50/5) _____	Valor
		\$ _____
		\$ _____
		SUMA \$ _____

2 Anticipado sobre Exportación:

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

3 A la Vista: _____ \$ _____

H.- Tipo de Moneda en que se recibe el pago: _____ Fecha _____ Valor _____ Tipo de Cambio de Referencia: _____

I.- Medios de Pago: Giro Bancario 1 Carta de Crédito 2 Cobranza 3 Efectivo 4 Otros 5

J.- Fletes: 1) Empresa Nacional: L _____ 2) Empresa Extranjera: \$ _____

K.- Seguros: 1) Compañía Nacional 2) Compañía Extranjera

L.- Nos comprometemos a depositar en el Agente Cambiario: _____ las divisas provenientes de esta exportación, en un 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 de Divisas Provenientes de las Exportaciones (Decreto No. 108-90).

Observaciones: _____

DETALLE DE LA MERCADERÍA A EXPORTAR

Unidad	Cantidad	Peso neto en kilos	DESCRIPCIÓN	Partida Arancelaria	Valor F.O.B. (Dólares)	Valor F.O.B (Lempiras)
Las anteriores declaraciones las hago bajo fe de juramento.				Valor F.O.B. Fletes		
Firma del Exportador o Representante Legal _____				Seguros		
El Banco Central de Honduras se reserva el derecho de ejercer verificaciones posteriores en relación con esta declaración.				Total C.I.F.		

(Instrucciones siguiente pagina)

Detalle de Forma de Pago

1. Anticipado con Endeudamiento Externo: (Viene del inciso G)

No de Autorización Endeudamiento Externo	CAPITAL (En Moneda Extranjera)	INTERESES (En Moneda Extranjera)	VALOR TOTAL (En Moneda Extranjera)

Los valores de capital e intereses detallados en el cuadro anterior están sujetos a verificación y los ajustes que se presenten deberán reportarse de Inmediato al Departamento Internacional del Banco Central de Honduras.

INSTRUCCIONES

- 1.- Este formulario se presentará al BANCO CENTRAL DE HONDURAS en su Oficina Principal o Sucursales para su autorización y a continuación a la Administración de Aduana correspondiente, quien hará la distribución de las copias.
- 2.- Todos los datos del formulario se anotarán a máquina, sin borrones, alteraciones o enmiendas y deberá firmarse con tinta.
- 3.- Los precios declarados en esta exportación deberán ajustarse a los precios vigentes a la fecha de entrega en los mercados internacionales; en caso contrario, el Banco Central de Honduras se reserva el derecho de autorización.
- 4.- En el inciso "G" Forma de Pago, numeral "2" Anticipado, deberá anotarse la fecha en la cual se reportaron a los Agentes Cambiarios los anticipos recibidos directamente del importador por las exportaciones a realizar.
- 5.- En caso que los datos declarados en esta exportación sufrieren alguna modificación, el Exportador está obligado a presentar al Departamento Internacional los ajustes respectivos que estipula la Ley de Ingreso de Divisas Provenientes de las Exportaciones (Decreto No. 108-90)
- 6.- Una vez que esta Declaración de Exportación ha sido autorizada por el Banco Central de Honduras, es muy importante que el Exportador conserve una copia de la misma, para utilizar como referencia el NUMERO ASIGNADO, especialmente al momento de hacer la Declaración de Ingreso de Divisas por concepto Exportaciones.

PARA USO DE LA ADMINISTRACIÓN DE ADUANAS

Fecha de embarque:.....

Cantidad	Partida Arancelaria	No. Póliza Aduanal	Valor F.O.B	FIRMAS	
				Vista	Revisor

Observaciones:.....

.....
 Lugar y Fecha (f) Administrador de Aduanas

Anexo 2. Contacto de navieras que operan en Honduras.

Cuadro 5. Contacto de empresas de transporte marítimo hacia EE.UU.

Naviera	Teléfono	
Crowley Logistics	+504 2665-0865	www.crowley.com
Honducargo	+504 2566-2210 +504 2566-0933	www.honducargo.com
APL	+504 2561-8100	www.apllogistics.com
Seaboard	+504 2553-4064	www.seaboardmarine.com
Maersk Sealand	+504 2508-2030 +503 2508-2000	www.merskline.com
Aimar	+504 2564-0099 +504 2668-0121	www.aimargroup.com
Gutierrez Logistics	+504 2580-1663	www.gutierrezlogistics.com
DHL	+504 2508-0813	www.dhl.com.hn
