



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ingeniería
Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial

Estrategia en Logística de Exportación en Amueblados de Sala, de Madera,
Hacia Centro América Producidos en San Juan Sacatepéquez.

Víctor Manuel Sibrían Pirir
Asesorado por Lic. David Solares Cabrera

Guatemala, Octubre de 2005

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

ESTRATEGIA EN LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN EN AMUEBLADOS DE SALA,
DE MADERA, HACIA CENTRO AMÉRICA PRODUCIDOS EN SAN JUAN
SACATEPÉQUEZ.

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO A JUNTA DIRECTIVA DE LA

FACULTAD DE INGENIERÍA

POR

VICTOR MANUEL SIBRIÁN PIRIR

Asesorado por Lic. David Solares Cabrera.

AL CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

INGENIERO INDUSTRIAL

Guatemala, Octubre de 2005

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE INGENIERÍA



NÓMINA DE JUNTA DIRECTIVA

DECANO	Ing. Murphy Olympto Paiz Recinos
VOCAL I	
VOCAL II	Lic. Amahán Sánchez Álvarez
VOCAL III	Ing. Julio David Galicia Celada
VOCAL IV	Br. Kenneth Issur Estrada Ruiz
VOCAL V	Br. Elisa Yazminda Vides Leiva
SECRETARIA	Inga. Marcia Ivonne Véliz Vargas

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

DECANO	Ing. Sydney Alexander Samuels Milson
EXAMINADOR	Inga. Claudia Lizeth Barrientos
EXAMINADOR	Ing. Pablo Fernando Hernández
EXAMINADOR	Ing. Harry Milton Oxom Paredes
SECRETARIO	Ing. Pedro Antonio Aguilar Polanco

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

Cumpliendo con los preceptos que establece la ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de graduación titulado:

ESTRATEGIA EN LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN EN AMUEBLADOS DE SALA, DE MADERA , HACIA CENTRO AMÉRICA PRODUCIDOS EN SAN JUAN SACATEPÉQUEZ.

tema que me fuera asignado por la Dirección de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, el 22 de octubre de 2004.

Víctor Manuel Sibrán Pirir

DEDICATORIA

- A DIOS, fuente de sabiduría y amor.
- A MIS PADRES Cecilia Pirir Flores: por todo el apoyo, amor, dedicación, esfuerzo y muchas cosas lindas que me has dado.
A ti lo dedico.

José Antonio Juárez: quien me guió , de quien aprendí a darle valor a una promesa, y por su ejemplo.
- A MIS ABUELOS Jesús Gudiel Ortega.
Francisco Pirir Godinez
- A MIS HERMANOS Carlos (Q.E.P.D), Marta, Marina, Rosa, Emilio.
Por brindarme apoyo en los momentos difíciles.
- A MIS SOBRINOS Karen, Javier, Kevin, Emilio, Luis, Haylen.
- A MIS CUÑADOS Jacqueline, Handerman, Heber,.
- A MIS AMIGOS Hermanos Martínez, Hermanos Monroy, y a todos los que en determinado momento me apoyaron.
- ESPECIALMENTE A Oscar Vinicio, Luis Daniel.
Por el apoyo brindado durante mi carrera.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	V
LISTA DE SÍMBOLOS.....	IX
GLOSARIO.....	XI
RESUMEN.....	XIII
OBJETIVOS.....	XV
INTRODUCCIÓN.....	XVII
1. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA EXPORTADORA DE MUEBLES DE MADERA.	
1.1 Localización de la empresa.....	1
1.1.1 Región.....	1
1.1.2 Materia Prima.....	2
1.1.3 Transporte.....	3
1.1.4 Mercado.....	4
1.1.5 Servicios públicos.....	8
1.1.6 Política Industrial.....	9
1.2 Equipo Industrial.....	14
1.3 Organización de la Empresa	16
2. DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA DE AMUEBLADOS DE SALA	
2.1 Componentes.....	19
2.1.1 Materiales.....	19
2.1.2 Construcción.....	22
2.1.3 Grado de transformación.....	23
2.1.4 Tipos de amueblados de sala fabricados en San Juan	

Sacatépequez.....	24
2.1.5 Calidad.....	25
2.2 El empaque.....	28
2.2.1 Función del Empaque y el embalaje.....	28
2.3 Tipo de contenedores.....	29
2.4 Marcas de embalaje de exportación.....	33
2.4.1 Marcas para la manipulación.....	33
3 REQUISITOS LEGALES PARA EXPORTAR	
3.1 Toma de decisiones para exportar.....	35
3.2 Procedimiento para iniciarse como exportador.....	36
3.3 Documentos y certificados especiales.....	37
3.3 Organizaciones.....	42
3.4 Formularios que se deben llenar	43
3.5 Documentos exigidos por V.U.P.E en el proceso de exportación	50
3.6 Que es SAEDEX.....	54
4. CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN PARA EXPORTAR	
AMUEBLADOS DE SALA.	
4.1 INCOTERMS.....	59
4.1.1 Objetivo de los INCOTERMS.....	59
4.1.2 Categoría básica de los INCOTERMS	60
4.1.3 Forma de transporte y el INCOTERMS apropiado.....	61
4.1.4 Explicación de los INCOTERMS.....	63
4.2 Precios de lista.....	66
4.3 Cotizaciones de precios con relación a monedas.....	67
4.4 Cotización con base en cantidad.....	67
4.4.1 Costeo preliminar.....	68
5. TRANSPORTES Y FLETES	
5.1 Clasificación de los transportes.....	69

5.1.1	Trasporte marítimo.....	69
5.1.2	Trasporte aéreo.....	72
5.1.3	Trasporte terrestre.....	75
5.2	Rutas y servicios.....	79
5.3	Responsabilidad de la compañía transportadora.....	82
5.4	El seguro del transporte.....	82
5.5	Tipos de póliza que cubre el seguro del transporte.....	85
5.5	Clasificación de los fletes.....	87
5.7	Pago de fletes.....	88
5.8	Procedimiento en caso de pérdida.....	92

6. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO LOGÍSTICO DE TRANSPORTACIÓN

6.1	Presupuesto de exportación.....	93
6.2	Créditos y Financiamientos.....	97
6.2.1	Financiamiento a las exportaciones por parte de instituciones bancarias	98
6.3	Programa de apoyo a la producción exportable del Banco Centroamericano de Integración Económica (B.C.I.E).....	100

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

FIGURAS

1.	Transporte de materiales.....	3
2.	Mercado Nacional.....	4
3.	Mercado Internacional.....	5
4.	Mercado Estadounidense.....	6
5.	Mercado mexicano.....	7
6.	Mercado centroamericano.....	7
7.	El torno utilizado en carpintería.....	15
8.	Máquinas y herramientas comunes.....	15
9.	Organigrama actual de la empresa de muebles de madera.....	17
10.	Diagrama de operaciones del proceso.....	20
11.	Diagrama de operaciones del proceso mejorado.....	21
12.	Diagrama de proceso de ensamblado de muebles de madera.....	22
13.	Ensambladuras.....	23
14.	Artesano de la madera.....	24
15.	Sillón con descansador.....	25
16.	Sala Tiffany.....	25
17.	Sala Boston II.....	25
18.	Sala Europea.....	25
19.	Contenedor para carga seca.....	30
20.	Contenedor para carga seca ventilada.....	30
21.	Contenedor para carga refrigerada.....	31
22.	Contenedor con estante plano.....	31
23.	Contenedor para carga líquida.....	32
24.	Plataforma.....	32
25.	Procedimiento para exportar.....	36
26.	Organizaciones para el trámite.....	42
27.	Estructura organizacional Ventanilla Única Para Exportaciones.....	43




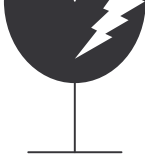
28.	Formularios.....	44
29.	Personas individuales.....	50
30.	Personas jurídicas.....	51
31.	Manufactura de madera (muebles, artesanías).....	52
32.	Exportador permanente.....	53
33.	Objetivos de SEADDEX.....	54
34.	Beneficios y ventajas.....	55
35.	Proyecto de Automatización Global.....	55
36.	Aspectos básicos de los INCOTERMS.....	60
37.	Costo y flete.....	63
38.	Transporte pagado hasta lugar de destino convenido.....	63
39.	Entrega en frontera lugar convenido.....	64
40.	Derechos pagados, punto de destino.....	64
41.	Derechos pagados, puerto de destino convenido.....	65
42.	Entrega derechos pagados, lugar destino convenido.....	66
43.	Buque de carga.....	69
44.	Avión Comercial.....	72
45.	Requisitos exigidos por las agencias de carga para el trámite por vía aérea.....	73
46.	Medio de transporte terrestre.....	75
47.	Requisitos generales de salida.....	77
48.	Principales rutas comerciales.....	81
49.	Beneficios económicos al obtener crédito y financiamiento.....	97
	50. Objetivos del Banco Centroamericano de Integración Económica (B.C.I.E).....	100
51.	Procedimiento para efectuar desembolsos.....	104

TABLAS

I.	Población.....	1
II.	Materia prima para el armado de muebles.....	2
III.	Materia prima para el acabado de muebles.....	2
IV.	INCOTERM apropiado.....	62
V.	Aduanas marítimas que existen en Guatemala y su ubicación.....	70
VI.	Puertos de Guatemala.....	71
VII.	Aduanas aéreas que existen en Guatemala.....	73
VIII.	Aduanas terrestres que existen en Guatemala y su ubicación.....	75
IX.	Aduanas de salida de Guatemala con destino al área Centroamericana por vía terrestre y aérea.....	76
X.	Servicio de las compañías navieras.....	79
XI.	Riesgo vendedor-comprador por forma y momento de pago.....	84
XII.	Clasificación de las navieras fin principal.....	87
XIII.	Clasificación de las navieras según su tamaño.....	87
XIV.	Costo de un contenedor de 40 pies.....	88
XV.	Costos marítimos.....	89
XVI.	Cálculo de cantidad de unidades dentro de un contenedor.....	94
XVII.	Alternativas del contenedor.....	95
XVIII.	Cálculo de costo del flete.....	95
XIX.	Costo del flete terrestre.....	96
XX.	Costo del flete marítimo.....	96
XXI.	Programa de apoyo a la producción exportable de Centro América.....	101
XXII.	Programa de apoyo a los sectores productivos de Centro América.....	101

XXIII. Programa de apoyo a la micro y pequeña empresa	
Centroamericana.....	101
XXIV. Mediana industria.....	102
XXV. Documentos requeridos para aplicar a estos programas.....	103
XXVI. Pagaré.....	105

LISTA DE SÍMBOLOS

Símbolo	Significado
	Este lado hacia arriba.
	No estibar más de cuatro
	Reciclar.
	Frágil
CS	Cantidad de Sillones
CC	Capacidad del contenedor
VP	Volumen del Paquete
VUPE	Ventanilla Única Para las Exportaciones
DEPREX	Declaración de Registro y Control de Exportaciones
FAUCA	Formulario Aduanero Único Centroamericano.

GLOSARIO

Arancel	Es un impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre mercadería cuando ésta se importa o exporta.
Carta de crédito	Instrumento emitido por un banco a favor del exportador.
Contenedor	Embalaje metálico grande y recuperable, de tipo y dimensiones acordados internacionalmente (20 y 40 pies).
Maquila	Régimen aduanero que permite la devolución total o parcial de los impuestos de importación, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción.
Embalaje	Todo aquello que envuelve, contiene y protege los productos envasados y que facilita, y resiste las operaciones de transporte y manejo.
Exportación	Es la salida de una mercadería, en forma temporal o definitiva.
Factura Comercial	Es el documento en el que se consigna el monto parcial y total de la mercadería vendida.
Inconterms	Conjunto de términos y sus reglas, aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional de París que establece las condiciones de compraventa internacional.
Multimodal	Es el porte de mercancías por medio de dos o más formas de transporte, desde un lugar situado en un país en el cual solamente un transportista se responsabiliza de tomar

las mercaderías bajo su custodia, hasta un lugar designado para su entrega en otro país. .

Salvaguardas

Medidas excepcionales de protección que utiliza un país, para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas, o que enfrentan una amenaza de daño debido a un incremento significativo de las mercaderías que fluyen al mercado interno o condiciones de competencia leal.

RESUMEN

La exportación de muebles de madera, abre las puertas hacia mercados que han sido poco explorados por productos guatemaltecos, a la vez se crea una fuente de generación de divisas extranjeras para el país. Actualmente, en Guatemala existen cinco empresas que exportan hacia el extranjero, sin embargo, la industria de muebles del Municipio de San Juan Sacatepèquez se encuentra en proceso de crecimiento para la exportación.

Para la industria de muebles de madera la logística de exportación puede resumirse en que: los productos se desplazan en medios impropios de transporte y con frecuencia, en cantidades inadecuadas. Es posible que estén protegidos con embalajes inadecuados. Se almacenan en lugares mal ubicados y es probable que para su control se utilice un papeleo excesivo o inadecuado.

El documento presenta la logística adecuada para la exportación de muebles de madera hacia Centro América, se propone un modelo matemático para exportar las cantidades requeridas de muebles, el transporte más eficiente y económico que se utiliza en la transportación , los requisitos necesarios para iniciarse como exportador y las obligaciones y derechos del comprador y vendedor.

Al exportar, los productos de Guatemala compiten a nivel internacional, por lo que esto obliga a los exportadores a mantener altos niveles de calidad, un factor muy importante, por esta razón se hace mención de las normas de calidad ISO 9001.

OBJETIVOS

GENERAL:

Describir la logística básica para exportar muebles de madera al área de Centro América, fabricados en el municipio de San Juan Sacatepéquez departamento de Guatemala.

ESPECÍFICOS:

1. Presentar un diagnóstico actual de la empresa de muebles de madera ubicada en el Municipio de San Juan Sacatepéquez.
2. Conocer los trámites que se deben de llevar para la exportación de muebles de madera.
3. Establecer las condiciones de comercialización adecuadas para la exportación de muebles de madera.
4. Aplicar un modelo matemático para calcular el costo del transporte.
5. Describir la dependencia que facilita los distintos trámites para la exportación de muebles de madera.
6. Evaluar los pagos en las transacciones comerciales para las exportaciones de muebles de madera.

INTRODUCCIÓN

El éxito en el proceso de exportación depende, entre otros factores, de una buena recopilación de información. Por ello las empresas que desean exportar por primera vez o diversificar sus marca en el exterior realizan una investigación documental que les permitan establecer un plan estratégico de negocios para exportación.

Actualmente vivimos en un mundo que cada día ofrece mayores facilidades para exportar. Entre convenios y acuerdos de libre comercio, esquemas de integración entre bloques de países , tales como la Unión Europea UE, Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, Mercado Común del Sur MERCOSUR, y el Mercado Común Centroamericano MERCOMÚN, se han ido eliminando obstáculos y barreras al comercio.

En ocasiones, se suele exportar sin tener el conocimiento de las operaciones que se llevan a cabo, esto representa atrasos, pérdidas e impuntualidad; es muy importante para cualquier empresario de la pequeña y mediana empresa de muebles de madera ,tener la información, previos a la exportación de los productos.

Para transportar un producto hacia mercados internacionales es necesario contar con una logística de exportación. En el siguiente proyecto se enmarca un proceso logística para la exportación de muebles de madera hacia Centroamérica tomando en cuenta los siguientes factores tales como: los requisitos legales para exportar muebles de madera, los certificados y documentos especiales (formularios), las condiciones de comercialización y una de las partes más importantes: el transporte y fletes.

Se crea un modelo matemático para calcular el costo del flete y para las cantidades que se van a exportar, esto se aplica para cualquier tipo de exportación, con el fin de reducir costos de traslados.

El presente trabajo titulado “Estrategia en logística de exportación en amueblados de sala, de madera, hacia Centro América, producidos en San Juan Sacatepéquez”, pretende ser un aporte a la pequeña industria de muebles de madera, para que pueda utilizarse en el momento oportuno.

1. DIAGNÒSTICO DE LA EMPRESA EXPORTADORA DE MUEBLES DE MADERA.

1.2 Localización de la empresa

1.1.1 Región

El Municipio de San Juan Sacatepéquez, pertenece al departamento de Guatemala y esta situado a 31 kilómetros de esta capital, tiene una extensión de 287 kilómetros cuadrados y una altitud de 1,845.10 metros sobre el nivel del mar, ubicado a una latitud de 14 grados y una longitud de 90 grados, posee un clima frío templado. La distribución geográfica se encuentra de a siguiente forma: 1 Villa, 13 aldeas, 45 caseríos.

Tabla I. Población

Mujeres	60,865
Hombres	59,169
Total	120,034

Fuente: Censo general 2,002. XI de Población y VI de habitación, Republica de Guatemala.

Sus colindancias son:

- Al Norte ←→ Granados, Baja Verapaz
- Al Este ←→ San Raimundo, Guatemala
- Al Sur ←→ San Pedro Sacatepéquez, Guatemala
- Al Oeste ←→ San Martín Jilotepeque

En 1988, según el Primer Censo Artesana, el municipio de San Juan Sacatepéquez cuenta ya con 34 fabricas de muebles y accesorios de madera no tallados (incluyen carpinterías), así como 1 aserradero. En la actualidad, solamente en la Villa de San Juan Sacatepéquez existen 25 medianas industrias de muebles dedicados exclusivamente a la tapicería. De la misma forma, tiene tres establecimientos dedicados a la venta de productos para la elaboración de muebles, tales como esponja y tela, principalmente.

1.1.2 Materia Prima:

La materia prima utilizada para la elaboración de muebles no solo lo constituye a madera propiamente dicha, si no también derivados de ésta y otros los cuales podemos mencionar:

Tabla II. Materia prima para el armado:

Adhesivos	Esponja
Abrillantador	Grapas
Brochas	Super bonder
Cemento de contacto	Tela
Clavos para pistola	Tornillos
Cola Blanca	Tarugos de madera
Diluyente	Whipe

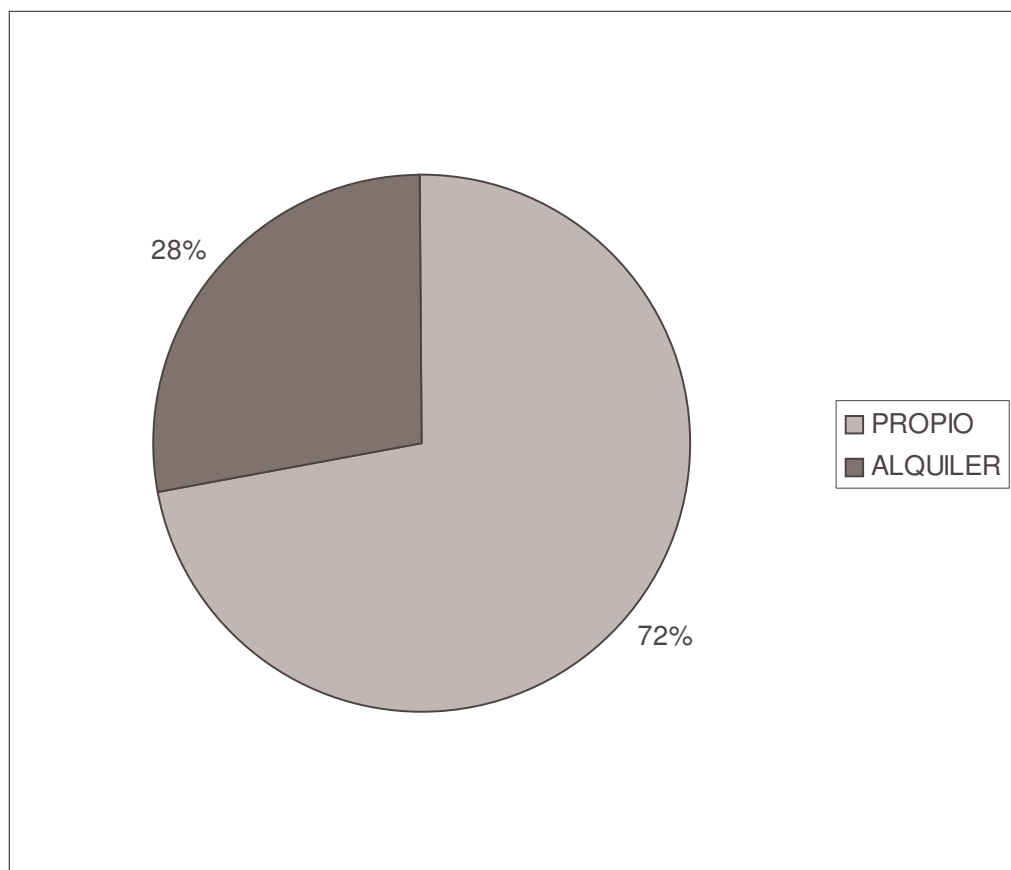
Tabla III. Materia prima para el acabado;

Lija banda	Sellador concentrado
Lija para madera	Solución limpiadora
Banda de lijadora estacionaria	Pasta blanca
Tinte de agua de varios colores	Masilla plástica
Laca brillante de diferente tipos	Barniz para madera
Fondo transparente o de color	Pintura

1.3.3 Transporte:

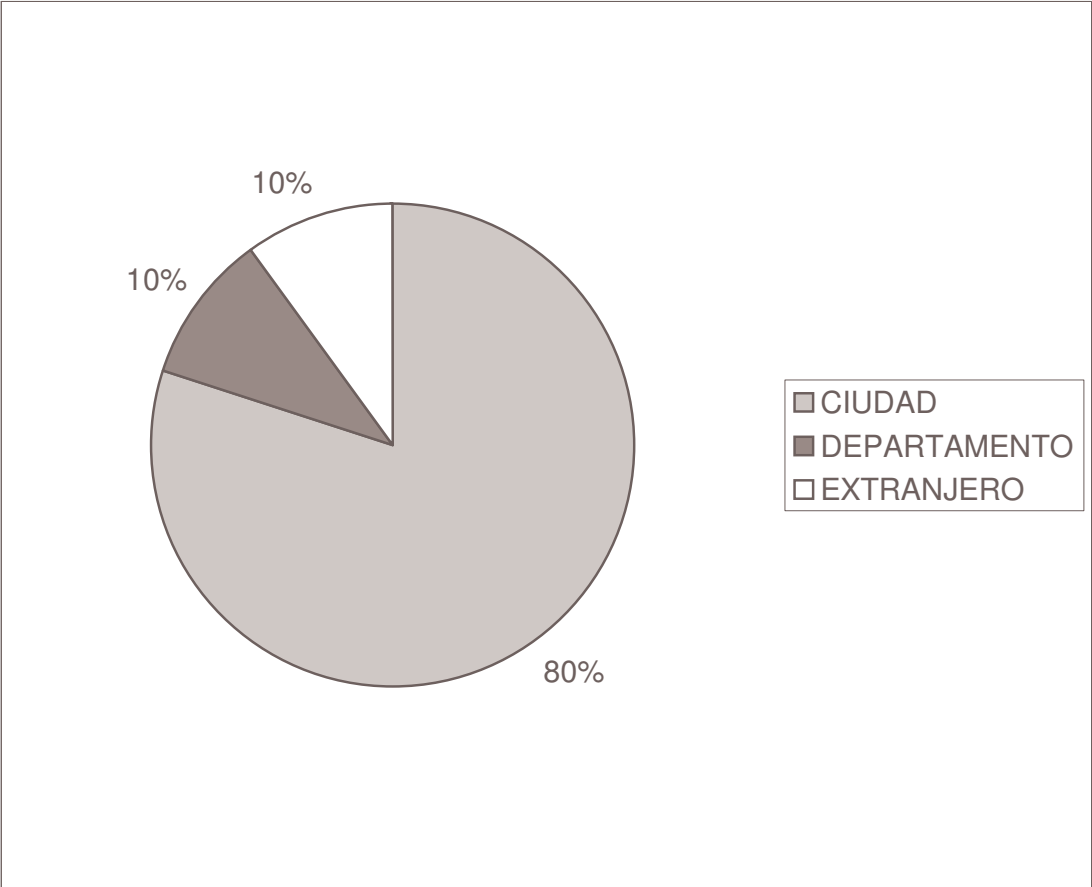
El medio que se utiliza para el transporte de materiales, puede pertenecer a la empresa de muebles, o al propio proveedor de los materiales, la mayoría de empresas, el 100% estiman que es mejor disponer de medios propios de transporte, aunque la realidad es que solamente el 72% posee este medio de transporte, mientras el restante 28% lo alquila cuando lo necesita. A continuación se presenta dicha grafica:

Figura I. Transporte de materiales



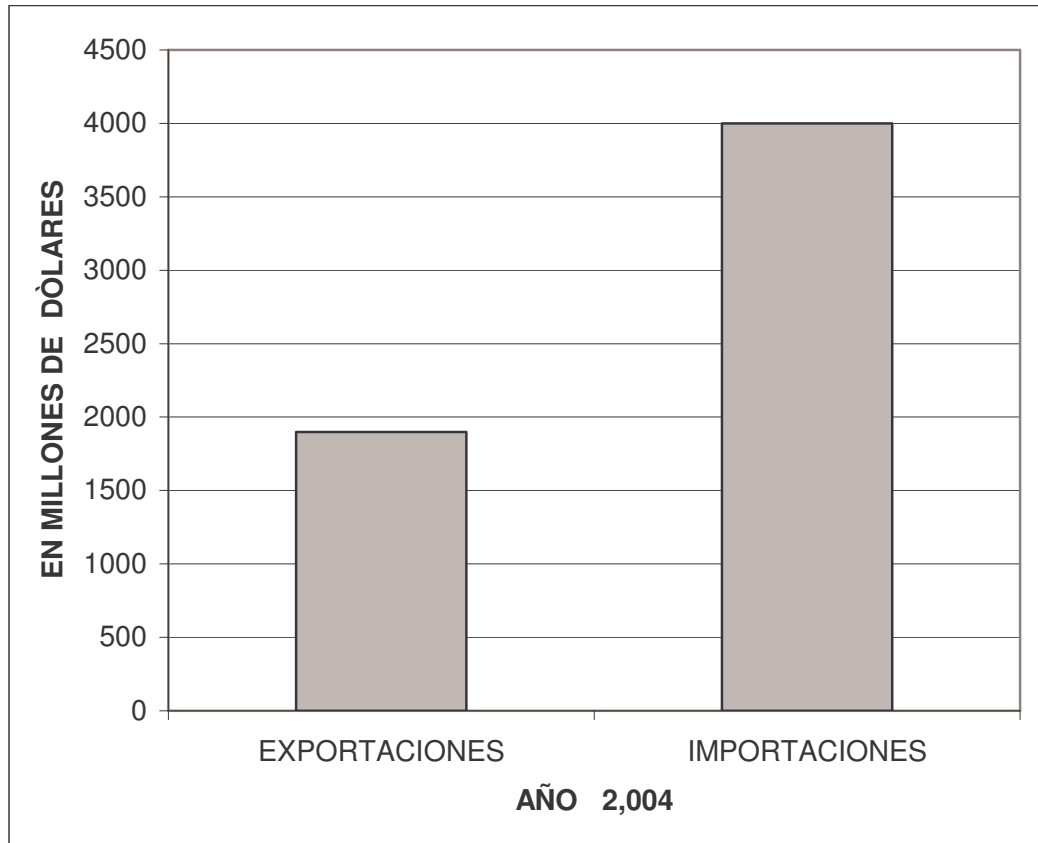
1.3.4 Mercado

Figura II. Mercado Nacional



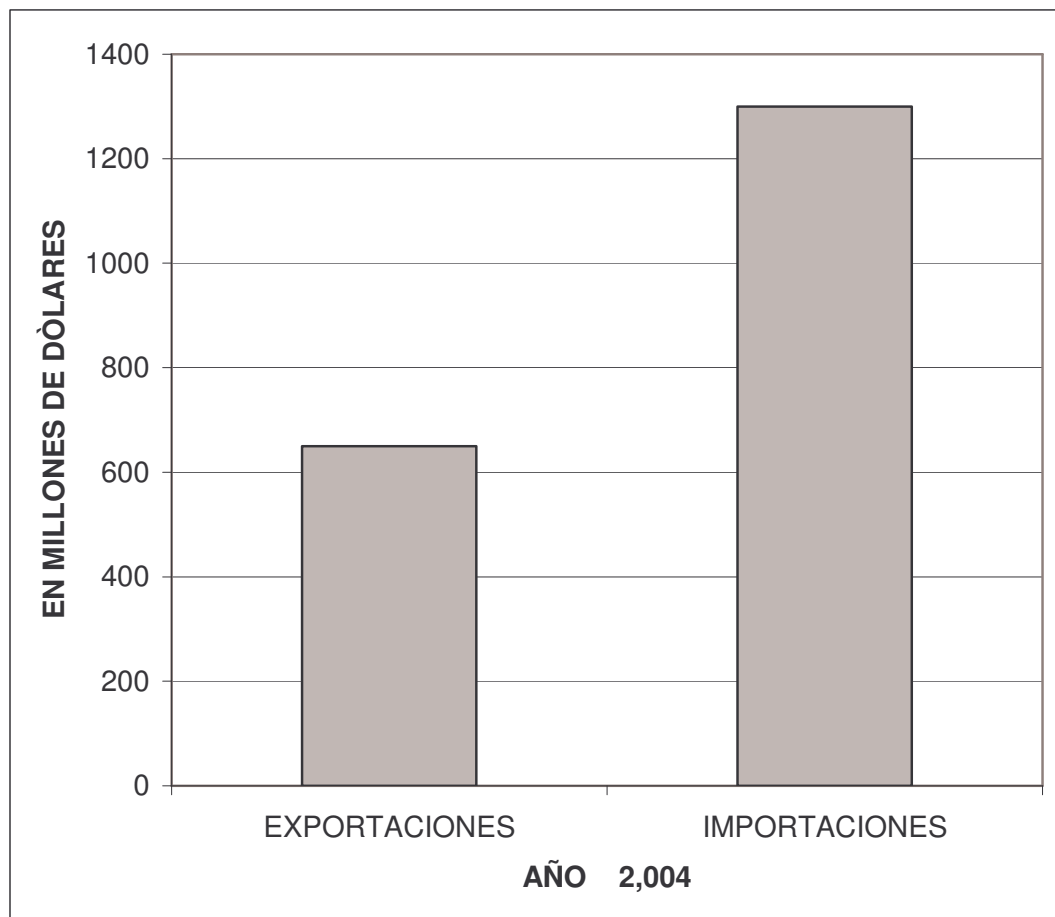
La industria de la mueblería posee sus mercados en la ciudad de Guatemala en un 80% mientras que los departamentos equivalen al 10%. En el extranjero ubican mercados solo un 10%,de las industrias.

Figura III. Mercado Internacional



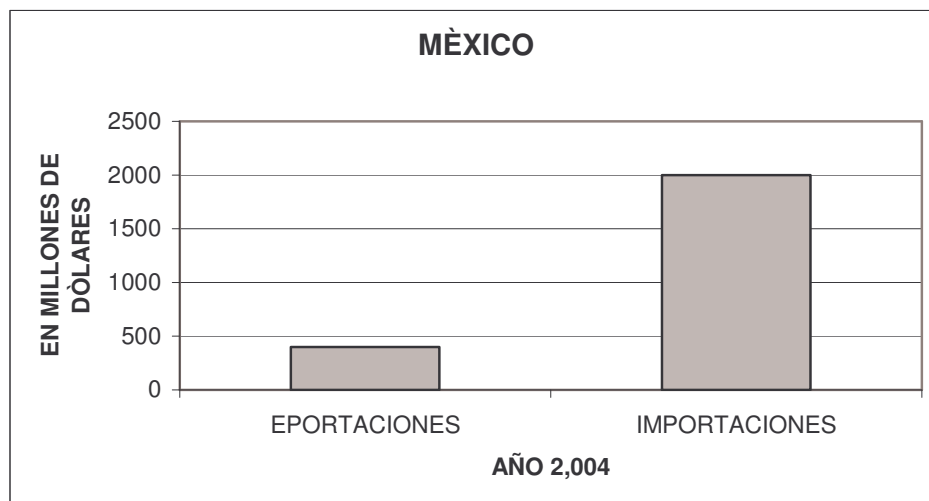
En la actualidad, para Guatemala, los mercados más importantes y que están en desarrollo son el Centroamericano, Estados Unidos y México, que es un mercado pequeño para Guatemala, refiriéndose a México, pero ha sido tomado en cuenta dadas las posibilidades que abre el Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte-México, que se encuentra actualmente en fase de negociación. En las siguientes graficas se muestran las exportaciones vrs las importaciones así como también las exportaciones realizadas hacia los países de : Estados Unidos, México, Centro América para el año 2,004.

Figura IV. Mercado estadounidense



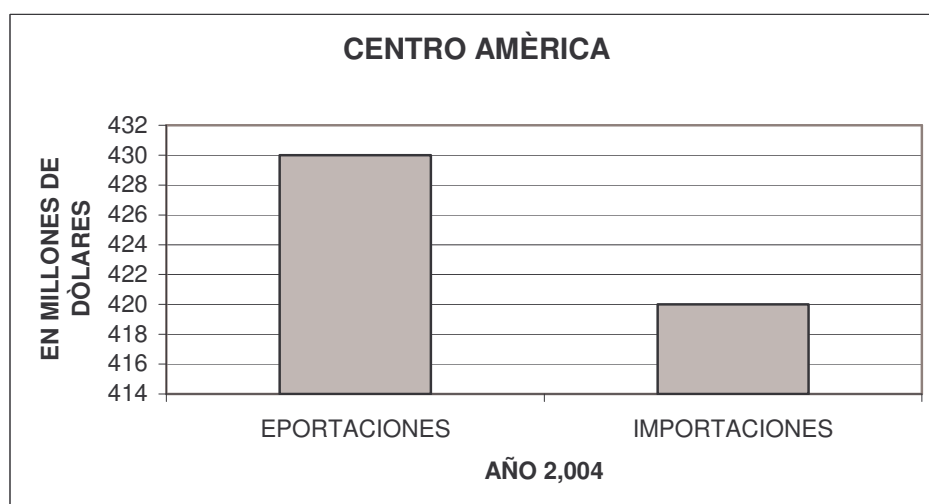
Guatemala es un país beneficiario de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Este programa fue creado con la idea de fomentar el crecimiento económico de los paises centroamericanos y del Caribe, a través de la entrada libre de impuestos de muchos de sus productos, al mercado de los Estados Unidos.

Figura V. Mercado mexicano



El mercado mexicano no es muy atractivo para la exportación de muebles de madera debido a la magnitud del mismo, esto se debe a que Guatemala no aparece como país exportador, debido posiblemente a barreras arancelarias, alto costo de transporte, deficiencia en las instalaciones portuarias, falta de promoción.

Figura VI. Mercado Centroamericano



Por la cercanía geográfica, por la magnitud de su mercado, así como la solidez de su moneda, con respecto al quetzal el mercado centroamericano es muy atractivo para la exportación de muebles de madera.

Según el estudio de la situación y estructura de la actividad exportadora de Guatemala 1994, “en lo que respecta a beneficios socioeconómicos de las exportaciones para el país la manufactura de madera, es una área donde ahora se realizan exportaciones de un 80% de productos acabados, un gran avance en relación a que hace diez años, un 90% se exportaban sin acabado. El crecimiento de empresas en este sector es muy llamativo.

Al momento hay más de 20 empresas que exportan este tipo de productos, de 5 que exportaban en 1980”.

El Municipio de San Juan Sacatepéquez no cuenta con empresas que exportan muebles de madera hacia el exterior, actualmente se encuentran en proceso de exportación, cuentan con el apoyo de la Comisión de Fabricantes de Muebles y Productos Forestales (COFAMA), la misma cuenta con 70 empresas afiliadas, de las cuales solamente cinco son las que exportan.

1.3.5 Servicios Públicos:

En la actualidad San Juan Sacatepéquez cuenta con los siguientes servicios públicos:

Energía Eléctrica:

Los requerimientos de energía eléctrica para la producción de muebles de madera son imprescindibles técnicamente, es posible suministrar el servicio de energía en cualquier punto del Municipio y en la potencia requerida. Las instalaciones industriales son sometidas a consideración por la división comercial de la EEGSA, respecto del tipo de servicio que se puede suministrar de acuerdo a los voltajes disponibles y la potencia necesaria.

Teléfonos:

La comunicación directa, verbal o escrita es primordial para el éxito comercial de la empresa dedicada a la fabricación de muebles así como en sus relaciones originadas por la necesidad de abastecerse de insumos para la producción, Telgua es la entidad privada encargada de prestar el servicio de telefonía e internacional,

Servicio de Agua Potable

En el municipio de San Juan Sacatepéquez el servicio de agua potable es suministrado por la Municipalidad del lugar, pero no representa gran importancia para la elaboración de muebles de madera ya que el proceso no lo amerita.

1.3.6 Política Industrial

El sector privado desempeña un papel importante, en la formulación y ejecución de las políticas de promoción de exportaciones. Las principales instituciones del sector privado se han comprometido en este proceso, son:

a) Cámara Empresarial:

Fundada en 1981, tiene como fin coordinar la ejecución de programas para el desarrollo empresarial y funciona como órgano ejecutivo del CACIF(Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales e Industriales y Financieras). Este consiste en un cuerpo de acción política cuya labor fundamental es la defensa de los gremios.

b) La Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales:

Actúa como Secretaria Técnica del Comité de Exportadores de la CAEM(Cámara Empresarial) y esta dirigida por una junta directiva de ocho

personas. Actualmente, cuenta con 800 exportadores miembros, y desarrolla actividades en los siguientes campos:

Actividades dirigidas a la estrategia y políticas de exportación que incluyen su participación en la CONAPEX (comisión nacional de comercio exterior) y CONACOEEX (comisión nacional para exportación) y abarca los aspectos relacionados con el Plan de Exportaciones , Problemática del Transporte, Incentivos Fiscales, Política Comercial, Acuerdos y Convenios, Infraestructura Física, Telecomunicaciones y Apoyo Institucional.

Actividades de servicios directos a los agremiados: información comercial, capacitación y asistencia técnica a través de expertos, diseño de estrategias de mercadeo, eventos promocionales, promoción de inversiones y acceso a la tecnología.

c) La Cámara de Exportadores de Guatemala:

Fundada en 1985. Tiene objetivos similares a los de la Gremial, pero se orienta más a la producción agropecuaria e incluye productos tradicionales de exportación. Por ejemplo: Cardamomo, ajonjolí y café entre otros.

Incentivos e instrumentos de desarrollo de las exportaciones:

a. Incentivos fiscales

a.1 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila Decreto 28-89 que sustituye a la antigua ley de incentivos a las Empresas Industriales de Exportación.

El objetivo de la nueva ley es “promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional, la producción de mercancías con destino a países fuera del área centroamericana, así como regular el funcionamiento de la actividad exportadora”.

La ley establece los siguientes regímenes de perfeccionamiento activo:

- Admisión temporal.
- Devolución de derechos
- Reposición con franquicia arancelaria
- Exportación.

Esta ley presenta cambios importantes, tales como:

- 1) Las empresas de exportación parcial, obtienen beneficios del impuesto sobre la renta: anteriormente, se beneficiaban de este, únicamente las empresas de exportación total.
- 2) Se agrega un régimen de exportación mediante el cual pueden aplicara beneficios, las empresas que realizan exportaciones eventuales.
- 3) Bajo el régimen de franquicia arancelaria, las empresas pueden obtener reposición impuestos, pagados con materia prima vendida a empresas que producen para exportación.
- 4) Bajo el régimen de componente agregado nacional total, pueden participar las empresas que adquieren sus insumos en el mercado local, cuando son utilizados para la producción exportable.
Este mecanismo permite la participación de empresas agropecuarias de exportación.

b. Incentivos cambiarios:

Después de una larga tradición de tipo de cambio fijo, en 1984 las autoridades monetarias establecieron un sistema de cambios diferenciales y restricciones de divisas. La política actual consiste en mantener un tipo de cambio real que contribuya a la promoción de las exportaciones y al desistimiento de

importaciones no deseables. Las autoridades monetarias se esfuerzan por mantener una tasa de cambio a un nivel real y la diferencia con el mercado no regulado es mínima.

c. Incentivos crediticios:

La política crediticia global se orienta a otorgar crédito preferencial a los productores de bienes de exportaciones no tradicionales. Incluye créditos para capital de trabajo. El financiamiento para la producción y comercialización exportable está considerado dentro de la política crediticia del Banco Central. Las acciones consisten en manejar líneas de crédito contratadas con el exterior y ponerlas a disposición del sistema bancario comercial. La política crediticia no contempla el financiamiento con recursos internos para este fin.

Actualmente, estas líneas de crédito se operan bajo el esquema de financiamiento tradicional, lo que ha constituido una limitante debido al tipo de garantía que exigen las instituciones financieras al usuario. Este tipo de crédito es de pre – embarque y está vinculado con la producción o formación de inventarios.

Para superar las restricciones que han existido, se encuentran en Etapa de constitución un Fondo de Desarrollo para exportaciones (FODEX) impulsado por el Banco Mundial.

d. Incentivos a la inversión:

Actualmente, no existe una política definida en materia de inversiones nacional o extranjera. Sin embargo, en el documento “Guatemala 2000” se define el marco legal para el tratamiento de inversión extranjera y crear la “ventanilla única de atención inversionista”

Existen elementos aislados que apuntan hacia una política consistente en fomentar la producción y comercialización de exportaciones no tradicionales.

d.1 Convenio sobre garantía de inversiones:

Para el inversionista estadounidense existe la posibilidad de acogerse al Convenio sobre garantías, firmado en 1960, entre Guatemala y Estados Unidos.

d.2 Zonas francas:

En la actualidad existe la zona de libre comercio de Santo Tomás de Castilla localizada en la región del Atlántico Norte a 300 Km de la capital.

El número de empresas allí ubicadas ha ido creciendo notoriamente en los últimos años. Además, se ha aprobado el Decreto Legislativo No. 65-89 Ley de Zonas Francas, el cual permite el establecimiento de este tipo de Zonas en diversos lugares del país. Se otorgan beneficios como la exoneración de todos los impuestos y derechos arancelarios por diez años.

e. La Oferta exportable:

Existen dos estudios sobre la oferta exportable: El primero realizado en 1986 por la Gremial de Exportadores de productos No Tradicionales basado en entrevistas a 424 empresarios, 334 productores y 90 comercializadores. El segundo estudio realizado en 1988 en colaboración con el Banco de Guatemala se hizo con base en una selección de 35 productos de un total de 129, todos no tradicionales y exportados en los últimos años.

Estos dos estudios presentan sobre las dificultades de las empresas para exportar, así como la insuficiencia de capacidad instalada. Entre los obstáculos internos que destacan están los relacionados con la energía eléctrica, los servicios deficientes de almacenaje en el aeropuerto y en el puerto marítimo, las

dificultadas de obtener financiamiento, la inexistencia de un seguro de crédito a la exportación y la falta de información comercial.

En cuanto a la capacidad instalada se deriva una importante conclusión: existe una alta capacidad no utilizada, erróneamente sobrestimada por no tomar en cuenta parámetros de accesibilidad al mercado, tales como es e grado de competitividad y normas de calidad.

1.4 Equipo Industrial

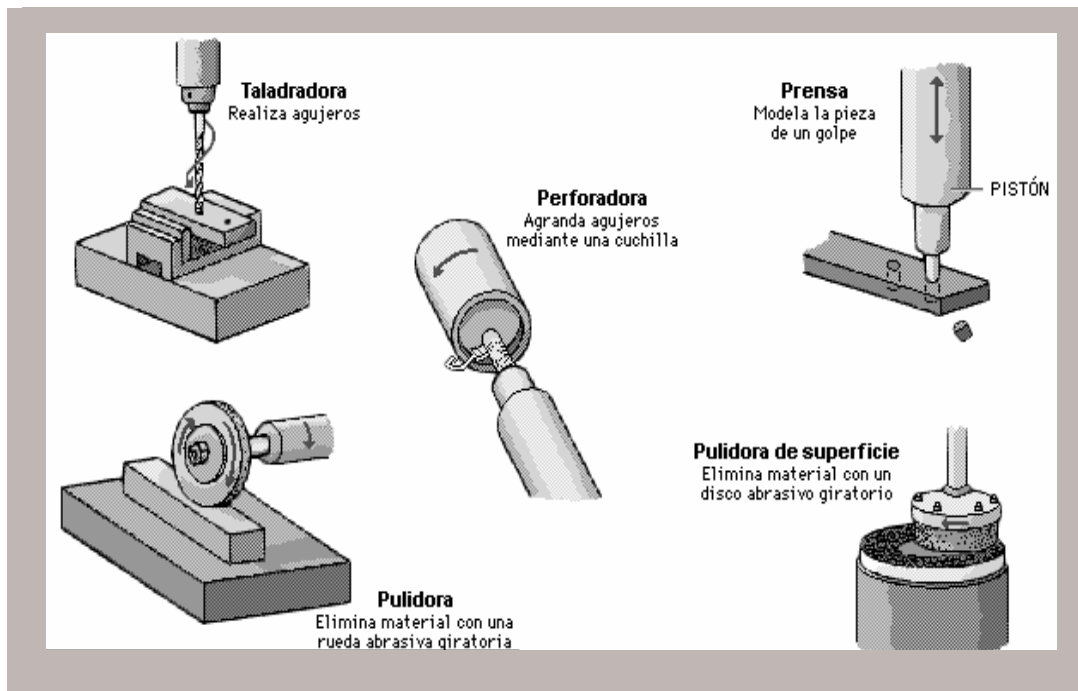
Desde el inicio de las primeras mueblerías, cada día se ha modificado la forma de trabajar la madera con el objeto de asegurar la supervivencia y la viabilidad a largo plazo. Tratando de hacer más fácil la elaboración del producto, aumentado la productividad. De esta forma, muchas de las operaciones manuales que se hacían con anterioridad, ahora nuevos mecanismos los han sustituido, logrando mayor rapidez y exactitud, éste equipo constituye una ventaja sobre la competencia. En la actualidad el 28% de las fábricas han sustituido el rudimental martillo y clavo, por pistolas neumáticas con sistema de aire comprimido y grapas, el serrucho por sierras eléctricas. También las máquinas de coser mecánicas son sustituidas de coser eléctricas, ya que éste es el equipo principal de trabajo.

El impacto tecnológico es un arma por usar sobre la competencia, a pesar de que la fabricación de muebles es una industria “clásica”, además de los ya mencionados equipos modernos, cada día se desarrollan muchos conocimientos técnicos sobre el campo, lo cual lleva al correcto aprovechamiento a través del tiempo a una automatización a bajo costo, que se pueden incluir el uso importante de las computadoras para un mejor control en todas las áreas que se deben de administrar (conocimiento de gestión, nuevos procesos, máquinas y equipos), que es un claro signo del desarrollo industrial.

Figura VII. El torno utilizado en carpintería



Figura VIII. Maquinas y Herramientas comunes

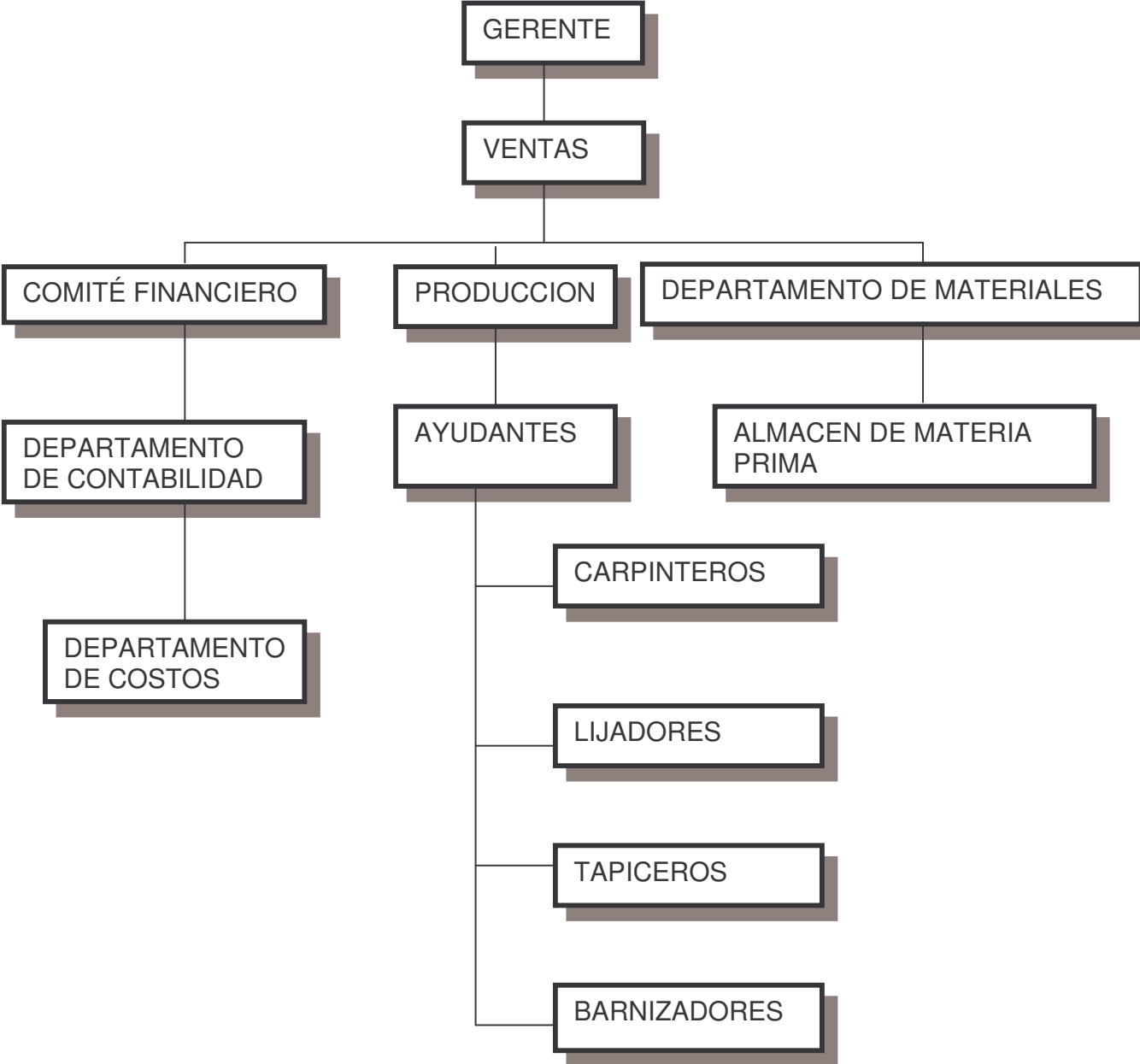


1.3 Organización de la Empresa

El propietario ocupa todos los cargos administrativos y de producción, recayendo sobre él todas las presiones internas y externas. Las demandas de la función de producción sobre el tiempo del empresario pueden reducirse o aumentarse, dependiendo de cómo organice, dirija, delegue e integre todos los recursos limitados de los que dispone.

Las quejas usuales que indican la presencia de tales problemas son entre otras: “Tengo que explicar a todos mis trabajadores cómo debería hacerse este trabajo”, o “Mis supervisores no pueden concentrarse en la supervisión por son, en realidad, nuestros trabajadores más eficaces”, o “Se pierde demasiado tiempo buscando por los locales de la fábrica”, o “No creo que mis trabajadores comprendan mis problemas”.

Figura IX. Organigrama actual de la empresa de muebles de madera



2. DESCRIPCIÓN ESPECIFICA DE AMUEBLADOS DE SALA

2.1 Componentes

2.1.1 Materiales

Entre los principales problemas que afronta el fabricante respecto a materia prima, es la madera especialmente en invierno o en época lluviosa (temporales, ondas frías u otras); ya que es indispensable que esté completamente seca, no se puede usar húmeda o “verde”, porque con el tiempo tenderá a rajarse, lo que hace que la estructura se afloje, pierde consistencia y seguridad, haciendo la vida útil del producto más corta.

Mientras tanto con el uso de la madera seca, se aumenta la resistencia contra la pudrición; mejora su resistencia mecánica se puede trabajar en forma más fácil y eficiente, lo que aumenta la productividad; la estructura puede unir o ajustar con clavos, tornillos espiches o adhesivos, en forma más rápida y segura; las maderas secas se pueden pulir (si se diera el caso) y acabar más fácilmente que las húmedas; las pinturas o barnices se pueden aplicar en forma más uniforme y efectiva.

A continuación se presenta el diagrama de proceso para la elaboración de muebles de madera.

Figura X. Diagrama de operaciones del proceso

Asunto: Fabricación de Muebles de madera

Nombre de la empresa “ Legacy”

Inicia: Bodega de materia prima

Finaliza: Bodega de producto terminado

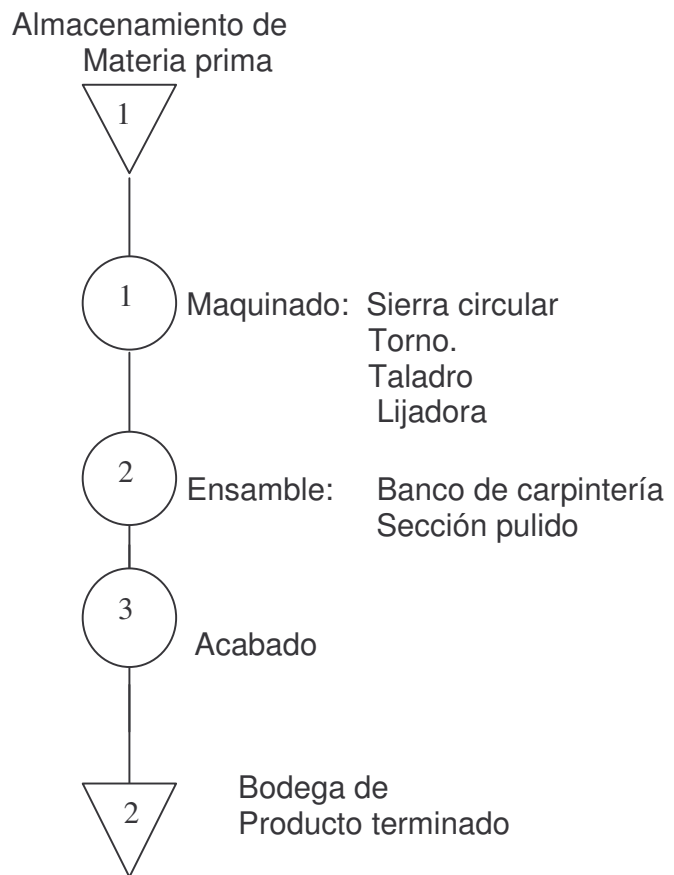


Figura XI. Diagrama de operaciones del proceso mejorado

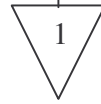
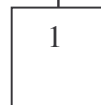
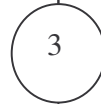
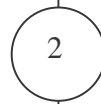
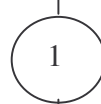
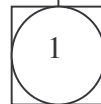
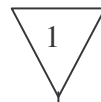
Asunto: Fabricación de Muebles de madera

Nombre de la empresa: " Legacy"

Inicia: Bodega de materia prima

Finaliza: Bodega de producto terminado

Almacenamiento de M.P



Inspección y verificación de materia prima.

Maquinado: Sierra circular
Torno.
Taladro
Lijadora

Ensamble:
Banco de carpintería
Sección pulido

Acabado

Inspección de producto terminado

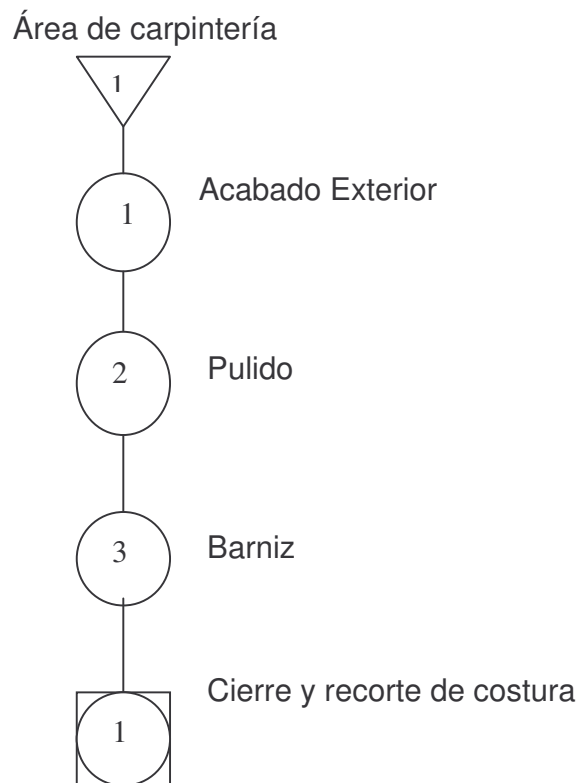
Bodega de Producto terminado

2.1.2 Construcción

Ensamblado de muebles:

Los ensambles de madera para formar un mueble puede realizarse de dos formas con madera dura o con herrajes y artículos que pueden ayudar a realizar uniones fuertes entre dos piezas de madera. El proceso de ensamblado de muebles dependiendo del tipo de muebles que se este produciendo se puede encontrar otro tipo de operaciones, entre las que comúnmente se realizan están: encolado, escuadrado, cortado, taladrado o agujerado, torneado, procesos diversos.

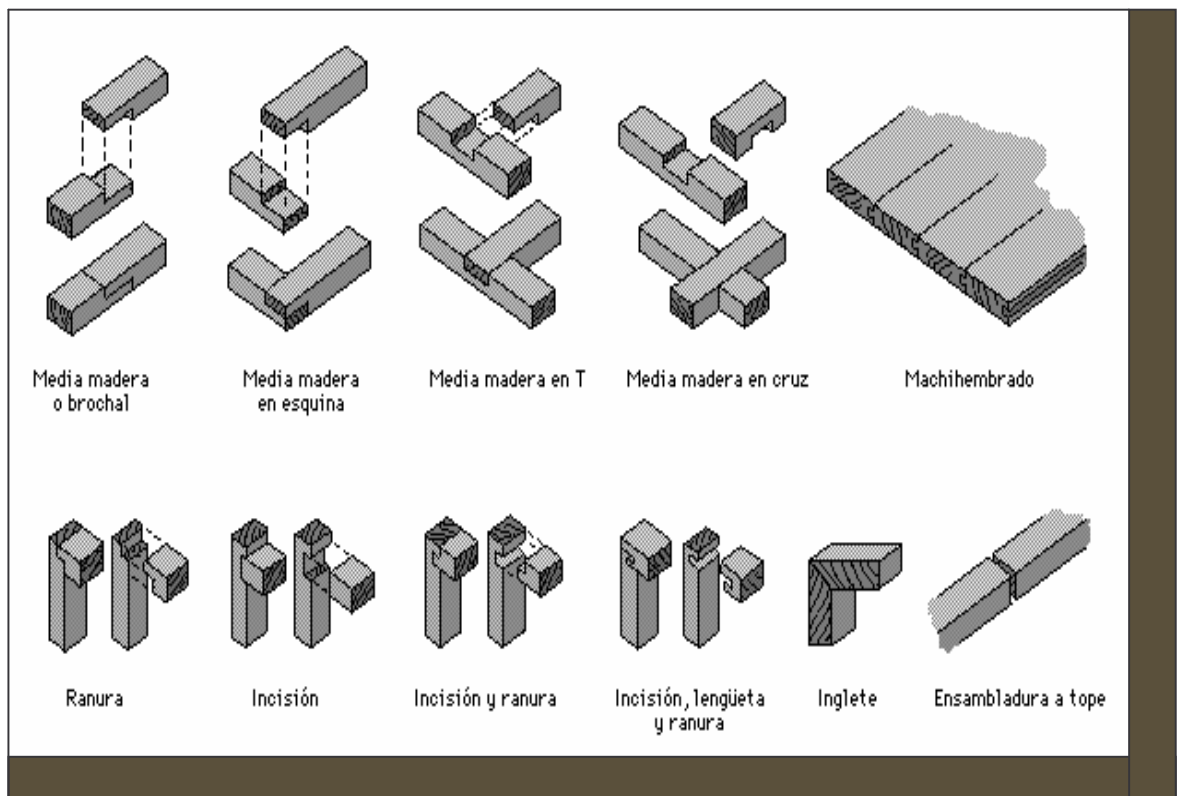
Figura XII. Diagrama de Proceso de ensamblado de muebles de madera.



Ensambladuras en carpintería:

En carpintería, una ensambladura es la unión de dos piezas de madera. Las ensambladuras deben ser precisas y sencillas. En la imagen podemos ver algunas de las más empleadas por carpinteros.

Figura XIII. Ensambladuras



2.1.3 Gado de transformación

Dentro de las empresas el 24% hace todo el proceso de elaboración dentro de la fabrica, ya que se limitan a elaborar muebles de tallado fino, mientras un 76%, de acuerdo al estilo del amueblado; si se elabora con madera fina tallada en el exterior del mueble o accesorios, se envían las piezas de madera a personas que trabajan el tallado de la madera exclusivamente (carpinterías). Así mismo aplican finos barnices, estos trabajos generalmente son enviados o elaborados por

carpinteros de Antigua Guatemala, o bien si se necesita un trabajo en donde la madera tiene que ser simplemente torneada se envía a las carpinterías de la localidad o a las fabricas en donde poseen la maquinaria necesaria (torno).

La siguiente fotografía muestra un artesano haciendo uno de los estilos que lleva un mueble de madera.

Figura XIV. Artesano de la madera



Este artesano emplea herramientas manuales, entre ellas pequeños escoplos, para tallar un reborde decorativo de madera. El trozo de madera se sujeta con un tornillo, y el artesano se protege con un delantal de piel.

2.2.4 Tipos de amueblados de sala fabricados en San Juan Sacatèpequez.

Los tipos de amueblados de sala son variados de los cuales podemos tener:

Figura XV. SILLON CON DESCANSADOR



Figura XVI. SALA TIFFANY



Figura XVII. SALA BOSTON II

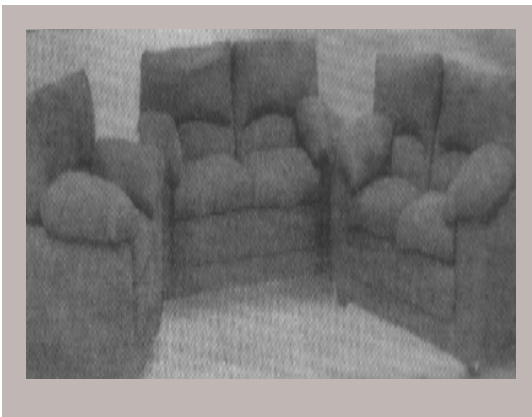


Figura XVIII. SALA EUROPEA



2.1.5 Calidad

Cuando se quiere analizar la situación de una empresa en cuanto a la calidad de sus productos, es preciso iniciar la investigación que recoja información acerca de los rechazos o reclamos por calidad deficientes de los productos, esto nos puede proporcionar el nivel de calidad de salida de los mismos y el grado de organización de la firma.

En la empresa de la mueblería , estos porcentajes de reclamo o rechazo tienen que ser objeto de registro, tratando de desarrollar métodos adecuados que permitan inspecciones en forma eficiente. Para que el control de la calidad funcione eficientemente es necesario aplicar las normas de calidad ISO 9001.

La norma ISO 9001 se enfoca en 20 aspectos de un programa de calidad que están sujetas a una rigurosa auditoria durante el proceso de certificación. Cada sección se relaciona a un aspecto específico de la satisfacción de los clientes. Cuando se trata de determinar como se aplica cada sección a la organización debe hacerse la pregunta como se relaciona con las expectativas de los clientes.

De acuerdo a la norma ISO 9000 la implantación de un sistema de aseguramiento de la calidad se basa en cuatro líneas:

- Compromiso de la dirección con la calidad a través de la definición de una política y objetivos de calidad, concretados en una planificación de la calidad.
- Revisión periódica del sistema, a través de auditoria de calidad.
- Registro de todas las actividades.
- Establecimiento del manual de calidad.

Los elementos son:

- 1. Responsabilidad de la dirección.**
2. Sistema de calidad.
3. Revisión del contrato
4. Control del diseño
 - 4.1 Planificación del diseño y desarrollo.
 - 4.2 Datos de inicio del diseño
 - 4.3 Datos resultantes del diseño.

- 4.4 Verificación del diseño.
- 4.5 Cambios de diseño.

- 5. control de los documentos y los datos.
 - 5.1 Aprobación y distribución de documentos.
 - 5.2 Cambios / modificaciones de documentos.

- 6. Compras.
- 7. Control de los productos proporcionados por el cliente.
- 8. Identificación de los productos.
- 9. Control de los procesos.

- 10. Inspección y ensayos.
 - 10.1 Inspección y ensayos de recepción.
 - 10.2 Inspección y ensayos en proceso.
 - 10.3 Inspección y ensayos finales.
 - 10.4 Registro de inspección y ensayos.

- 10 Control de los equipos de inspección.
- 11 Medición y ensayo.
- 12 Estado de inspección y ensayo.
- 13 Control de los productos no conformes.
- 14 Acciones correctivas y preventivas.
- 15 Manipulación, almacenamiento, embalaje, preservación y entrega.
- 16 Control de los registros de la calidad.
- 17 Auditoria internas de la calidad.
- 18 Adiestramiento.
- 19 Servicio posventa.
- 20 Técnicas estadísticas.

2.2 El empaque

Una de las facetas comúnmente descuidadas en la exportación de muebles de madera, es la elección del empaque apropiado. Los exportadores no familiarizados con la real extensión del tiempo de tránsito, las altas temperaturas reinantes y humedad relativamente alta, muy a menudo proceden a exportar sus productos en empaques regularmente usados en el mercado doméstico. Aunque este proceder no siempre traiga consigo una pérdida importante del producto transportado, definitivamente causará una reducción en la calidad del mismo al llegar a los mercados de cualquier parte del mundo. Como la exportación de Muebles de madera se ha convertido en un negocio de índole internacional, obliga al exportador a proteger la calidad del mismo.

Cuando se considera la resistencia que debe tener un empaque para la exportación de muebles de madera, no debe limitarse a pensar sólo en la porción del transporte aéreo, marítimo o terrestre.

2.2.1 Función del Empaque y el embalaje

El embalaje trata de proteger los amueblados de sala que se exportan durante todas las operaciones de traslado, transporte o manejo, de manera que dichos muebles lleguen a manos del distribuidor o consumidor sin que se haya deteriorado o sufrido mermas, desde que salieron de las instalaciones de producción o condicionamiento.

El embalaje debe adecuarse a las “penalizaciones” que vaya a sufrir el mueble hasta el mercado donde será consumido, y por ello se piensa en recorrido total del transporte que se vaya a realizar.

Los grupos de materiales que se emplean para los embalajes de amueblados de sala son:

Papel y cartón: Estos materiales son los más utilizados para el embalaje desechable. Su costo es bajo y se pueden adaptar fácilmente a las necesidades asociándolos a otros elementos, tales como enrejados de madera, impermeabilizantes plásticos, etc. Los cartones utilizados pueden ser de tipo compacto o tipo ondulado, las cajas responden a formas estándar, lo cual facilita y abarata la fabricación.

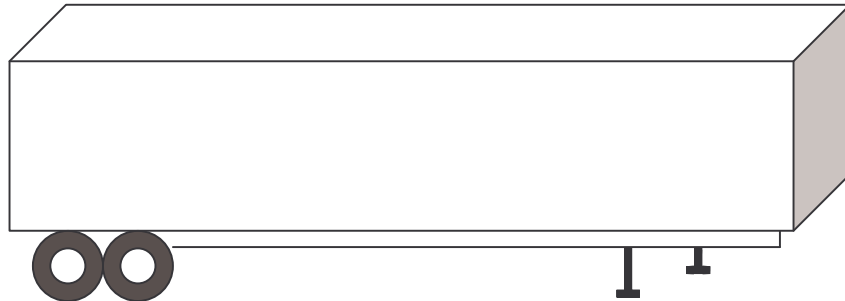
Plásticos: Su utilización en el campo de embalaje está desarrollándose muy rápidamente, debido a su consistencia y resistencia a la humedad que puede proporcionar. El polietileno es el plástico que mas se utiliza en el empaque de muebles de madera, otro plástico de importancia cada vez mayor en empaques es el polietileno, vinyl, polipropileno, nylon y acrílicos, algunos de los plásticos son relativamente caros, otros son muy económicos, el polietileno por ejemplo es el material transparente mas barato que puede adquirirse.

2.3 Tipo de contenedores

Dry Cargo Container (Contenedor para carga seca):

Este es el tipo de contenedor más común y es utilizado para una variedad de productos. Especialmente se acostumbra para los que se empacan en sacos, cajas, bolsas, tambos o productos a granel. Este es el utilizado en la transportación del mueble de madera, se debe de considerar el tipo de cargo, empaque y dimensiones, se usa el contenedor de 45 pies de largo. Los otros tipos de contenedores que se usan son para diferentes productos, los cuales podemos mencionar:

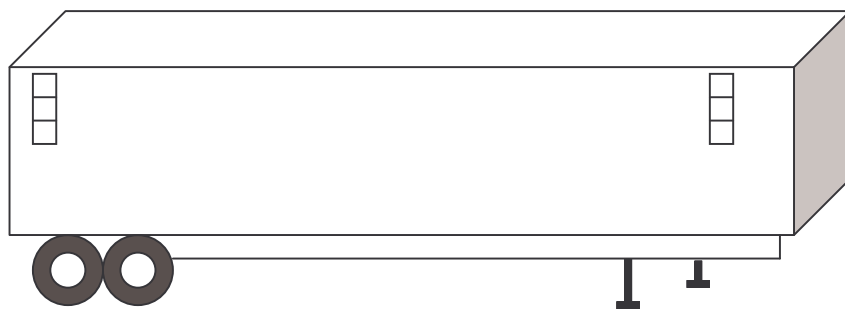
Figura XIX. Contenedor para carga seca



Ventilated Dry Cargo Container (Contenedor para carga seca ventilado):

Principalmente usado para carga que requiere ventilación como café, cacao y productos sensibles a la condensación.

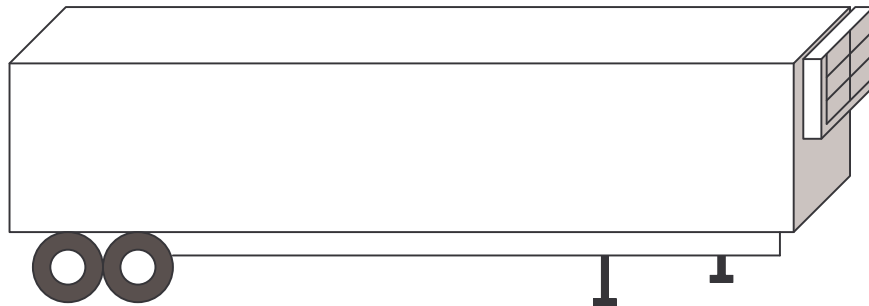
Figura XX. Contenedor para carga seca ventilada



Insulated Container (Contenedor refrigerado):

Especial para la exportación de productos congelados o que requieran refrigeración como fruta, vegetales y productos lácteos.

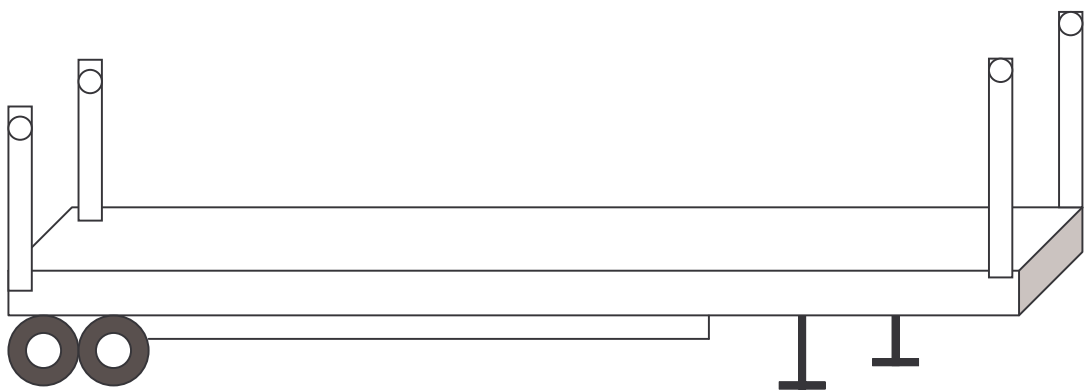
Figura XXI. Contenedor para carga refrigerada



Flat Rack (Estante plano):

Este tipo de contenedor se utiliza para la exportación de maquinaria, equipo pesado para la industria de madera y otra carga de grandes tamaños y dimensiones.

Figura XXII. Contenedor con estante plano



Trank Container(Contenedor tanque):

Su uso se imita al transporte de carga líquida como vinos, jugos y aceites vegetales.

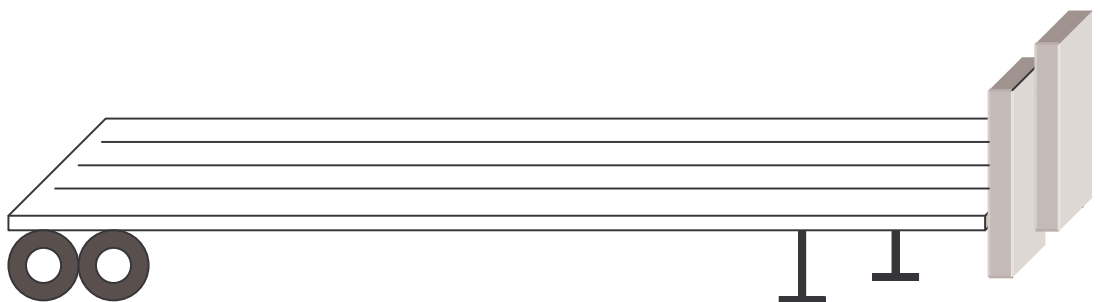
Figura XXIII. Contenedor para carga liquida



Bin Container (Plataforma):

Este contenedor se usa principalmente para carga que no requiere protección especial como hierro, acero en barras o láminas.

Figura XXIV. Plataforma



2.4 Marcas de embalaje de exportación:

3.4.1 Marcas para la manipulación:

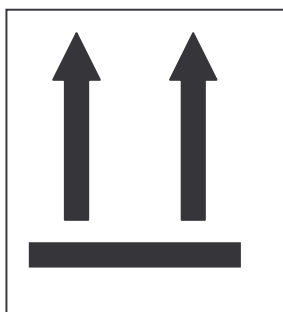
Se han adoptado una serie de marcas y símbolos claros e indelebles que deben visualizar: el nombre del consignatario, destino y ruta.

Para los muebles de madera solamente si son empacados en cajas de cartón, las marcas más comunes que se usan son; por ejemplo:

“Este lado hacia arriba”, “No exponga al sol”, “Fragil”, estas marcas precautorias podrán llamar la atención pero son más notorias si se simbolizan con figuras alusivas a la marca.

Las instrucciones de manipulación pueden ser símbolos aceptados nacionalmente o términos escritos. La mayor parte de los símbolos nacionales de manipulación se basan en los recomendados por la Organización Internacional de Normalización.

SÍMBOLOS INTERNACIONALES DE MERCADEO E IDENTIFICACIÓN



ESTE LADO HACIA ARRIBA
(THIS WAY UP)



NO ESTIBAR MAS DE 4
(DO NOT STOW MOPE 4)



Reciclar



Frágil

3. REQUISITOS LEGALES PARA EXPORTAR

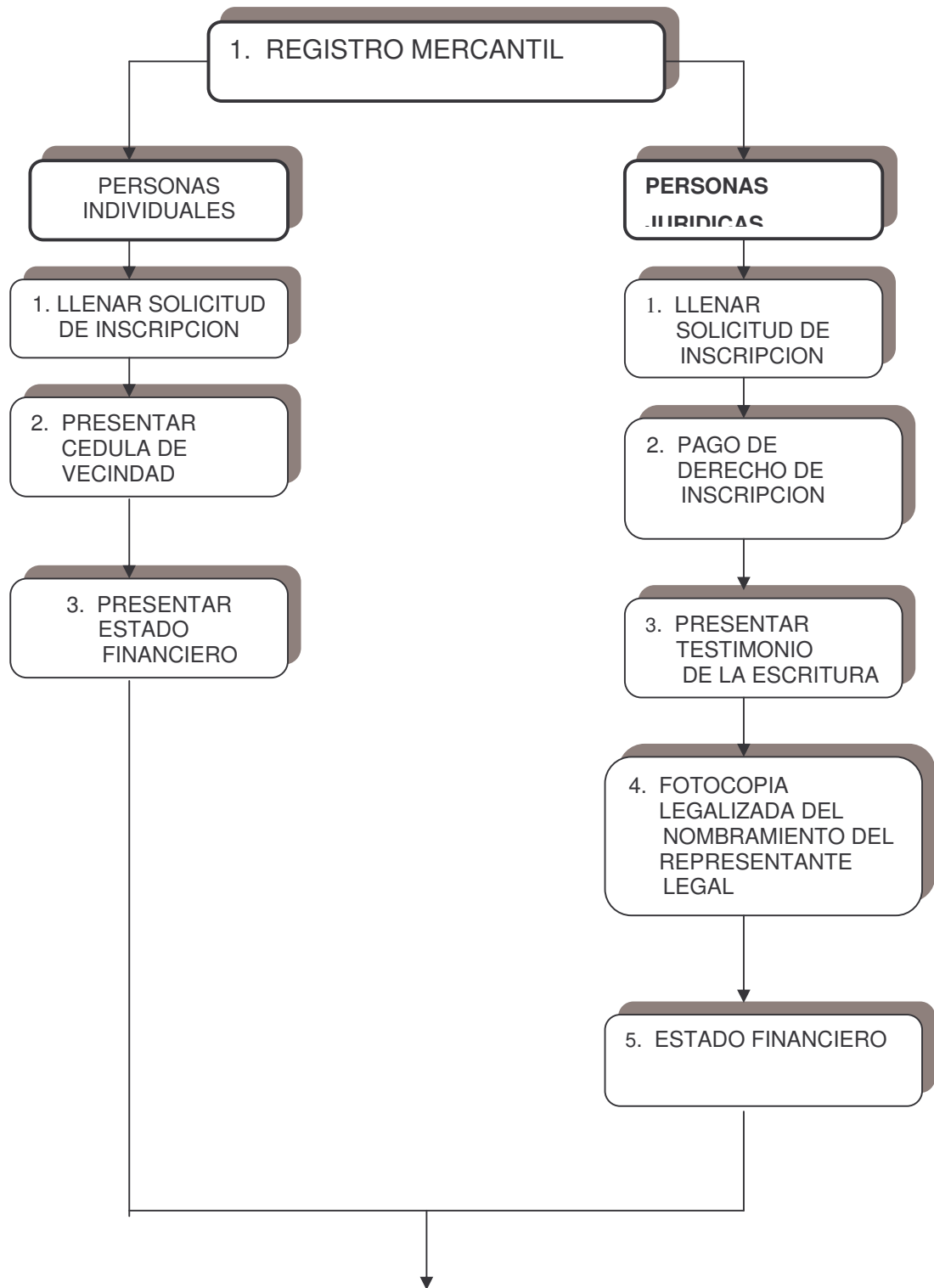
3.1 Toma de decisiones para exportar

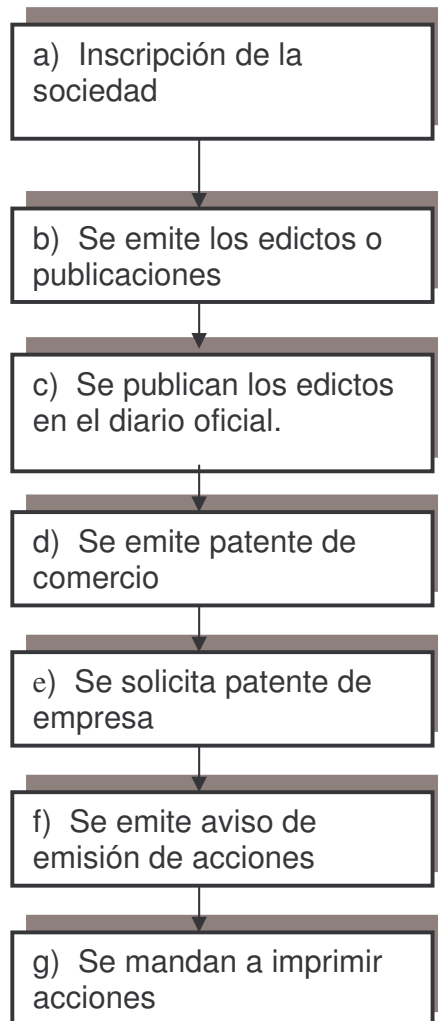
Para que la empresa de Muebles de Madera tome una decisión para exportar, debe responderse las siguientes preguntas:

- ¿Qué busca la empresa al exportar?
- ¿Es la exportación consistente con otras metas de la empresa?
- ¿Qué demandas exigirá la exportación de los recursos claves de administración, personal, capacidad de producción y financiamiento?
- ¿Cómo se enfrentarán tales demandas?
- ¿Vale la pena los beneficios esperados o mejor deberían utilizarse los recursos de la empresa en desarrollar nuevos negocios locales?

3.7 Procedimiento para iniciarse como exportador

Figura XXV. Procedimiento para exportar





3.8 Documentos y certificados especiales

- CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL

Para la exportación de muebles de madera se requiere un Certificado Fitosanitario, extendido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación

- CERTIFICADO DE ORIGEN PARA OTROS PAISES:

Estos certificados se obtienen en la V.U.P.E. para ser completados por el exportador quien los presentará en la V.U.P.E. nuevamente acompañado de fotocopia de factura.

- DECLARACIÓN DE REGISTRO Y CONTROL DE EXPORTACIONES (DEPREX)

Es el documento que se obtiene en la V.U.P.E. para exportar productos tradicionales y no tradicionales, y fuera del área Centro Americana.

La solicitud se presenta debidamente llena, firmada y sellada por el exportador y se entrega en la ventanilla de recepción de la V.U.P.E. acompañado de una fotocopia de factura comercial correspondiente.

FORMULARIO ADUANERO UNICO CENTROAMERICANO

Este formulario es el único documento exigible para amparar las mercancías para el libre comercio en Centro América. Para la exportación de muebles de madera es muy importante este formulario, ya que sin el no se podría exportar hacia Centro América. Tiene un costo de Q.35.00. A continuación se presentan los certificados utilizados en la exportación de muebles de madera

Solicitud de Certificado Fitosanitario



GOBIERNO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA
 Government of the Republic of Guatemala
 MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y ALIMENTACION
 Ministry of Agriculture, Food and Livestock
 UNIDAD DE NORMAS Y REGULACIONES



SOLICITUD CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE

SOLICITO: _____ CERTIFICADO(S)

1) A. ORGANIZACION NACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA DE TO: THE PLAN PROTECTION ORGANIZATION OF		2) FECHA DE SOLICITUD: 3) FECHA DE INSPECCION INSPECTION DATE	
4) VALOR DEL PRODUCTO US \$			
DESCRIPCION DEL ENVIO DESCRIPTION OF THE CONSIGNMENT			
5) NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR NAME AND ADDRESS OF THE EXPORTER		6) NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO DECLARED NAME AND ADDRESS OF THE CONSIGNEE	
7) MARGAS DISTINTIVAS DISTINGUISHING MARKS	8) NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS BULTOS NUMBER AND DESCRIPTION OF PACKAGES	9) CANTIDAD (KGS) Y NOMBRE DEL PRODUCTO DECLARED QUANTITY AND NAME OF PRODUCTO	10) NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS BOTANICAL NAME OF PLANTS
11) PAIS DE ORIGEN PLACE OF ORIGIN	12) MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO DECLARED MEANS OF CONVEYANCE		13) PUNTO DE ENTRADA DECLARADO DECLARED POINT ENTRY
TRATAMIENTO DE DESINFESTACION Y/O DESINFECCION DESINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT			
14) FECHA DATE		15) TRATAMIENTO TREATMENT	
16) PRODUCTOS QUIMICOS (INGREDIENTE ACTIVO) CHEMICAL PRODUCTS (ACTIVE INGREDIENT)		17) CONCENTRACION CONCENTRATION	
18) DURACION Y TEMPERATURA DURATION AND TEMPERATURE		19) INFORMACION ADICIONAL ADDITIONAL INFORMATION	
DECLARACION ADICIONAL ADDITIONAL DECLARATION			
20)			
21) NOMBRE DEL SOLICITANTE		24) FIRMA DEL SOLICITANTE	
22) No. CEDULA	23) ADJUNTO CERTIFICACION ADJUNTO MUESTRA		

Solicitud de Certificado de Origen ALADI

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

ALADI

Nº 00411

PAIS EXPORTADOR:

PAIS IMPORTADOR:

No. de Orden (1)	SISTEMA ARMONIZADO ARANCELARIO	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial No. _____

_____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) _____

de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)

Fecha: _____

Razón Social, Sello y Firma del Exportador o productor. _____

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACION DE ORIGEN

certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____

_____ a los _____

Nombre, Sello y Firma Entidad Certificadora

- NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numeradas correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de éste.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden. El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Solicitud de Certificado de Origen Guatemala



LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA, hace constar:

a) Que el día de hoy se ha presentado a sus oficinas a requerir la emisión del presente certificado, el señor _____ quien manifestó actuar en nombre de _____ comerciante domiciliado en _____ y bajo juramento declaró que las mercaderías abajo especificadas enviadas por vía _____ en el _____ que zarpó (zarpará) de _____ el _____ con destino a _____ a la orden de _____

son de origen o producción _____

MARCAS	CANTIDAD	ESPECIFICACION DE LAS MERCADERIAS	PESO BRUTO	NETO	VALOR

b) Que las mercaderías arriba descritas son productos de _____

según se desprende de la documentación presentada al efecto y analizada por esta Cámara

En fe de lo cual se firma el presente certificado por el requirente y por el Gerente de la Cámara de Comercio de Guatemala, en la ciudad de Guatemala el _____ de _____ de _____

CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

REQUIRENTE

POR GERENTE

3.9 Organizaciones

Para exportar muebles de madera deben de conocer las dependencias que faciliten los distintos trámites de exportación que, asesora e informa sobre diversos aspectos relacionados con dicha actividad, como las disposiciones cambiarias crediticias, mercados, comercialización beneficios fiscales y facilitación de tramites, entre otros.

Figura XXVI. Organizaciones para el tramite.

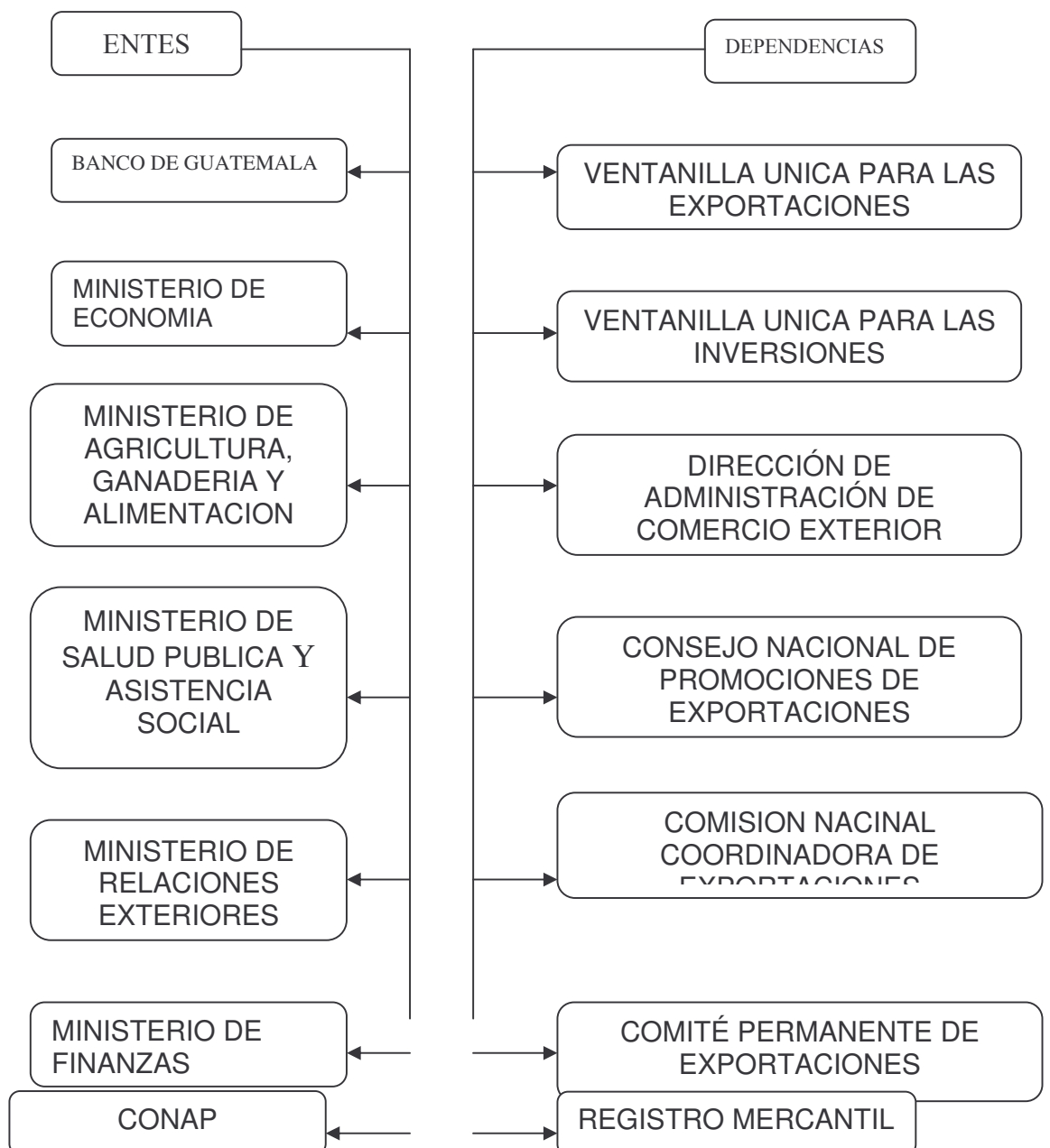
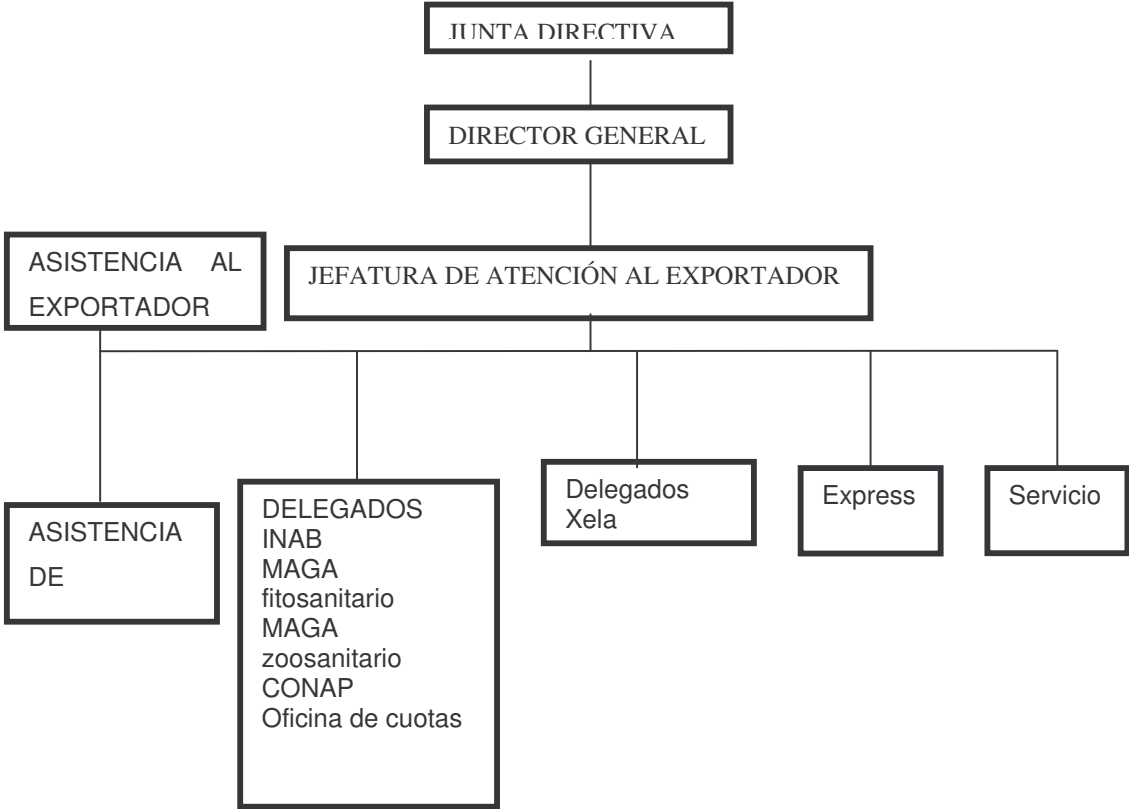


Figura XXVII. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL VENTANILLA UNICA PARA EXPORTACIONES

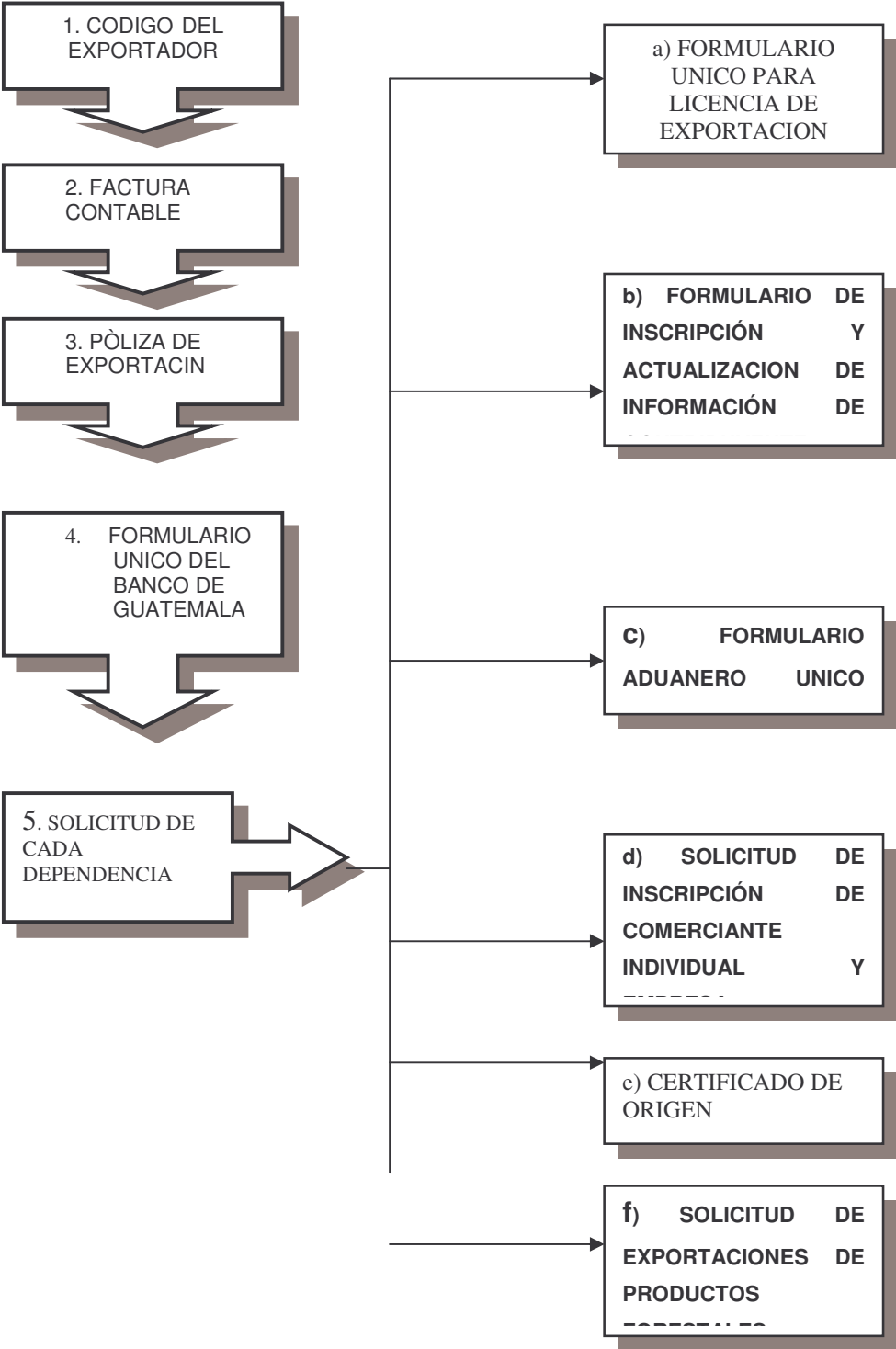


3.10 Formularios que se deben llenar

Para poder exportar muebles de madera hay que llenar una serie de formularios de varias entidades los cuales son requisitos para exportar. Estos formularios deben llevar un orden respectivo.

Existe un orden general para dichos formularios y es en el orden siguiente.

Figura XXVIII. Formularios



A continuación se presentan los formularios en orden específico, su nombre y para que sirve

1. **Formulario Único para la Licencia de Exportación:** Este formulario lo debe llevar todo tipo de exportación ya que mediante el mismo se obtiene la licencia para exportar.
2. **Formulario de Inscripción y Actualización de Información de Contribuyente:** Con este formulario se lleva un control de las divisas que entran al país y en general todas las exportaciones lo llevan.
3. **Formulario Aduanero Único Centroamericano:** Este formulario se utiliza cuando los productos se van a exportar algún lugar de Centroamérica y de lo contrario se tiene que utilizar una póliza de exportación.
4. **Solicitud de Inscripción de Comerciante Individual y Empresa :** Este formulario es necesario para escribir a la empresa como empresa exportadora y es necesario para toda exportación.
5. **Certificado de Origen:** Este certificado lo solicita el país importador y hay que adjuntarle la factura de los productos que se van a exportar, documento donde se indica el tipo de embalaje, el tipo de contenedor y la compañía que se va a encargar de hacer la exportación.

Después de estos formularios siguen las solicitudes de certificados sanitarios para cada producto específico y luego las licencias.

6. **Solicitud de Exportaciones de Productos Forestales:** Se usa únicamente cuando se exportan productos de madera elaborado, semielaborados y madera aserrada rústica y cepillada.

A continuación se dan a conocer algunas solicitudes utilizadas en la exportación de muebles de madera.

Solicitud de Licencia Sanitaria De Exportación

VERNTANILLA UNICA PARA LAS EXPORTACIONES
MINISTERIO DE ECONOMIA

MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERIA Y ALIMENTACIÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE SERVICIOS PECUARIOS
GUATEMALA C.A.

SOLICITUD DE LICENCIA SANITARIA DE EXPORTACIÓN No

El suscrito: _____
Solicita que: _____
Con Licencia Sanitaria No: _____
Localizada en la: _____
Para que se le autorice la exportación hacia: _____
Por la vía: _____
Consignado a: _____

Lo siguiente:

Productos a Exportar	Registro Sanitario	Cantidad Kilos	Cantidad Libras	Valor en U.S.\$

Atentamente,

(f) _____
Guatemala, ____ de _____ de ____

Solicitud de Código De Exportación

VuPE
Ventanilla Única para las Exportaciones

CODIGO ASIGNADO

VuPE
Ventanilla única para las Exportaciones
Código de Exportador

Empresa:
Dirección:
Teléfono:

NIT:

SOLICITUD DE CODIGO DE EXPORTADOR

Razón Social / nombre Comercial	Fecha de solicitud
Nombre del propietario o Representante Legal	NIT de la empresa
Dirección Oficina / planta	Fecha de Constitución de la Empresa
Municipio Departamento	Telefono
Cedula de Vecindad o Pasaporte Extendida en	Fax
Encargado de Exportaciones	e-mail de la empresa

Forma de Organización Individual Sociedad Anónima Otra

Favor seleccionar solo una actividad económica

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 01 Productos Agropecuarios 02 Servicios Agrícolas 03 Caza ordinaria y repoblación de animales 04 Extracción de minerales no ferrosos 05 Fabricación de productos inherentes granulados 06 Matanza de ganado y preparación de carnes 07 Fabricación de productos lácteos 08 Envasado y conservado de frutas y legumbres 09 Elaboración de pescado, crustáceos, otros 10 Fabricación de aceites y grasa vegetal/animal 11 Productos de Molinera 12 Productos de panadería 13 Cacao, chocolate y artículos de confitería 14 Productos alimenticios diversos 15 Alimentos preparados para animal 16 Industria de tabaco 17 Hilado, tejido y acabado de textiles 18 Artículos de material textil 19 Fabricación de tejidos de punto 20 Fabricación de tapices y alfombras 21 Cordelería 22 Fabricación de textiles no especificados 23 Fabricación prendas de vestir 24 Curtidora y talleres de acabado 25 Productos de cuero 26 Fabricación calzado 27 Aserradores, talleres de acepilladura y otros 28 Fabricación de productos de madera 29 Fabricación de envases y cajas de papel, cartón | <ul style="list-style-type: none"> 30 Artículos de pulpa de papel 31 Imprenta, editoriales 32 Fabricación de abonos 33 Fabricación de productos farmacéuticos 34 Artículos de limpieza 35 Productos químicos 36 Refinería de petróleo 37 Industria de llantas 38 Productos de caucho 39 Productos plásticos 40 Objetos de barro 41 Fabricación vidrio 42 fabricación de cemento, cal y yeso 43 Producción minera 44 Industria de hierro y acero 45 industria de metales no ferrosos 46 Fabricación herramientas manuales 47 Productos estructurales 48 Productos metálicos 49 Construcción de maquinaria 50 Construcción de equipo 51 Aparatos eléctricos 52 Fabricación de vehículos 53 Fabricación de motocicletas 54 Fabricación de material de transporte 55 Ensamblaje de relojes 56 Fabricación de joyas 57 Industrias manufactureras 58 Entidades no lucrativas |
|---|---|

Sello de la Empresa

Firma del propietario o Representante Legal

Solicitud de Exportación SEADEx

Ventanilla Única Para las Exportaciones
Guatemala C.A

SOLICITUD DE EXPORTACIÓN

No. 447501

FECHA

d d m m a a

1. DATOS DEL EXPORTADOR Nombre Dirección Teléfono		5. DATOS DEL CONSIGNATARIO / IMPORTADOR Nombre Dirección Teléfono	
2. CODIGO DE EXPORTADOR	3. IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA	4. VENTANILLA UNICA	6. TIPOS DE EXPORTACIÓN <input type="checkbox"/> DEFINITIVA <input type="checkbox"/> DEVOLUCIÓN <input type="checkbox"/> TEMPORAL <input type="checkbox"/> MAQUILA <input type="checkbox"/> SIN VALOR <input type="checkbox"/> REEXPORTA <input type="checkbox"/> COMERCIAL <input type="checkbox"/> CION
7. MODALIDAD / MODO DE PAGO <input type="checkbox"/> GIRO <input type="checkbox"/> COBRANZA <input type="checkbox"/> MONEDA NACIONAL <input type="checkbox"/> SIN VALOR COMERCIAL <input type="checkbox"/> CARTA DE CREDITO <input type="checkbox"/> OTROS		8. MEDIO TRANSPORTE <input type="checkbox"/> TERRESTRE <input type="checkbox"/> AEREO <input type="checkbox"/> MARITIMO	9. PAIS DE ORIGEN MERCADERIA

16. MODO PAARA DETERMINAR ORIGEN

ITEM	CRITERIO	METODO	OTRAS	FACTURA	NIVEL DE	CATEGORIA	MATERIA		MATERIA PRIMA	VALOR	TOTAL
							PRIMA				
						TEXTIL	USA	OTROS PAISES	NACIONAL		
					EXPORT						

17, INCISO ARANCELARIO	18, DESCRIPCION DE LA MERCADERIA	19, CANTIDAD	20, UNIDAD DE MEDIDA	21, PESO NETO(KGS)	22, PESO BRUTO(KGS)	23, VALORES F.O.B US\$

Solicitud de Exportación de Productos Forestales



VENTANILLA UNICA PARA LAS EXPORTACIONES
DELEGACION INSTITUTO NACIONAL DE BOSQUES

SOLICITUD DE EXPORTACION DE PRODUCTOS FORESTALES

1. DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE

- a) Propietario (Nombre Completo) _____
- b) Representante Legal (Nombre Completo) _____
- c) Cédula de Vecindad No. De Orden _____ No. De Registro _____
- d) Nacionalidad _____
- e) Empresa _____
- f) Dirección _____
- g) Teléfono _____
- h) No. De Inscripción en el Registro Nacional Forestal _____

2. PRODUCTO A EXPORTAR

- | | |
|--------------------|----------------------|
| Producto elaborado | Metros Cúbicos _____ |
| Semielaborado | Metros Cúbicos _____ |
| Madera Aserrada | Metros Cúbicos _____ |

3. DESCRIPCION DEL PRODUCTO

- a) Especie y Volúmenes
Especies _____ Pies Tablares _____ Metros Cúbicos _____
- b) Dirección del Centro de Acopio del Producto: _____
- c) Fecha exacta de carga del producto: _____

4. No. De Factura Comercial _____ Valor Fob en Quetzales _____

5. DESTINO DE LA EXPORTACION

- a) Nombre del Importador _____
- b) Dirección Exacta del Importador _____
- c) País de Destino _____
- d) Aduana de Salida o Puerto de Embarque _____
- e) Documentación que se adjunta _____
- f) Indique si el transporte del producto a exportar irá en furgón marchamado _____

g) OBSERVACIONES:

LUGAR Y FECHA _____

FIRMA _____

NOMBRE Y SELLO DEL SOLICITANTE

3.11 Documentos exigidos por V.U.P.E en el proceso de exportación

a) Exportador Permanente:

Requisitos Indispensables:

Los tramites previos a los de la Ventanilla Única Para Exportaciones de muebles de madera son los siguientes:

Figura XXIX. Personas individuales

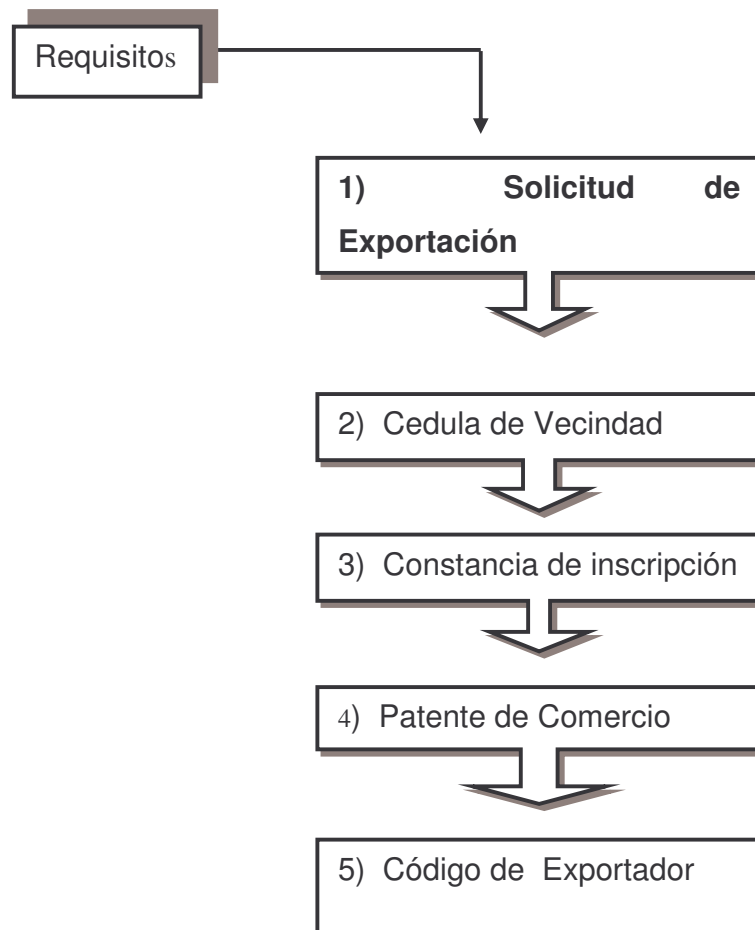
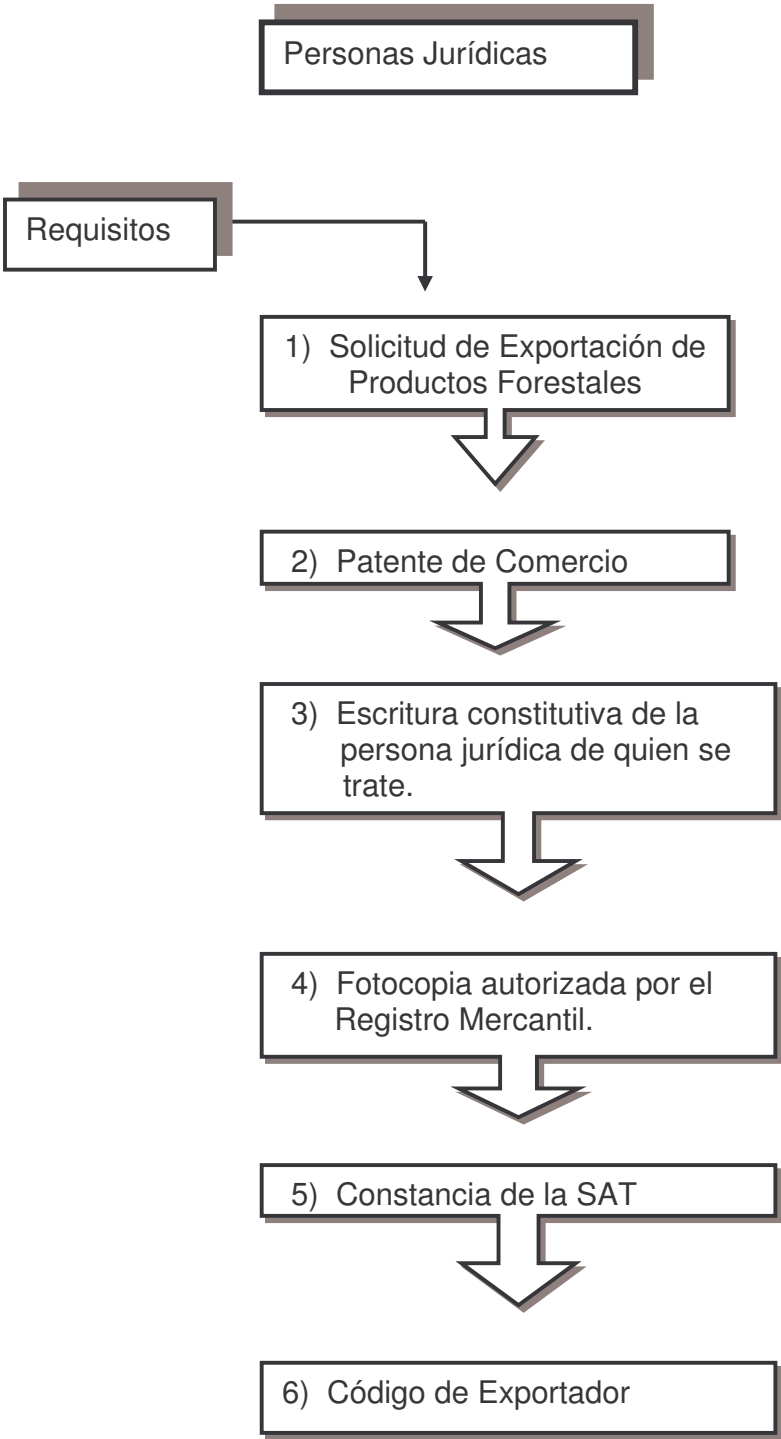


Figura XXX. Personas Jurídicas

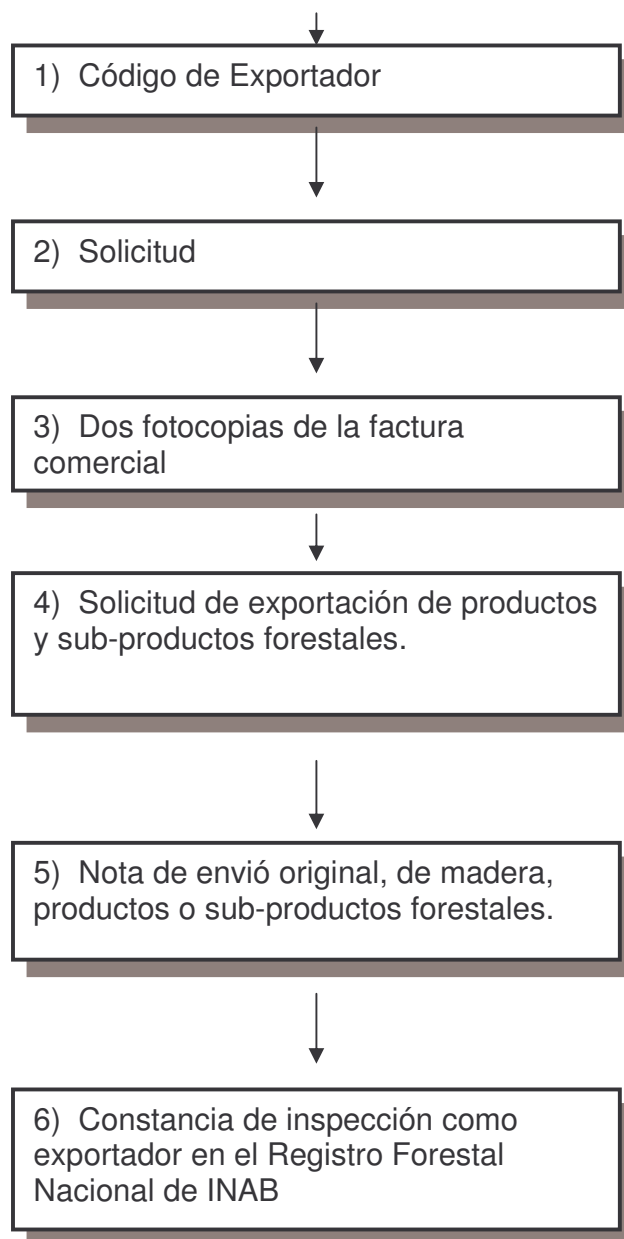


Las instituciones para el tramites son las siguientes:

1. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación
INAB
2. Instituto Nacional de Bosques INAB

Documentos obligatorios y opcionales a presentar en Ventanilla Única Para Exportaciones.

Figura XXXI. Manufacturas de madera: (Muebles, artesanías)

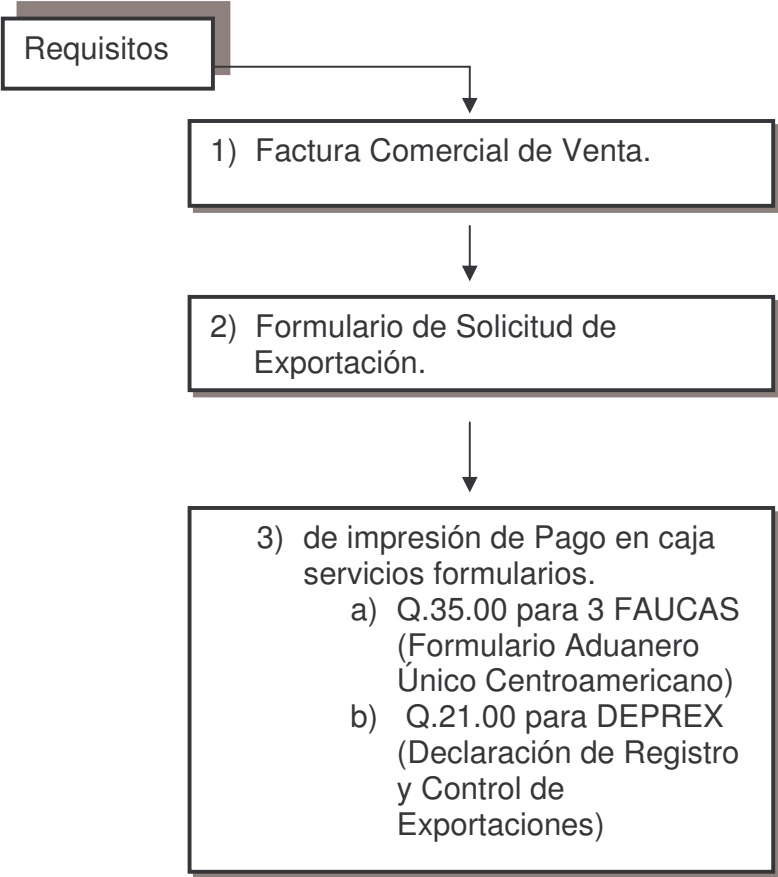


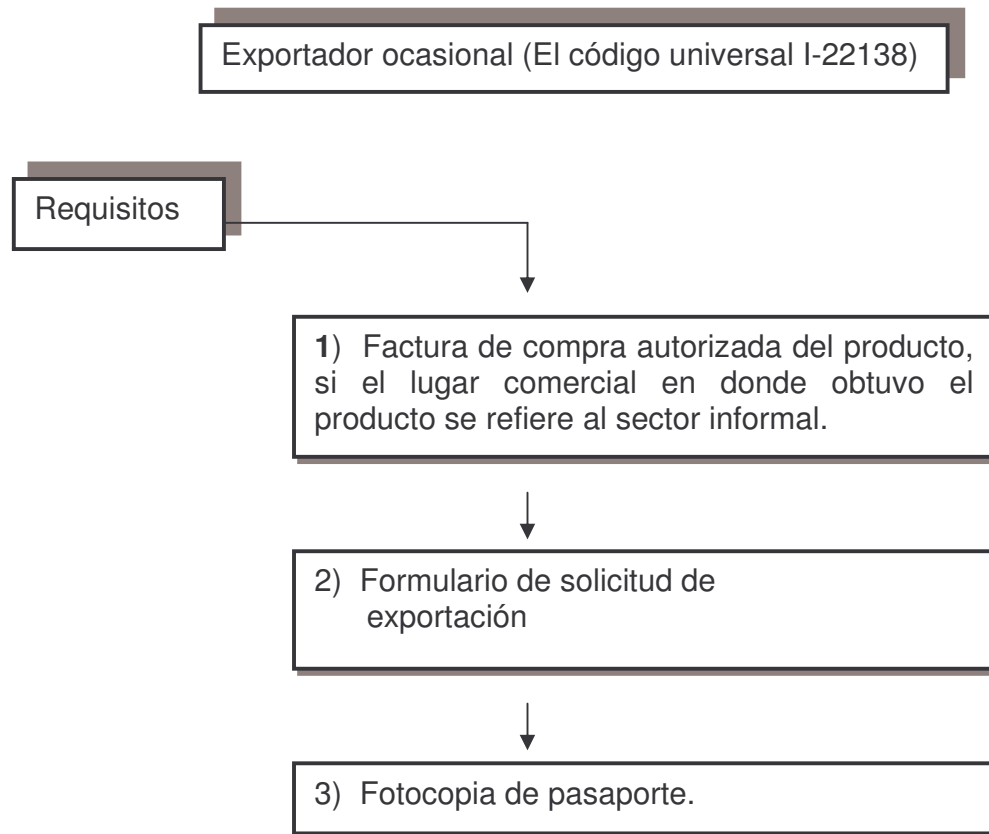


7) Certificado de Origen extendido por La Cámara de Comercio (documentos opcionales)

Tramites generales en la Ventanilla Única Para Exportaciones para el área de Centro América

Figura XXXII. Exportador permanente





Otras de las alternativas para exportar que Ventanilla Única Para las Exportaciones (VUPE) ha puesto a disposición es el proyecto de automatización, Servicio Electrónico de Autorización de Exportaciones (SEADDEX).

3.7 Que es SAEDEX:

Es el enlace por medios electrónicos entre los exportadores y de la Ventanilla Única Para las Exportaciones (VUPE). Sistema mediante el cual el exportador esta en capacidad de enviar la información de sus productos y obtener la autorización correspondiente en su propio lugar de trabajo.

Figura XXXIII. Objetivos de SEADEx

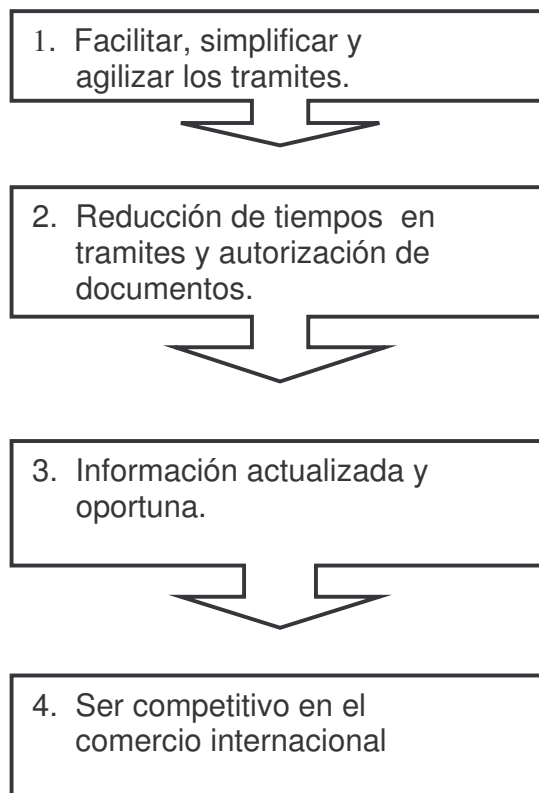


Figura XXXIV. Beneficios y ventajas

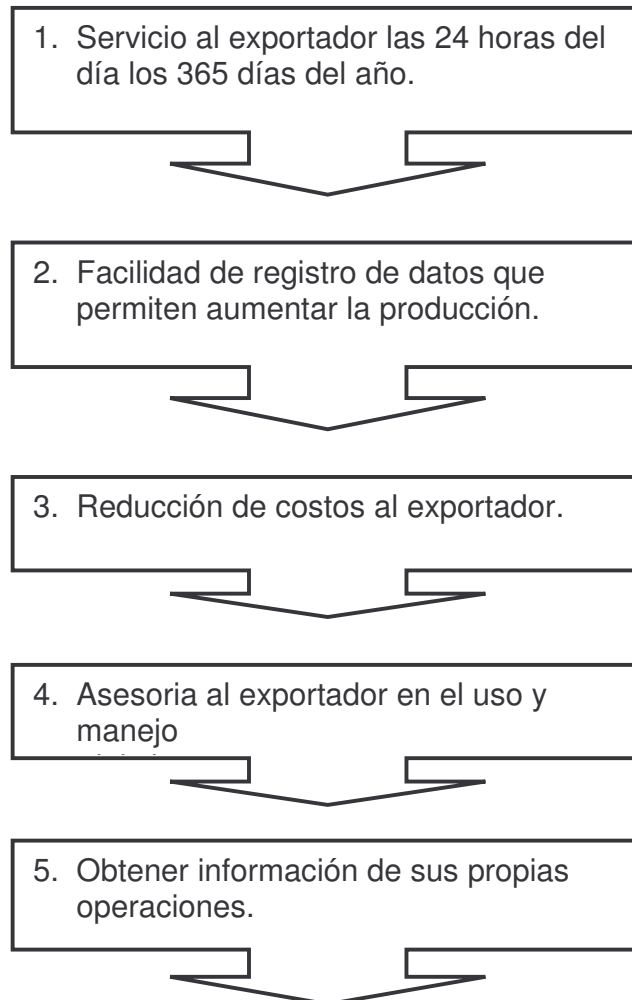
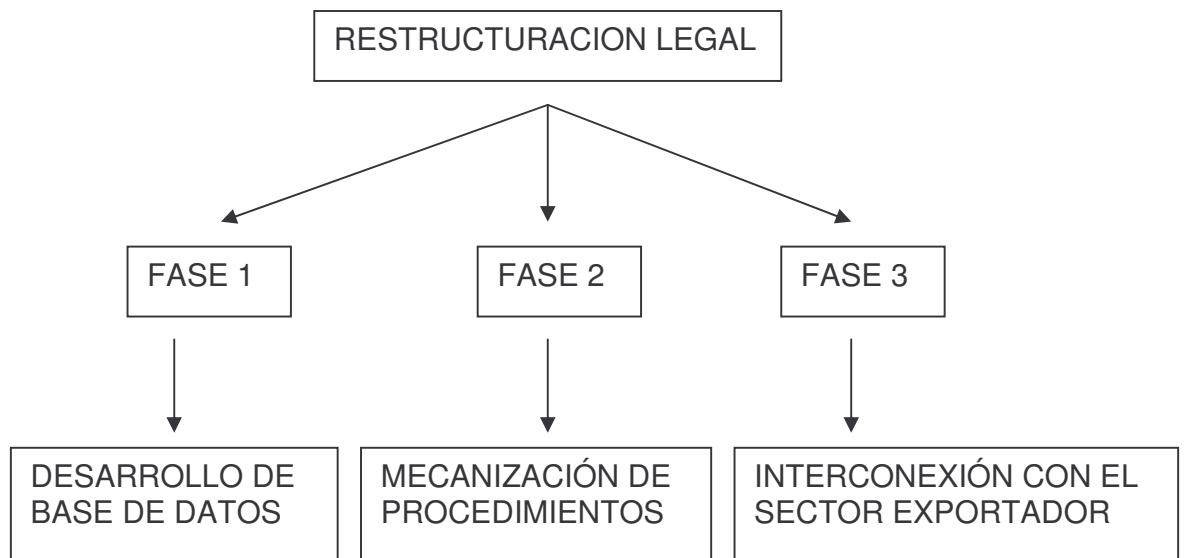


Figura XXXV. Proyecto de automatización global



REQUISITOS MINIMOS PARA CONECCION REMOTA:

1. Estar debidamente registrado ante la Ventanilla Única Para las Exportaciones, contar con su número de código de exportador.
2. Presentar a la Ventanilla Única Para las Exportaciones la Solicitud de Afiliación completando toda la información requerida.
3. Computadora personal Pentium II o superior, procesador mínimo de 266 mhz, memoria RAM de 128 MB, se requiere en disco duro un espacio disponible mínimo de 1 GB, monitor SVGA.
4. Software básico (MODEM interno o externo de 56k, Explorer 5 o superior, Impresora láser o inkjet.)
5. Conexión a Internet en donde se instalará el programa, vía teléfono, red, lo que convenga más a la empresa.

10. El pago del software debe de ser en dólares o su equivalente en quetzales al tipo de cambio vigente el día de la cancelación.
11. De ser utilizado este programa para una corporación debe de cancelar por empresa extra al siguiente valor:

Empresa	Valor
1 a 3 empresas adicionales *	\$ 150
4 a 10 empresas adicionales *	\$ 100
10 a más empresas adicionales *	\$ 50

*Empresas instaladas en el mismo computador y programa SEADEx



Servicio Electrónico de Autorización de Exportación

SOLICITUD DE CONEXIÓN ELECTRÓNICO

Yo _____, en Representación Legal
de la Empresa _____ con registro NIT: _____
código de exportador _____ ubicada en _____
dedicada a: _____

Número de teléfono _____ Fax: _____ Email: _____

Atentamente solicito a usted la obtención del programa de Servicio Electrónico de Exportaciones (SEADEx).

De ser aprobada esta solicitud, me comprometo a dar cumplimiento y hacer que se cumplan por el personal a quien se delegue la operación con SEADEx todas las normativas que contempla el reglamento y disposiciones Generales, así como otras disposiciones no previstas en el presente reglamento que la Ventanilla Única dicte y que me sea informada en forma escrita.

Las personas que autorizo a usar la clave de acceso por parte de la empresa son:

1. _____ Puesto: _____
2. _____ Puesto: _____

Guatemala, _____ de _____ de _____

Sello de la empresa

Firma Rep. Legal _____

4. CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN PARA EXPORTAR AMUEBLADOS DE SALA.

4.1. INCOTERMS.

- Los INCOTERMS, abreviación de “International Comercial Terms” de la cámara internacional de comercio (CIC).
- Las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD, por sus siglas en ingles)de Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica.

4.1.1. Objetivo de los INCOTERMS.

El objetivo principal de los INCOTERMS es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa internacional.

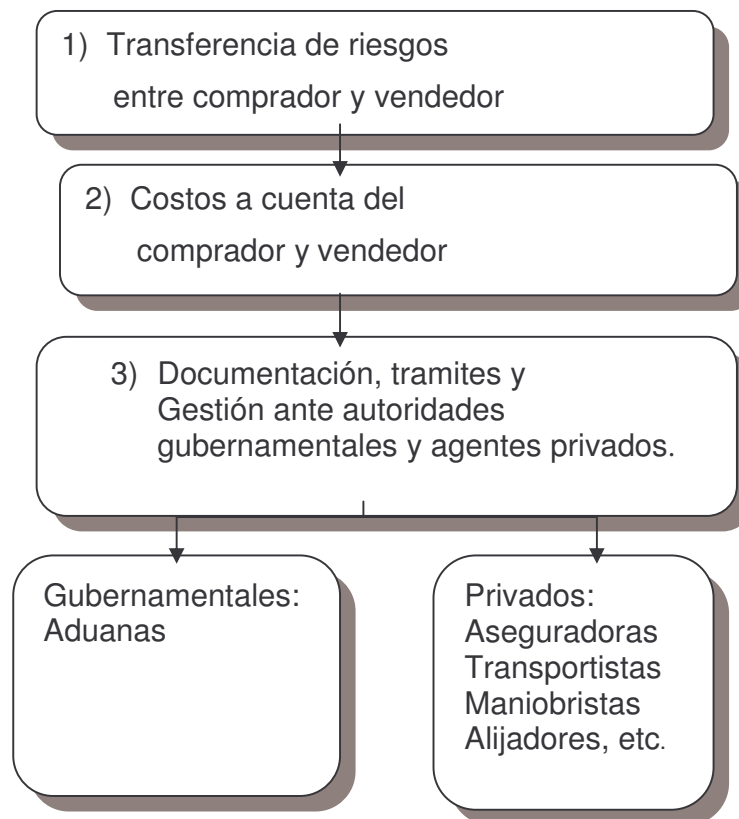
Con los INCOTERMS, la empresa de muebles de madera tiene certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

Asimismo, los INCOTERMS constituyen base para regular las transacciones comerciales, delimitando a detalle, los derechos, responsabilidades y obligaciones entre el comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía.

4.1.2 Categoría básica de los INCOTERMS

En cuanto a este ultimo punto, los INCOTERMS regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega:

Figura XXXVI. Aspectos básicos de los INCOTERMS



El uso de los INCOTERMS no implica la transferencia de la propiedad de las mercancías; también si así lo acuerdan las partes se pueden aplicar al mercado interno.

Los INCOTERMS se clasifican en dos formas:

- Por grupos, y
- Por tipo de transporte a utilizar.

La clasificación por grupos se conoce por la primera letra de las siglas del INCOTERM, que pueden ser:

E = Exit (en punto de salida u origen)

F = Free (libre de flete principal)

C = Cost (costo de flete principal incluido)

D = Delivered (entregado en destino)

4.1.3 Forma de transporte y el INCOTERMS apropiado

En la clasificación por tipo de transporte, los modos de transporte apropiados para el uso de los INCOTERMS 2000 se clasifican de la siguiente manera:

M = Marítimo o fluvial(exportación hacia Panamá)

O = Cualquier otro tipo de transporte, (incluyendo aéreo y terrestre)

Tabla IV. INCOTERMS apropiado

Categoría		Ingles	Español	
"C" Transporte . Principal Pagado	CFR	1.-Cost And Freight (...named of destination)	- Costo y flete(...puerto de destino acordado)	"M"
	CIF	2.-Cost insurance and Freight (...named port of destinación)	- Costo, seguro y flete (...puerto de destino acordado)	"M"
	CPT	3.-Carriage Paid to (...name place of destinación)	- Flete / porte pagado hasta (...lugar de Destino acordado)	"O"
	CIP	4.-Carriage and insurance Paid to (...named place of destinación)	- Flete / porte y seguro hasta (...lugar de destino acordado)	"O"
	DAF	5.-Delivered at Frontier (...named place)	- Entregado en frontera (...lugar acordado)	"O"
"D" Destino o llegada	DES	6.- Delivered Ex-Ship (...named port of destinación)	- Libre en el buque (...puerto de destino acordado)	"M"
	DEQ	7.-Delivered Ex-Quay (...named port of destinación)	- Entrega en el muelle (...puerto de destino acordado)	"M"
	DDU	8.-Delivered Duty Unpaid (...named place of destinación)	- Entregado aranceles sin pagar (...lugar de destino acordado)	"O"
	DDP	9.- Delivered Duty Paid (...name place Of. destinación)	- Entregado con Aranceles pagados (...lugar de destino acordado)	"O"

Debe aclararse que la empresa exportadora de muebles está obligado a embalar la mercancía. Por lo tanto, esta disposición es aplicable a todos los INCOTERMS, recomendando que se firme en el contrato de compra/venta las características del embalaje, de acuerdo con el transporte y el tipo de mercancía.

4.1.4 Explicación de los INCOTERMS

CFR(Coste y flete): Se envía la mercancía hasta el puerto de destino y el vendedor paga el flete, el riesgo se queda en el puerto del país de origen, aunque el vendedor sea quien pague el transporte principal.

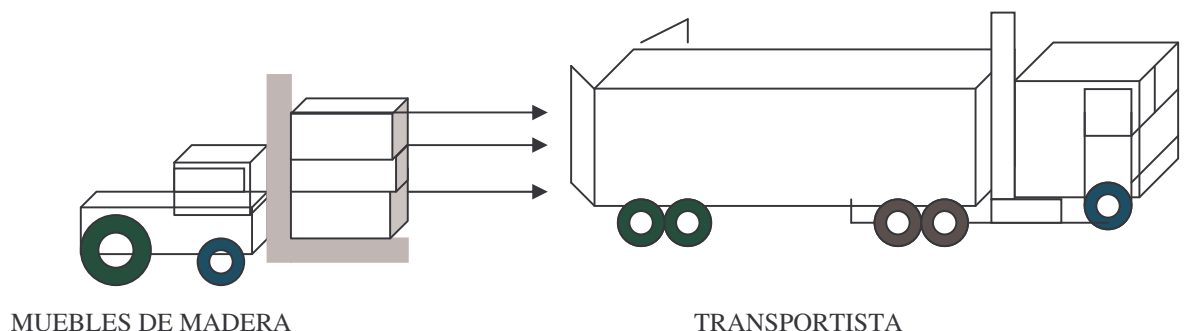
Figura XXXVII. Costo y flete



CIF(Coste Seguro y Flete): Se envía la mercancía hasta el puerto de destino, el vendedor paga el flete y el seguro que esta a nombre del comprador, por lo que el riesgo se queda en el puerto de origen.

CPT(Transporte pagado hasta... lugar de destino convenido): El vendedor entrega la mercancía en el lugar convenido, hace el despacho aduanal de exportación, pero no el de importación. La responsabilidad del vendedor termina en cuanto el bien se entrega al primer transportista.

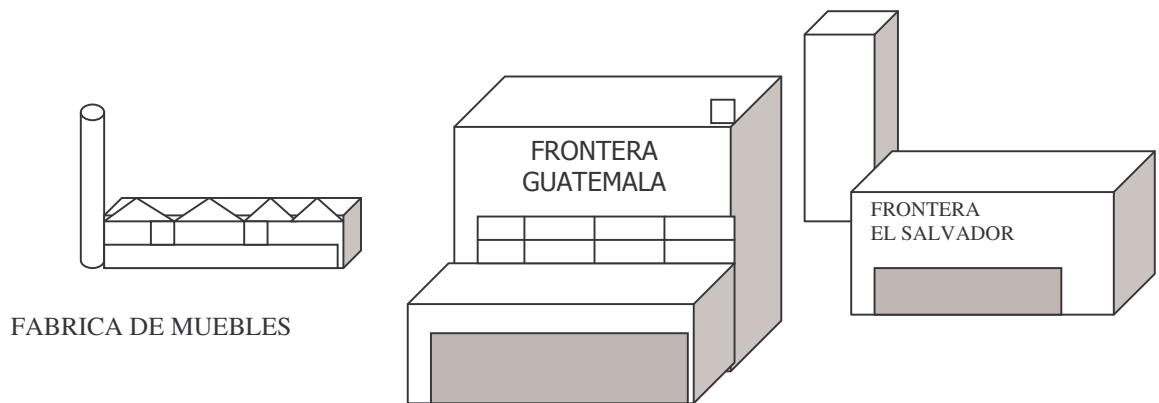
Figura XXXVIII. Transporte pagado hasta... lugar de destino convenido



CIP(Transporte y Seguro Pagados Hasta...lugar de destino convenido): El vendedor contrata y paga el transporte principal y además el seguro, al igual que en el termino. CPT. La responsabilidad del vendedor termina cuando los bienes han sido entregados al primer transportista.

DAF(Entrega en frontera...lugar convenido): El vendedor entrega la mercancía en la frontera y hace el despacho aduanal de exportación pero no el de importación.

Figura XXXIX. Entrega en frontera...Lugar convenido



DES(Derechos Pagados...punto de destino convenido): La mercancía se envía hasta el puerto de destino, el vendedor paga el flete y el seguro que esta a su nombre, por lo que asume el riesgo hasta el puerto de destino.

Figura XL. Derechos pagados... punto de destino (muelle)



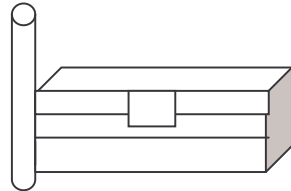
DEQ(Derechos Pagados...puerto de destino convenido): El vendedor entrega la mercancía en el muelle del país de destino asumiendo todos los gastos y responsabilidades hasta ese lugar, sin realizar el tramite y pago de gastos de importación.

Figura XLI. Derechos pagados...puerto de destino convenido



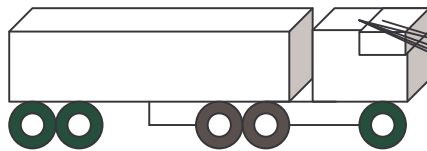
DDU(Entregada derechos pagados...lugar de destino convenido): El vendedor asume el riesgo hasta el punto de destino, y el comprador asume los costos de impuestos y tramites aduanales de importación.

Figura XLII. Entrega derechos pagados...lugar de destino convenido.



FABRICA DE MUEBLES

TRANSPORTE



DESTINO



DDP(Entrega derechos pagados...lugar de destino convenido): Significa el máximo de obligaciones.

4.2 Precios de lista

Publicar catálogos de precios, ofreciendo descuentos representa un cuadro cuyo uso es más largo en relación a cotizaciones de precios netos. El exportador puede establecer una política de descuento cuando su meta es operar en diferentes tipos de mercados ya sea con base exclusiva a un solo descuento o a una serie de ellos.

El uso de un catálogo de precios y descuentos presenta complicaciones al cotizar C.I.F., debido a que requiere hacer ajustes que se reflejen en aumentos y disminuciones para establecer al precio real.

4.3 Cotizaciones de precios con relación a monedas

Una cotización puede hacerse en términos de la moneda del país exportador, o del país importador o un tercero.

Para la exportación de Muebles de Madera se cotizar con relación a la moneda nacional, esto resulta ventajoso para la empresa por lo que reduce sus riesgos de cambio, se puede determinar de inmediato la utilidad y si es estable se reduce la posibilidad de frecuentes fluctuaciones de precios. Las cotizaciones en la moneda del país importador desplazan el riesgo de fluctuaciones del tipo de cambio del exportador. La ventaja resulta para el importador porque él puede calcular su utilidad anunciando sus precios de venta con rapidez y también puede hacer comparaciones con las cotizaciones de exportadores de otros países.

Cotizar precios en moneda de un tercer país es muy usual en las transacciones internacionales, sobre todo cuando existe inestabilidad en las monedas de ambos países que proporcionan financiamiento.

4.4 Cotización con base en cantidad

Para establecer una cotización internacional basada en unidad específica o por embarque, se requiere que la unidad de cantidad esté definida. Cuando se cotiza un Mueble de Madera constituyen una unidad definida, pero cuando se cotizan en términos de toneladas, kilos, libras, etc., es sobre unidades cuantitativas.

Costeo preliminar.

Es el costeo que se hace antes de hacer una cotización formal al cliente.

Ejemplo:

NOMBRE DEL CLIENTE _____

DIRECCIÓN _____

PUERTO DE EMBARQUE _____

COMPAÑÍA NAVIERA _____ NOMBRE DEL BARCO _____

1. No DE UNIDADES _____ PRECIO / U _____ TOTAL Q.

DESCRIPCIÓN _____

2. FLETE TERRESTRE _____ Q.

3. EMPAQUE DE EXPORTACIÓN _____ Q.

4. GASTOS DE EMBARQUE _____ Q.

-Mullaje _____ Q.

-Certificado de origen _____ Q.

-Documentos consulares _____ Q.

-Otros gastos
(bancarios, cables, teléfono etc.) _____ Q.

-Honorarios embarcador _____ Q.

5. Seguros _____ Q.

6. Peso total del embarque _____ Q.

7. Dimensiones del contenedor _____ Q.

8. Flete marítimo _____ Q.

Total C. I. F. _____ Q. _____

5. TRANSPORTES Y FLETES

5.6 Clasificación de los transportes

5.6.1 Transporte marítimo

Figura XLIII. Buque de carga



Para la exportación de muebles de madera el transporte marítimo es utilizado con poca frecuencia debido al alto costo de traslado. Es importante mencionar este tipo de transporte ya que cada día crece mas a nivel internacional, es necesario conocer las autoridades portuarias que cuenta Guatemala.

Tabla VI. DESCRIPCIÓN DE PUERTOS EN GUATEMALA

a) Autoridades Portuarias Marítimas.

Cuando la demanda de muebles de madera se incrementa se va necesitar la vía marítima esto por tener la capacidad suficiente de trasladar más cantidad de muebles hacia Centro América. Es necesario conocer los puertos marítimos de Guatemala, los cuales se manejan a través de una Administración Portuaria, la cual tiene a su cargo todas las operaciones de entrada y salida de los barcos, disponiendo el lugar de atraque de las mismas y el orden en que deben cargarse y /o descargarse.

Las principales autoridades Portuarias son:

- Empresa Portuaria Nacional Santo Tomas de Castilla
- Empresa Portuaria Nacional de Champerico
- Empresa Portuaria Quetzal.

Tabla V. Aduanas Marítimas que existen en Guatemala y su ubicación.

Transporte	Aduana	Ubicación departamental	Zona geográfica	Distancia desde Guatemala
Marítimo	Puerto Santo Tomas de Castilla.	Izabal	Oriental	305 kms
	Puerto Barrios.	Izabal	Oriental	300 kms
	Puerto Quetzal.	Escuintla	Sur	230 kms
	Melchor de Mencos.	Belice	Norte	98 kms.

DESCRIPCIÓN	SANTO TOMAS DE CASTILLA	BARRIOS	QUETZAL	SAN JOSE
Contenedores 1 Carga y Buques	Carga General Contenedores Furgones Granel Líquido Granel Sólido	Carga General Contenedores Furgones Granel Líquido Granel Sólido	Carga General Furgones Granel Líquido Granel Sólido	Granel Líquido
2 Autoridad	Empresa Portuaria Nacional Santo Tomas de Castilla	Compañía Bananera Guatemalteca Independiente COBIGUA S.A.	Empresa Portuaria Quetzal	Malazas de Escuintla Texaco S.A.
3 Dirección Comercial	Calle Real de la Villa 17 C. 16-43 Zona 10 Ciudad Guatemala	Diagonal 6, 10-67 Zona 10 Edificio las Margaritas Ciudad Guatemala	7av. 3-74 Zona 9 Edificio 74, 6to. Niv. Zona 10 Ciudad Guatemala	Melvazas de Escuintla Diagonal 6, 10- 31 Ciudad Guatemala
4 Litoral y Coordenadas Graficas	Santo Tomas de Castilla Atlántico Latitud 15 42' N Longitud 88 37' W	2av. Y 9ª. Puerto Barrios, Izabal Atlántico Latitud 15 44' N Longitud 88 36' W	Calle Puerto Quetzal Escuintla Pacífico Latitud 13 55' N Longitud 90 47' W	Av. Petapa 23- 01 Z.12 C. de Guatemala Pacífico Latitud 13 55' N Longitud 90 50' W
5 Muelle	Marginal 915mts. Calado Máximo 11mts.	Espigón 304 Calado: Lado norte: 7.00-77 . 50mts. Lado sur 8.00- 9.50mts.	Marginal 800mts. Calado Máximo 10.50mts. Espigón 170mts, Calado 5mts. Para Barcos Pequeños	Espigón inhabilitado Sirve para Soportar la rudería De embarque De melaza
6 Almacenaje	53,173 mts2. Cubierto	17,000 mts2	38,080 mts2.	
7 Almacenaje No cubierto	109,345 mts2.	53,860 mts2	48, 613 mts2	
8 Acceso	300 Km.		98 Km.	No Disponible
Ciudad Capital	Carretera C.A.-9 norte	98 Km. Carretera C.A.-9 norte	Carretera C.A.-9 sur	No Disponible
				105 Km. Carretera C.A.- 9 sur

b) Requisitos exigidos por las agencias de carga para el tramite

Vía marítima:

Al tener autorizada DEPREX se debe presentar a la agencia respectiva:

1. Formulario para orden de embarque
2. Factura
3. Formulario DEPREX (Declaración de Registro y Control de Exportaciones)

Estos documentación se entrega a la portuaria quien entrega la nota de envío para elaborar conocimiento de embarque.

5.6.2 Transporte aéreo:

Figura XLIV. Avión comercial



Para la exportación de Muebles de Madera la vía aérea no se utiliza debido al espacio que ocupan los muebles ya que es muy reducido, y no conviene trasportar pocos muebles a tan elevados costos. Esta solo se utiliza para hacer

llegar a los clientes muestras de manera que este pueda ver rápidamente si le puede interesar una oferta.

Autoridades Portuarias Aéreas

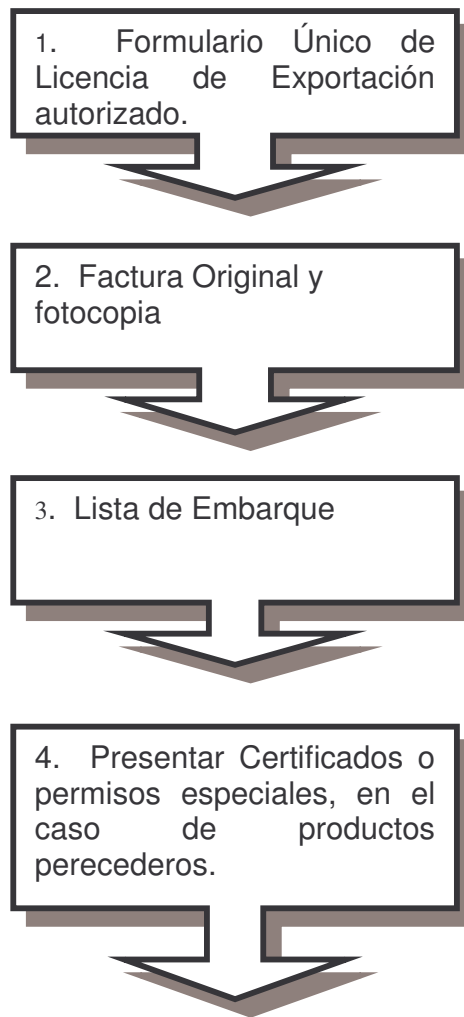
Los aeropuertos son operados a través de una autoridad portuaria que en este caso es el Aeropuerto Internacional La Aurora y la Dirección General de Aeronáutica Civil, quienes tienen a su cargo la Administración del Edificio así como la presentación de servicios a las líneas aéreas arrendatarios de espacios en dichas instalaciones, para sus operaciones de carga y descarga tanto de mercadería como de pasajeros.

Dentro de las instalaciones del Aeropuerto Internacional La Aurora se localizan las oficinas Aduanales denominadas Express Aéreo en las cuales se elaboran las correspondientes pólizas de importación / exportación de mercaderías.

Tabla VII. Aduanas Aéreas que existen en Guatemala y su ubicación.

Trasporte	Aduana	Ubicación Departamental	Zona Geográfica	Distancia desde Guatemala
Aéreo	Aeropuerto Internacional La Aurora	Guatemala	Central	

Figura XLV. Requisitos exigidos por las agencias de carga para el tramite por vía aérea



Con estos requisitos la agencia procede a llenar:

a) Guía aérea:

Con este documento se presenta toda la papelería a la línea aérea y ser enviada la mercadería, la respectiva línea aérea entrega el manifiesto de carga de exportación a la agencia, adjuntando el resto de papelería que utilizó para verificar datos.

b) Se paga la tarifa respectiva que cobra la línea aérea

El siguiente procedimiento se refiere a que la agencia de carga elabora la Declaración Aduanera, adjuntando:

1. Copia de guía aérea.
2. Fotocopia de factura autenticada u original
3. Formulario de Declaración, o copia autenticada si es embarque parcial.
- 4. Copia de manifiesto de carga.**
- 5. Lista de embarque.**

5.6.3 Transporte terrestre:

Figura XLVI. Medio de transporte terrestre



La red vial de Guatemala cuya longitud de 15,100 kilómetros posee 6,425 kilómetros de carretera asfaltada.

Tabla VIII. Aduanas Terrestres que existen en Guatemala y su ubicación.

Transporte	Aduana	Ubicación Departamental	Zona Geográfica	Distancia desde Guatemala
Terrestre	La Ermita	Chiquimula	Oriental	220 kms
	San Cristóbal	Jutiapa	Oriental	166 kms
	Valle Nuevo	Jutiapa	Oriental	122 kms
	Pedro de Alvarado	Jutiapa	Oriental	166 kms
	El Florido	Chiquimula	Oriental	195 kms
	Agua Caliente	Chiquimula	Oriental	237 kms
	El Carmen	San Marcos	Sur	280 kms
	Tecun Uman	San Marcos	Sur	251 kms
	La Mesia	Huehuetenango	Occidente	350 kms

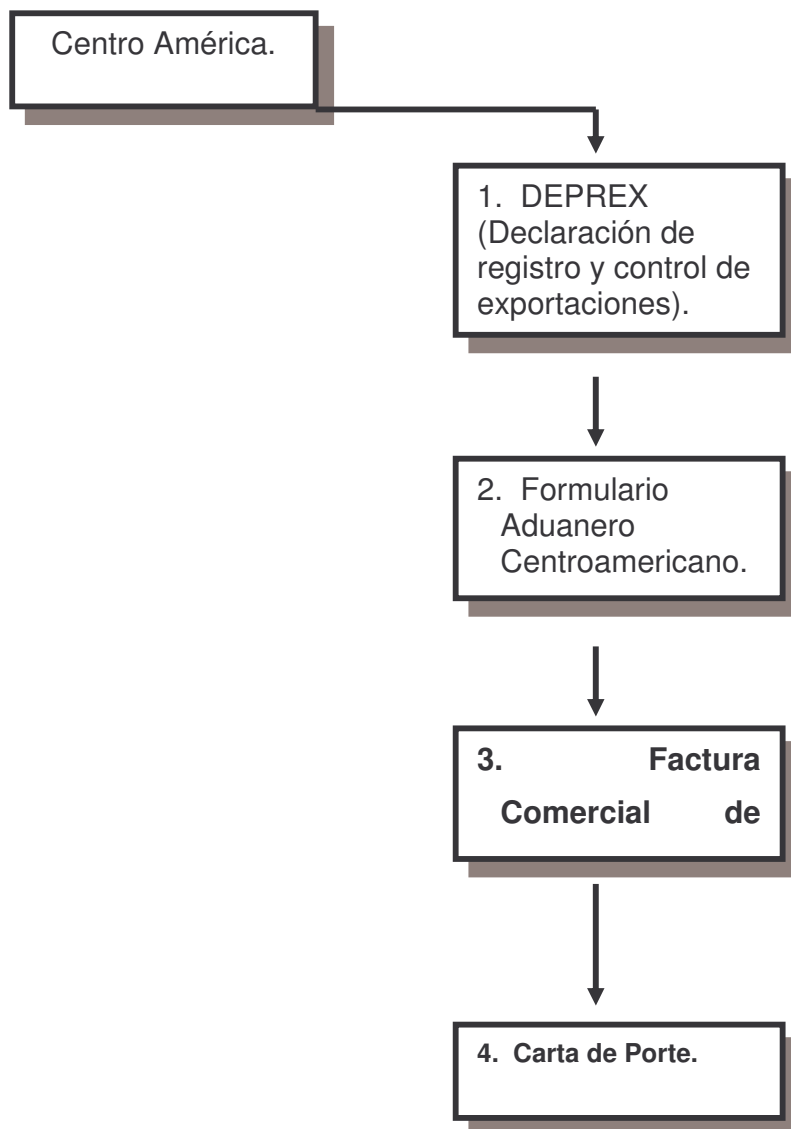
**Tabla IX. Aduanas de salida de Guatemala con destino al área
Centroamericana a través de vía terrestre y aérea.**

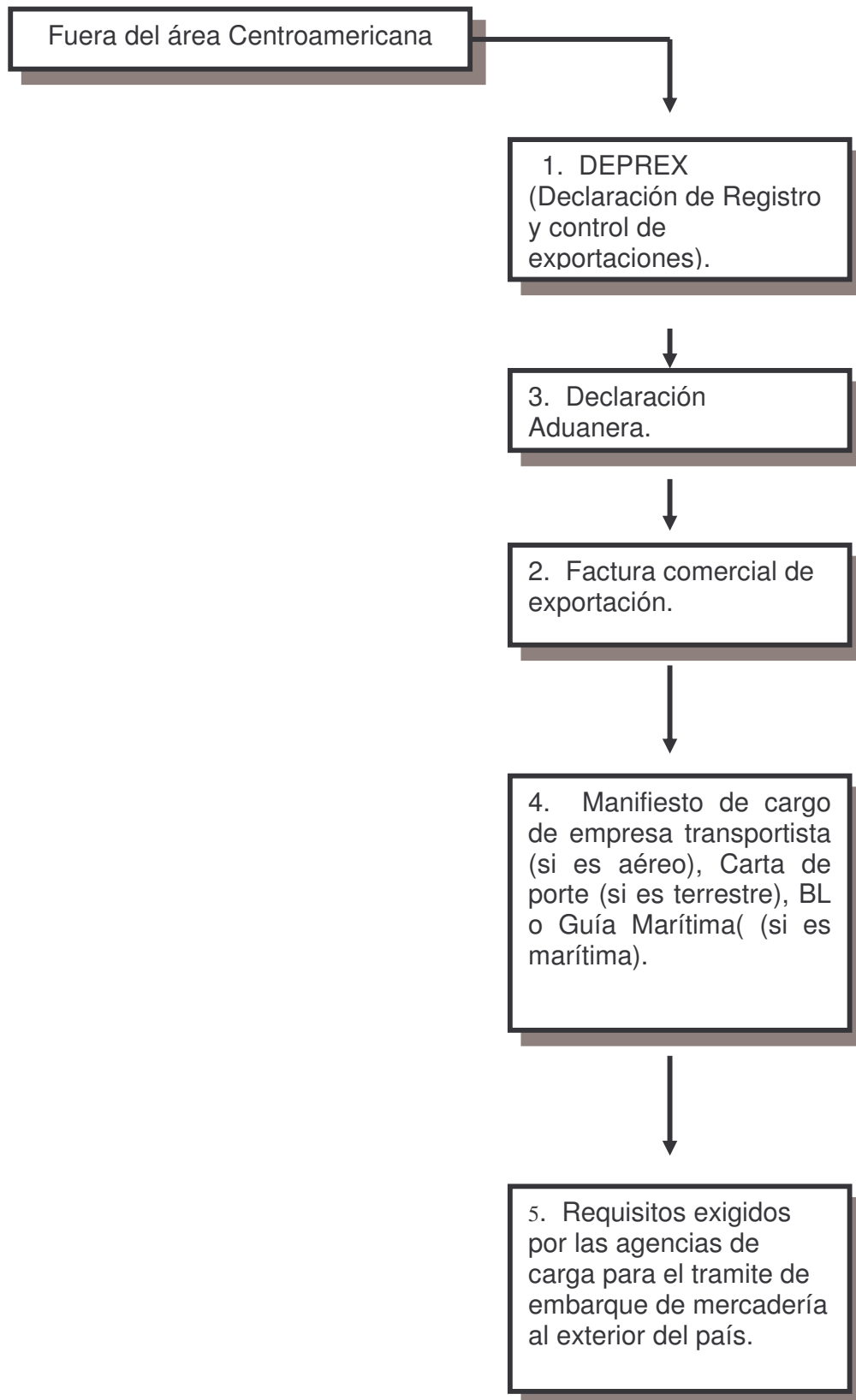
País	Aduana de Salida	País Destino	Aduanas de Ingreso
Guatemala	La Ermita San Cristóbal Valle Nuevo Pedro de Alvarado Central de Aviación Aeropuerto Internacional La Aurora.	El Salvador	Anguiatù San Cristóbal Las Chinamas La Hachadura Aeropuerto Internacional Ilopango.
Guatemala	Agua Caliente El Florido Central de Aviación /Aeropuerto Internacional La Aurora.	Honduras	Agua Caliente El Florido Aeropuerto Internacional Toncontin.
Guatemala	La Ermita San Cristóbal Valle Nuevo Pedro de Alvarado El Florido Agua Caliente Central de Aviación /Aeropuerto Internacional La Aurora.	Nicaragua	Guasaule El Espino Slim Shilble Aeropuerto Internacional César Sandino
Guatemala	La Ermita San Cristóbal Valle Nuevo Pedro de Alvarado El Florido Agua Caliente Central de Aviación /Aeropuerto Internacional La Aurora.	Costa Rica	Peñas Blancas Aeropuerto Internacional Juan Santa Maria.
Guatemala	La Ermita San Cristóbal Valle Nuevo Pedro de Alvarado El Florido Agua Caliente Central de Aviación /Aeropuerto Internacional La Aurora.	Panamá	Paso Canoas Aeropuerto Internacional Omar Torrijos.

c) Tramites posteriores a la licencia de exportación en las aduanas.

Después de obtener sus DEPREX,(Declaración de Registro y Control de Exportaciones) el exportador de muebles de madera y su representante debe recurrir a la aduana que corresponda, dependiendo de la vía de transporte que utilice para enviar al exterior sus producto.

Figura XLVII. Requisitos generales de salida





Vía terrestre

Al tener autorizada la DEPREX (Declaración de Registro y Control de Exportaciones), presentar a la agencia respectiva:

1. Formulario DEPREX autorizado.
2. Factura.
3. Lista de embarque.
4. Carta de porte.

El siguiente procedimiento es elaborar la Declaración Aduanera y su liquidación respectiva en la aduana central.

5.7 Rutas y servicios

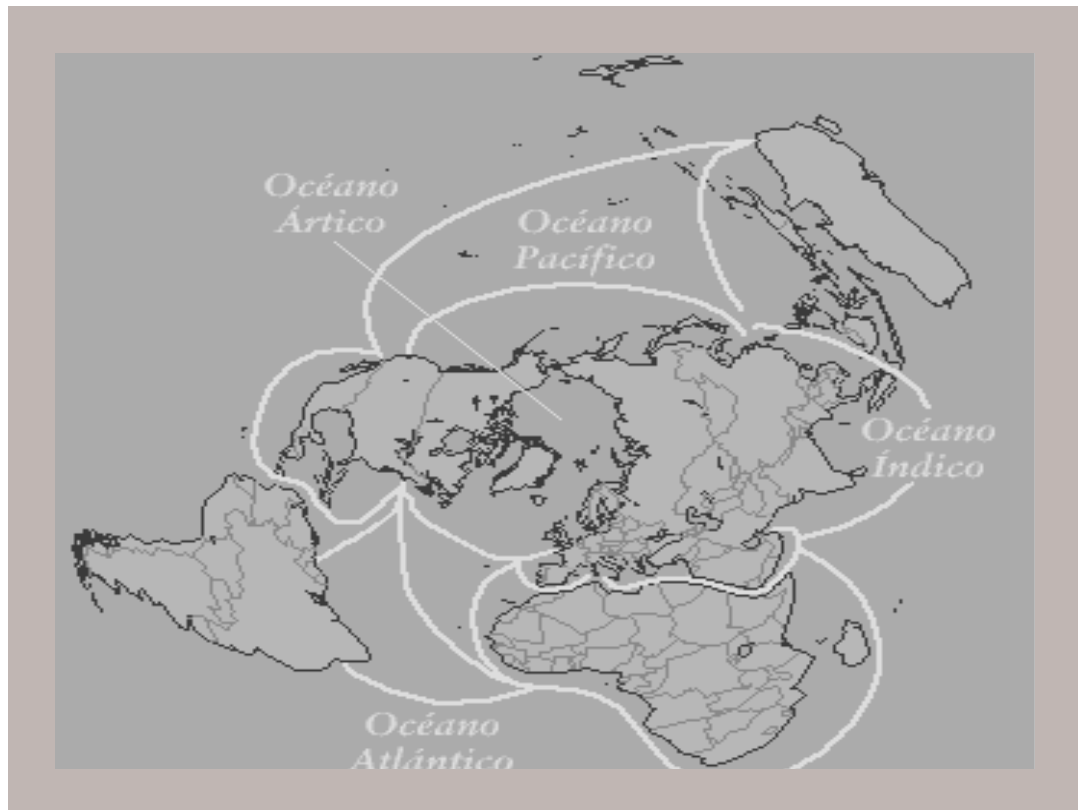
En Guatemala, para la exportación de muebles de madera, se cuenta con varias compañías navieras dentro de las cuales podemos mencionaremos:

Tabla X. Servicio de las compañías navieras

Naviera	Líneas	Frecuencia	Destinos
Transportación Marítima Mexicana	Transportación Marítima Mexicana	Semanal Quincenal	Lejano Oriente Sur América
Transportes Modernos del Caribe	ZIM Line Clipper CTA	Semanal Semanal Quincenal	Lejano Oriente Nueva Zelandia Houston
Sea Land Services, Inc.	Sea Land	Semanal	Canadá-Estados Unidos El Caribe Medio Oriente Mediterráneo
Seabord Marine	Seabord Marine	Tres salidas semanales	Canada U.S.A(Miami, New York, New Orleáns) Medio Oriente Mediterráneo Lejano Oriente Europa

Tramarco de Guatemala	Tremarco Lines	Cada 12 días	Panamá Florida Be Creek, Belice Puerto Cortes Honduras
Concorde Line Servicios Navieros de Guatemala	Concord Line	Quincenal	Houston, New Orleans Intermodal(resto del mundo) Santo Tomas de Castilla (Guatemala) Puerto Cortes (Honduras) El Salvador vía Santo Tomas de Castilla Nicaragua vía Puerto Cortes
Crowley American	Crowley	Cada 2 días 3 veces por semana Vía Miami cada 2 días	U.S.A Centro América El Caribe, Sur América, México
Maersk Guatemala, S.A	Maersk Line	3 veces por semana	Todo el mundo
Rique LTDA	Maruba United Shipping Co. Mitsury O.S.C. Line	Quincenal	Estados Unidos Asia, Medio Oriente
Transmares S.A	Hapag Lloyd Ag Harrison Line(EB) NYK	Cada 7 días Cada 15 días	Europa Medio Oriente América del Sur Japón Centro América y Colombia, Canadá,
Dole Ocean Liner Express	Dole Ocean Liner Express	3 veces por semana	Miami Houston New Orleans

Figura XLVIII. Principales rutas comerciales



Este mapa muestra las rutas comerciales desde la perspectiva del polo Norte, situado aproximadamente en el centro del mapa. Este tipo de mapa, denominado azimutal polar, permite comprender mejor la trayectoria de las rutas. Aunque hay cientos de rutas posibles a través de los océanos, casi todos los barcos viajan por unas pocas rutas establecidas. Estas rutas, determinadas por la geografía, la economía y la tradición histórica, unen las grandes zonas industriales entre sí y con las zonas productoras de materias primas.

5.8 Responsabilidad de la compañía transportadora

Mediante un contrato de transporte entre las partes, el transportista se compromete entregar la mercadería en su destino de la misma forma en que fue recibida en el tiempo estipulado mediante el acuerdo.

Antes y durante la carga que:

- El setting de la temperatura sea el correcto
- El setting de la ventilación sea el correcto.
- La carga nunca este estibada por encima de la línea roja.
- La carga este estable y uniformemente estibada.
- El peso total de la carga no sobre pase el peso de la carga.

El peso (incluyendo contenedor, carga, generador de corriente, cabeza tractora y chasis) no debe sobrepasar las restricciones legales de peso en cualquier país.

5.9 El seguro del transporte:

Debido al elevado y constante crecimiento del porcentaje de demanda de indemnización por perdidas y daños presentadas por los exportadores de muebles de madera, las compañías de seguro insisten cada vez más activamente en la necesidad de mejorar los embalajes, aunque el asegurador en realidad suele pagar únicamente el 20% del costo real reclamado.

La mayoría de las empresas de seguros toman medidas para asegurar el buen funcionamiento de sus embalajes; tales medidas pueden ser :

- Ensayos del embalaje
- Control más minucioso de los embalajes
- Capacitación del personal dedicado a la manipulación

- Adopción de medidas correctivas con respecto a las mercancías que han sufrido daños.
- Mejoramiento de la calidad de los embalajes utilizados.

Los seguros que utilizan los exportadores de muebles de madera son los siguientes:

Seguro marítimo, este tipo de seguros son una mezcla de seguros sobre la propiedad que se dividen en seguros terrestres y seguros marítimos. La compañía naviera presta el servicio para ambos.

Los seguros terrestres cubren los riesgos asociados al transporte por tierra. Hoy día, el seguro más común ofrece la posibilidad de asegurar con una única póliza todo tipo de bienes de lujo: joyas, muebles de madera, pieles, plata, obras de arte...

Los seguros marítimos se subdividen en tres:

- seguros para barcos (cubren la posible pérdida o reparación del barco).
- Seguros para el cargamento (pérdida o deterioro), y para protección e indemnización (cubre la responsabilidad del propietario del barco frente a terceros).

El seguro del barco protege a los propietarios de cualquier daño que pueda sufrir la embarcación. Suelen cubrir el riesgo de encallar, el hundimiento, el incendio o la colisión. La cláusula que cubre la colisión también cubre el seguro de responsabilidad por las pérdidas o daños que se provoquen al otro barco, así como a la carga que éste transporte.

Tabla XI. Riesgo vendedor-comprador por forma y momento de pago

FORMA DE PAGO	MOMENTO DE PAGO AL VENDEDOR	BIENES DISPONIBLES PARA EL COMPRADOR (IMPORTADOR)	RIESGOS PARA EL VENDEDOR (EXPORTADOR)	RIESGOS PARA EL COMPRADOR (IMPORTADOR)
CHEQUE	Antes de embarcar	Al Arribo	Casi ninguno; verificar recomendaciones en el apartado correspondiente	Total confianza en el exportador al embarcar las mercaderías
GIRO BANCARIO	A la fecha del giro	Antes del pago	Alta confianza de que el importador envíe el giro; alto riesgo exportador	Mínimo riesgo. Solo Verifica cantidad y calidad al arribo.
ORDEN DE PAGO	Antes de embarcar	Al arribo	Ninguno; Verificar solamente acreditamiento a la cuenta	Alta confianza en el exportador; alto riesgo parte compradora
COBRANZA BANCARIA	Al momento de presentar documentos financieros (letra de cambio) y documentos comerciales (facturas, conocimientos de embarque, etc.)	Al arribo	Riesgo medio ante la renuencia del comprador de cubrir las letras de cambio.	Riesgo medio bajo; el comprador mantiene la posibilidad de negarse al pago si el embarque no ha llegado o está incompleto
CARTA DE CREDITO (CONFORMATIVA E IRREVOCABLE)	Cuando el embarque ha sido enviado	En cuanto llegue el embarque previamente confirmado	Ninguno, tomando en cuenta los términos de la Carta de Crédito (irrevocable y confirmada)	Casi, ninguno especificando los requerimientos del comprador en la carta de créditos.

5.10 Tipos de póliza que cubre el seguro del transporte

Tipos de póliza:

- Póliza específica —————> para un único viaje
- Póliza abierta —————> Para múltiples viajes

Los tipos utilizados en la exportación de muebles de madera es la Póliza Abierta por ser exportación permanente, para el otro caso se utiliza cuando la exportación es temporal.

La póliza Abierta es la más habitual y suele cubrir los riesgos "de almacén a almacén", por lo que también cubre riesgos de transporte terrestre.

Cuando el barco está en peligro debido a un incendio, una tormenta o cualquier otra amenaza, deben tomarse todas las medidas posibles para mantenerlo a flote. A menudo, estas medidas dañan ciertas partes del barco o de los muebles de madera.

En pro de la equidad, el exportador de muebles de madera asume una parte de la pérdida debido a las medidas tomadas para salvar el barco y la totalidad de la carga. Este método se conoce como prorrateo de las pérdidas.

El seguro de protección e indemnización (P & I)

Protege al propietario del barco de la responsabilidad por daños que pueda sufrir el mueble de madera en la guardia y custodia; por la muerte de pasajeros, tripulación, manipuladores y otros; del daño causado a los rompeolas, muelles, cables submarinos y puentes; y, hoy en día, por daños causados por contaminación. La naviera presta el servicio de guardia y custodia trasladándose los contenedores en convoy para no sufrir robos de furgones.

Como regla general, los seguros de fletes no cubren las pérdidas o daños sufridos debido a huelgas, motines, revueltas civiles ni guerras. Todos estos riesgos pueden cubrirse mediante aportaciones suplementarias.



MAERSK GUATEMALA, S.A.

13 CALLE 3-40 ZONA 10 Edificio Atlantis. 9 no nivel
Of. 901. Guatemala ciudad, Guatemala 01010

(1) Embarcador/ Exportador (nombre, dirección, teléfono)		(2) Licencia de Exportación		
(3) Consignatario (nombre, dirección)		(4) Lugar donde se carga el contenedor		
(5) Persona a notificar (nombre, dirección)		(6) Otra persona a notificar (nombre, dirección)		
(7) Buque / Viaje contenedor	(8) Lugar donde se recibió el	(11) Instrucciones especiales de ruta.		
(9) Puerto de desembarque	(10) Lugar final de entrega			
(12) Marcas y Nos / Nos de contenedores	(13) Bultos	(14) Descripción de bultos de mercadería	(15) Peso	(16) Medidas
(17) Flete terrestre pagado por		(18) Flete marino pagado por		

- (19) Distribución de B/L a _____
- (20) Certificado origen: _____
- (21) Agente Aduanal
puerto: _____
- (22) Personas y teléfonos a contactar en horas
hábiles: _____
- (23) Contenedor (es) No: _____
- (24) Marchamo (s): _____

Nombre, firma y sello responsable

5.11 Clasificación de los fletes

Tabla XII. Clasificación de las naviera fin principal

Clasificación por fin principal	Por su fin	Características	Ventajas	Desventajas	Empresa
Carga Comercial	Dedicadas exclusivamente al transporte de mercancías. Carga de contenedores de diferentes especificaciones.	Servicio regional y mundial. Buscan carga de exportación e importación.	Servicio regional y mundial. Usan diferentes clases de contenedores	Tarifas mas altas. Usualmente están conferenciadas Tiempo de transito mas alto.	Sealand, Maersk, Hapag, Lloyd, P&O, Crowley, Seabord Marine, Nordana, TMM, King Ocean, NYK, Gran Colombiana, Concorde.

Tabla XIII. Clasificación de las navieras según su tamaño

Clasificación por su tamaño	Características	Empresas
Megacarriers	Tienen servicio a todo el mundo por medio de sus propios barcos y contenedores	Sea Land Maersk Line
Navieras Medianas	Tiene servicio mundial, pero son mucho mas pequeñas que las megacarriers	P&O, Nedlloyd, Hapag Lloyd, TMM Nordana, CGM.

5.12 Pago de fletes

El consorcio de empresa integrado en West Indian Trans-Atlantic Steam Ship Lines (Witass) aumento sus tarifas para la carga de exportaciones en importaciones guatemaltecas.

Al igual Witass las empresas navieras reunidas en la Central América Discussion Abremment (Cada) pusieron en práctica aumentos a sus tarifas durante el transcurso de 2004.

En total, cerca de 10 navieras incrementaron entre 10\$ y 500\$ por contenedor la tarifa de transporte.

Hoy en día entre el 40% y 50% de un producto de exportación corresponde a transporte.

Guatemala hace esfuerzos por superar problemas internos que reducen la competitividad de los exportadores como la devolución del crédito fiscal. Sin embargo en el área de transporte marítimo el país aun tiene una de las tarifas más altas del mundo.

Tabla XIV. Costo de un contenedor de 40 pies.

De:	Hacia	Costo (en dólares)
Guatemala	Honduras	1,400.00
Guatemala	El Salvador	2,100.00
Guatemala	Costa Rica	1.450.00
Guatemala	Panamá	1,600.00

Tabla XV. Costos marítimos

Aumentos de Naviera											
Durante 2004 navieras de esta conferencia subieron sus precios en dólares:											
Entidad	Feb	Mar	Abr	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Ene											
CADA	200	10	35-80	150-300	150-300	0	100-170	200	250	35-80	0
WITASS	84-168	0	75-250	250	112-224	102	0	150	0	0	200-5

Métodos de pago:

Existen diferentes formas de pagos dentro del contexto del comercio internacional, aquí se detallaran algunas de las más importantes.

a. Carta de crédito:

Existen tres tipos; Revocable, Irrevocable no confirmada e irrevocable confirmada.

a.1 Revocable:

Raramente usada, no existe ningún compromiso legal de arreglo entre los bancos y el exportador.

a.2 Irrevocable no confirmada

El pago esta garantizado por el banco del importador, pero no por el banco del exportador.

a.3 Irrevocable confirmada.

El pago esta garantizado primero por el banco del importador y segundo por el banco del exportador.

b. Giro bancario:

Son razonablemente seguros ya que se manejan por medio de bancos, y son muy sencillos de usar. El importador no puede tomar posición hasta que el pago sea efectuado y el giro aceptado. Existen varios tipos: a la vista, contado, a varios días vista, crédito

c. Cuenta abierta.

Es usada cuando hay completa confianza entre comprador y vendedor. El exportador extiende una línea de crédito al importador quien paga periódicamente.

d. A consignación.

La mercadería enviada, es recibida antes que el exportador sea pagado. Normalmente usada en transferencias internas de compañías.

e. Pago anticipado.

Es lo que cualquier exportador desearía, pero raramente se da, ocurre ocasionalmente cuando existe riesgo de no pago, debido a una escasez de divisas extranjeras.

A continuación se presenta un modelo de una carta de crédito irrevocable.

SOLICITUD PARA LA EXPEDICIÓN DE CREDITO DOCUMENTARIO IRREBOCABLE

Señores
BancGuatemala, C. A

Por este medio solicitamos la apertura de CREDITO DOCUMENTARIO, IRREVOCABLE con las siguientes especificaciones:

A LA VISTA

A PLAZO

ESPECIFICAR _____

Nombre

Dirección

Teléfono

Fax

DATOS DEL BENEFICIARIO

Nombre

Dirección

Teléfono

Fax

Nit

DATOS DEL APLICANTE

(contacto)

Dólares

Valor: _____

Otra Moneda

POR VALOR DE

Que cubre

Embarque

Otro Especificar

CIF

FOB

C & F

FAS

Cantidad

Descripción de Mercadería:

PARA IMPORTAR (Anote la cantidad y nombre genérico de la mercadería)

1. Factura Comercial

2.1 Marítimo

2. Conocimiento de embarque

2.2 Aéreo

DOCUMENTOS A PRESENTAR BANCO EXTERIOR

5.

SI

NO

Se permiten embarques parciales

SI

NO

Se permiten trasbordos

Plazo máximo para embarque: (Fecha específica)

Puerto Embarque:

Puerto Destino:

Autorizamos al Banco para que de nuestra cuenta No. _____, debiten el deposito par apertura, las comisiones y gastos, liquidación parcial y final del crédito.

OBSERVACIONES

REPRESENTANTE LEGALE

5.8 Procedimiento en caso de pérdida:

El asegurador compensa al asegurado por la pérdida debida a un acontecimiento fortuito. El asegurador obtiene recursos acumulando pequeñas contribuciones de quienes quieren protegerse del riesgo de sufrir un daño aleatorio, creando así un fondo que permite recompensar a aquellos que sufren el daño. Las contribuciones se denominan primas. El contrato de seguros consiste en una póliza que especifica los términos estipulados entre las partes, por la cual el asegurador se compromete a indemnizar al asegurado una determinada cantidad en función de la prima desembolsada.

Las pólizas de seguro suelen cubrir el riesgo de robo, accidente de automóviles y espionaje industrial. Algunos seguros especializados, como el seguro de vida o el seguro marítimo, son tan específicos que constituyen un área independiente, con sus propias reglas. También pueden cubrir el pago de un crédito o garantizar la posesión de una propiedad, y otros más específicos cubren los daños a cristales, maquinaria y calderas, ascensores, animales y otras propiedades, así como los daños a la propiedad causados por rayos, vendavales, tornados, granizadas, tormentas, plagas, pestes, bombardeos, explosiones e inundaciones. Muchas pólizas de seguros son mixtas, es decir, que cubren al mismo tiempo varios tipos de riesgos.

Los procedimientos en caso de pérdida para las exportaciones, no solo para muebles de madera si no también para otros productos son:

- a) Fotocopia de carta de reclamo al importador (FAX)
- b) Fotocopia de la póliza de importación o formulario aduanero.

6. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO LOGISTICO DE TRANSPORTACIÓN

6.1 Presupuesto de exportación

Para el presupuesto de exportación de muebles de madera se debe de considerar el costo del flete y la cantidad de unidades que se van a exportar.

Costo de fletes:

Para el costo de fletes se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Mercadería a exportar.
- Cantidad y dimensiones.
- Empaque.
- Lugar de origen.
- Lugar de destino.
- Puertos de entrada y salida..

Consideraciones en el uso de contenedores:

- Tipo de carga.
- Empaque.
- Dimensiones.

A continuación se presenta un modelo matemático para calcular el costo total de un flete:

$$CTF = CT + GA$$

Donde:

CTF = Costo Total del Flete

CT = Costo del Transporte (marítimo, aéreo o terrestre)

GA = Gastos Adicionales.

El costo total de los fletes es la suma de los transportes terrestres, transportes marítimos y otros gastos adicioneles que incluyen:

- Manejo y mullaje en puertos de entrada y salida
- Documentación
- Servicio de terminal
- Cargo por seguridad
- Cargo operacional
- Bunker
- Otros.

Ejemplo de un caso practico:

Al exportar amueblados de sala de Guatemala hacia Honduras, es importante hacer el calculo de cuantas unidades caben dentro del contenedor y cual es el más adecuado.

Tabla XVI. Calculo de cantidad de unidades dentro de un contenedor

Dimensiones del paquete	Largo	Ancho	Alto	Volumen
3 sillones 2 pequeños y un grande	5"	2"	4.3"	43 pies cúbicos.

Para calcular volumen es:

$$\text{Volumen} = \text{Largo} * \text{Ancho} * \text{Alto}$$

Tabla XVII. Alternativas del contenedor

Alternativas del contenedor	Dimensiones internas			
	Largo	Ancho	Alto	Capacidad
Carga seca 40 pies	38.58'	7.71'	7.87'	2,401.62 pies cúbicos
Carga seca 40 pies alto	39.58'	7.71'	8.87'	2,703.37 pies cúbicos
Carga seca 45 pies alto	44.52'	7.71'	8.93'	3,061.24 pies cúbicos

Cálculos:

Formula:

$$CS = CC/VP$$

Donde:

CS = Cantidad de sillones por unidad

CC = Capacidad del Contenedor

VP = Volumen del Paquete.

Para un contenedor de 40'

CS = 2,401.62 pies cúbicos = 55 juegos de sala.

43.0 pies cúbicos

Estos datos se especifican en la factura pro forma, por lo tanto se debe de tener un dato exacto de la capacidad del contenedor y optimizarlo al máximo con la mercadería a exportar. En este caso se usa un contenedor de 40 pies el cual le caben 55 juegos de sala.

Tabla XVIII. Cálculo de costo del flete

Clave	Concepto	Costo
En fabrica o punto de origen (EX – Works)	Precio de venta interno	Q. 3,500.00

Tabla XIX. Costo del flete terrestre

Clave	Concepto	Costo	Total
Free on board (F. O. B) Libre a bordo.	Costo del transporte del vagón, Camión, etc, hasta punto de	Q. 5,000.00	Q. 5,200.00
	Salida del país. Empaque de exportación	Q. 200.00	
Libre al costado del buque (Free aside ship F. A. S)	Precio F. O. B	Q. 100.00	Q. 1,690.00
		Q. 300.00	
	Mullaje en Guatemala	Q. 500.00	
	Honorarios embarcador	Q. 150.00	
	Cargo operacional		
	Servicio terminal	Q. 40.00	
	Inspección y marchamo en Santo Tomas de Castilla	Q. 600.00	
Bunker	Costo total	Q. 6,890.00	
	Precio F. A. S		

Tabla XX. Costo del flete marítimo

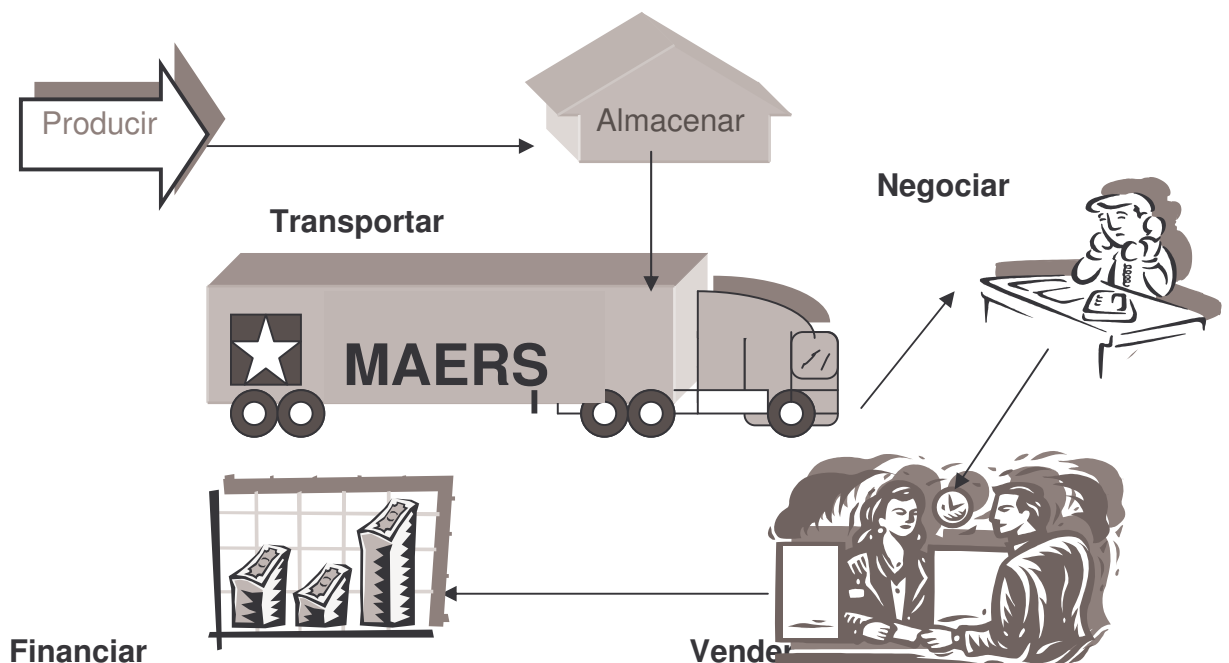
Clave	Concepto	Costo	Total
Costo y flete Lugar de Destino (C. & F. COST & FREIGHT).	Flete marítimo	Q. 3000.00	Q. 8,000.00
	Precio C. & F		
Costo, seguro, Flete, lugar De destino (C. I. F. Costo INSURANCE AND FREIGHT).	Costo del seguro marítimo	Q. 200.00	Q. 200.00
	Precio C. I. F		
En muelle puerto de destino (EX – DOCK)	Documentos consulares	Q. 300.00	Q. 750.00
	Certificado de origen	Q. 100.00	
	Mullaje en Honduras	Q. 150.00	
	Bancarios, cable, teléfono etc.	Q. 300.00	
Otros gastos	Precio EX - DOCK		Q. 8,950.00
	TOTAL		

- El costo del flete terrestre es de US\$ 906.58
- El costo del flete marítimo es de US\$ 1,177.63
- El costo de un contenedor lleno de amueblados de sala hacia Honduras utilizando el transporte terrestre y marítimo es de Q. 10,940.00 equivalentes a US\$ 1,439.47.

6.2 Créditos y Financiamientos

Poder contar con un crédito y utilizarlo convenientemente, puede traer a la empresa de muebles beneficios económicos, legales y financieros que le permitirán hacer negocios mas sólidos y rentables. Se tendrá una mayor oportunidad para:

Figura XLIX. Beneficios económicos al obtener crédito y financiamiento



El mercado financiero del país cuenta con algunos recursos destinados a esos fines, por ejemplo, con instituciones del sistema financiero y del Banco Centroamericano de Integración Económica.

Se presentan a continuación las oportunidades crediticias que brindan las instituciones financieras para aquellos exportadores que no dispongan de suficientes recursos financieros para atender sus gastos de comercialización.

6.2.1 FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES POR PARTE DE INSTITUCIONES BANCARIAS

Para iniciarse en las exportaciones es importante considerar el aspecto financiero de la misma, por lo que el empresario debe preguntarse:

- 1) ¿ Qué cantidad de capital puede asignarse para establecer una estrategia de mercado de exportación responsable?
- 2) ¿ Qué grado de costos de operación del departamento de exportación puede sostenerse?
- 3) ¿ Cuáles son los gastos iniciales que se asignarán en el esfuerzo de exportar?
- 4) ¿ Cuáles son los nuevos planes de desarrollo en la fabrica que podrían competir con los planes de exportación?
- 5) ¿ En cuánto tiempo debe el esfuerzo de exportación pagarse por si mismo?
- 6) ¿ Se requiere capital externo para sostener los esfuerzos?

Es decir, para determinar si se necesita un crédito para trabajar y la cantidad que se va a solicitar, se deben evaluar las necesidades financieras. En primer lugar, hay que preparar mensualmente un estado financiero listando los requisitos específicos de su flujo de efectivo semanal y los ingresos de flujo de caja proyectados. Luego, se determina si la necesidad de financiamiento es a corto, mediano o largo plazo.

Si se necesita un crédito para llevar a cabo un proyecto se puede escoger entre instituciones financieras e instituciones especializadas, tales como:

- Bancos Comerciales
- Instituciones Especializadas
- Bancos Mercantiles y de Inversión
- Instituciones Financieras
- Aseguradoras
- Entidades Gubernamentales
- Banco de Exportación e Importación
- Bancos de Desarrollos.

Requisitos para la obtener un crédito en Bancos Comerciales:

1. Patente de Comercio
2. Carné de la SAT
3. Representación Legal
4. Patente de Sociedad (si es Sociedad Anónima)
5. Un balance general de la empresa
6. Un recibo de agua, luz o teléfono
7. Estados de cuenta
8. Un año de estabilidad
9. Cedula de vecindad del propietario

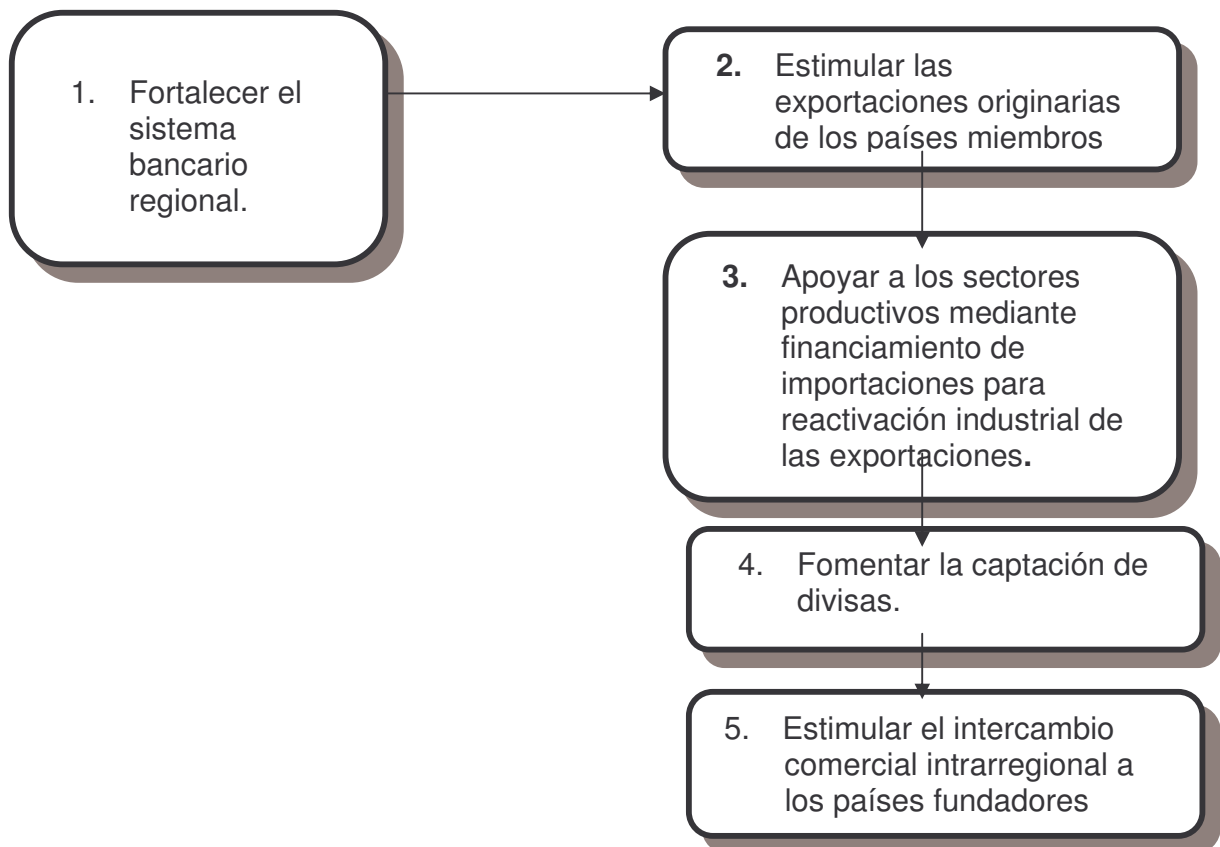
Procedimiento

- El interesado se presenta al banco a solicitar crédito y lleva su proyecto.
- El banco lo contacta con un oferente de servicios para que haga estudio de preinversión.
- El asesor elabora estudio y lo presenta al banco.
- El banco analiza el proyecto para verificar Referencias Crediticias y solvencia económica.
- Si se cumplen los requisitos para obtener el crédito el Banco aprueba el mismo.
- El banco hace desembolso de los recursos.

Dentro de estas instituciones a nivel centroamericano el Banco Centroamericano de Integración Económica-BCIE-, tiene varios programas de apoyo al desarrollo de pequeñas y medianas empresas, dando preferencia a las que quieran participar en el sector de las pequeñas exportaciones en la región (líneas de crédito), para todos los sectores tanto agrícola como industrial.

6.4 PROGRAMA DE APOYO A LA PRODUCCIÓN EXPORTABLE DEL BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONOMICA B.C.I.E.

Figura L. Objetivos del B.C.I.E



A nivel centroamericano el Banco Centroamericano de Integración Económica BCIE-, tiene varios programas de apoyo a las Pequeñas y Medianas empresas, especialmente para el desarrollo de las exportaciones en la región (líneas de crédito), entre los que se pueden mencionar:

Tabla XXI. Programa de apoyo a la producción exportable de Centroamérica

Destino	Monto financiable	Plazo y moneda	Tasa de interés
Exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales. Operaciones de pre-embarque y pos-embarque.	100% del valor CIF, importaciones de insumo. Capital de trabajo 75% del valor del contrato de exportaciones.	Hasta 180 días. Los créditos se efectúan en dólares de los Estados Unidos de América.	Libre a 6 meses a un rango de hasta 1.45% y 1.55%.

Tabla XXII. Programa de apoyo a los sectores productivos de Centroamérica

Destino.	Rubros de financiamiento.	Plazo y forma de pago.	Tasa de interés y garantías.
Agropecuarios y agroindustriales, industrias manufactureras, pesqueras, energéticas, turísticas.	Preinversión, inversión fija, capital de trabajo, asistencia técnica y capacitación, los créditos se otorgan en dólares	Desde 5 hasta 8 años. Los pagos se hacen con bonos trimestrales. Los intereses se pagan mensualmente.	Entre 8.5% y 9% dependiendo del plazo que se otorgué.

Tabla XXIII. Programa de apoyo a la micro y pequeña empresa
Centroamericana

Destino.	Rubros de financiamiento.	Plazo y forma de pago.	Tasa de interés y garantías.
Industria , agroindustria, servicios, comercio, turismo y toda actividad que cumpla con los objetivos del programa. Para microempresa con un máximo de 5 empleados y pequeña empresa con un máximo de 40 empleados y un mínimo de 6, que tenga dos años de operación.	Capital de trabajo, e inversión fija. Los montos financiables para microempresa hasta US\$ 10,000.00 y pequeña empresa hasta US\$ 75,000.00.	Para capital de trabajo 24 meses incluyendo 6 meses de periodo de gracias y para inversión fija 5 años con 18 meses de periodo de gracia La amortizaciones a capital se establecen en bonos trimestrales y los intereses mensuales. Los créditos son en quetzales.	1 0% en quetzales y en divisas 7.14%.

Fuente: Guía del exportador AGEXPRONT

Tabla XIV. Mediana Industria

Destino.	Rubros de financiamiento.	Plazo y forma de pago.	Tasa de interés y garantías.
Pequeña y mediana industria , agroindustria, o aquellas cuyos objetivos sean compatibles con el programa y con un número no mayor de 60 empleados. Que los Activos Fijos incluyendo terrenos, construcción y vehículos sea de US\$ 25,000.00 a US\$ 250,000.00.	Capital fijo hasta el 100% del costo en compra de maquinaria y hasta 100% del costo de la construcción de la planta , capital de trabajo hasta un 100% del costo total. Los montos financiables para usuario final hasta US\$ 150,000.00 y el origen de los bienes es libre.	Para capital de trabajo 24 meses incluyendo 6 meses de periodo de gracias y para inversión fija 5 años con 18 meses de periodo de gracia La amortizaciones a capital se establecen en bonos trimestrales y los intereses mensuales. Los créditos son en quetzales.	10% en quetzales y en divisas 7.14%.

Fuente: Guía del Exportador AGEXPRONT

Tabla XV. Documentos requeridos para aplicar a estos programas

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA APLICAR A ESTOS PROGRAMAS
<p>Perfil de proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nombre de la empresa.• Composición accionaria.• Principales accionistas, (trayectoria dentro de sus principales actividades económicas).• Antecedentes de la empresa.• Visión de la empresa y el enfoque para la realización del nuevo proyecto.• Aspectos generales del proyecto.• Aspectos de mercado.• Proceso de producción (aspectos técnicos)• Ventas (locales e internacionales).• Cartera cautiva.• Otros aspectos.• Plan global de inversión (que % es propia).• Procedencia de origen de los bienes a importar.• Plan de desembolsos si esta contemplado.• Impacto del proyecto, (empleos, divisas).• Estados financieros proyectados.• Flujo de caja proyectado.• Se proyecta por el plazo solicitado. <p>Carta de Solicitud</p> <ul style="list-style-type: none">• Según formato,• Perfil de proyecto,• Contrato de exportación,• Resolución del Consejo del Banco,• Carta de certificación de documentos,• Adjuntar pagaré y solicitud.

Figura LI. Procedimiento para efectuar desembolsos

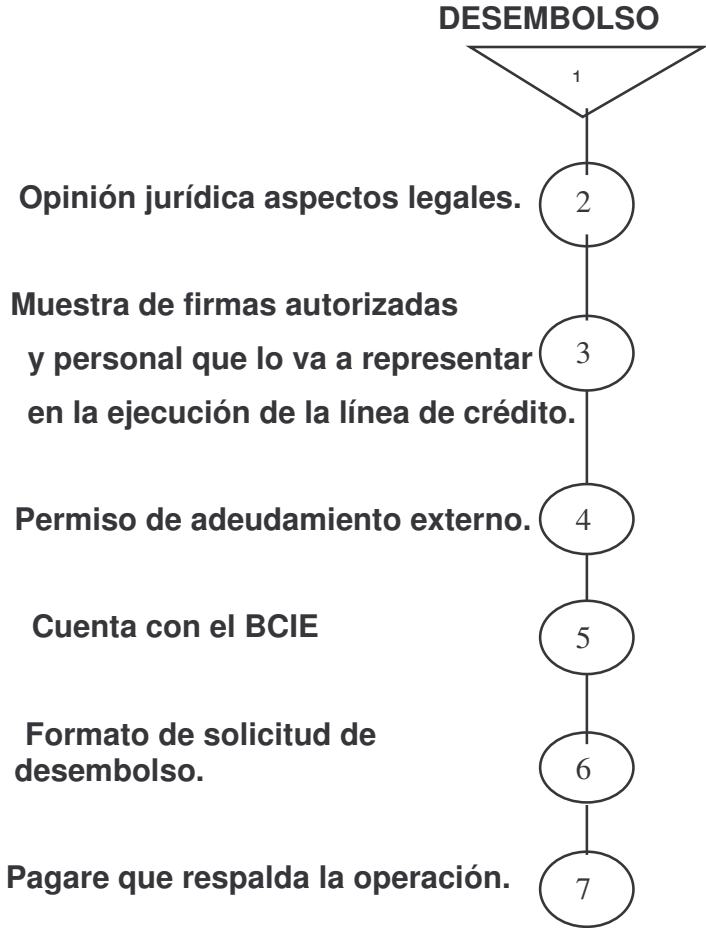


Tabla XVI. Pagare

<p>Yo (Nosotros) _____ en mi (muestra calidad de Prestario de _____ entidad e identificación de la misma), declaro (declaramos) que mi (nuestra) representa debe y pagará al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) o a su orden, la suma de _____ DE DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$). EN _____ La ciudad de _____, sede de su domicilio principal desde _____. Durante el plazo pagará al BCIE interese sobre la suma adecuada a la tasa LIBOR a _____ meses mas un diferencial de 2.2% anual, pago que será hecho en la misma fecha señalada para el pago de la cantidad correspondiente a capital.</p> <p>En caso de demora por cualquier obligación de pago que corresponda a la IFI por concepto de capital, intereses, comisiones u otros cargos, el BCIE aplicará un recargo consistente en incrementar el interés ordinario en tres puntos (3) porcentuales sobre la porción de capital en mora, hasta la fecha en que se efectúe el pago.</p> <p>El pago se hará en moneda de curso legal de los Estados Unidos de América, sin deducción alguna por impuestos o por cualquier otra causa. Será de cargo a mi (nuestra) representada cualquier gasto que ocasione el cobro extrajudicial de este pagaré. Excuso (excusamos) la presentación para el pago.</p>

CONCLUSIONES

1. La administración de un sistema de distribución física de muebles de madera es importante para la logística de exportación.
2. El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), y el Instituto Nacional de Bosques (INAB), son las instituciones para el trámite de exportación de muebles de madera.
3. Guatemala reúne todas las condiciones para la exportación por cualquier vía que ésta se realice: carreteras, aeropuertos y puertos marítimos que cuentan con los adelantos modernos de la época.
4. El costo total de los transportes, es la suma del transporte terrestre, transporte marítimo y otros gastos.
5. La dependencia que asesora e informa sobre exportación de muebles de madera es Ventanilla Única Para las Exportaciones (V.U.P.E).
6. La carta de crédito brinda mayor seguridad al exportador de que cobrará los pagos de la mercancía.

RECOMENDACIONES

1. Recopilar toda la información del mercado objetivo que le permita planificar para tener una posición clara de la dirección de la empresa y de las decisiones que se deben tomar para exportar, aplicando estrategias administrativas.
2. Apoyar con programas de ayuda a los empleados para que puedan adquirir mayor capacitación (en centros especializados como INTECAP, AGEXPRONT, etc.) en los que puedan tomarse cursos directamente relacionados con la exportación y fabricación de muebles de madera.
3. Durante el proceso de exportación, se debe buscar la asesoría de entidades nacionales y extranjeras, especializadas, que le ayuden a lograr los objetivos.
4. Revisar las condiciones de acceso al mercado. Es decir, los aranceles, requerimientos técnicos (como el empaque y la etiqueta), normas sanitarias, requisitos ambientales, impuestos, normas de calidad ISO 9001, etc.
5. Revisar las facilidades de transporte disponible. Calcular el costo de transporte determinando, por ejemplo, cuántos productos caben dentro de un contenedor, si el producto tiene que ser empacado, embalado y transportado de alguna forma especial para llegar en óptimas condiciones al mercado de exportación.
6. Negociar que el pago de sus productos se realice mediante una carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, sobre todo cuando no existe mucha confianza con su cliente.

7. Para el mercado de exportación se deben producir muebles de alta calidad, innovar los diseños, aprovechar la productividad, y administrar la mano de obra calificada, como principal soporte para la subsistencia en el mercado internacional.
8. La madera es un material que sufre transformaciones por el clima. Es importante:
 - a) Almacenarla en forma adecuada
 - b) Secarla correctamente,
 - c) No exponerla a la intemperie.
 - d) Capacitarse y asesorarse en el manejo de tipos de embalaje, a fin de conservar y proteger conforme las exigencias internacionales.
9. Revisar las condiciones de acceso al mercado. Es decir, los aranceles, requerimientos técnicos (como el empaque y la etiqueta), normas sanitarias, requisitos ambientales, impuestos, normas de calidad ISO 9001, etc.

BIBLIOGRAFÍA

1. Quintana Chavarría Cuba , Úrsula Ixmucané. “Evaluación de las políticas de promoción de exportaciones de productos no tradicionales y la Ingeniería Industrial en Guatemala”. 1992. 40 pp.
2. Zamora Ruiz, Gustavo Adolfo. “Opciones de exportación en una industria de muebles de madera en Guatemala”. 1991. 20 pp.
3. Solís García, Eva Lilian “Diagnóstico de la mediana industria mueblera del municipio de San Juan Sacatepéquez”. 1997. 120 pp.
4. Maldonado Bran, Rogelio Armando. “Guía práctica sobre comercio de exportación”. 24 pp.
5. Sierra Jiménez, Francisco. “Mercadeo Internacional de Productos no Tradicionales. 60 pp.
6. Villegas, Carlos Gilberto “Comercio Exterior y Crédito Documentario, Compra Venta y Garantías Internacionales, importación y Exportación. 45 pp.
7. Mercado H. Salvador. “Comercio Internacional 1” Mercadotecnia Internacional. 230 pp.
8. Guía práctica para exportar. Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales-AGEXPRONT. 78 pp.
9. Guevara Recinos, Edgar René. “Revolución y Perspectivas de las Exportaciones Manufactureras”; un análisis económico 2,000. 67 pp.
10. Prensa Libre. “Negocios”. Editora Domènica Velásquez. 18 de enero de 2005. 40 pp.