

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



PROYECTO DE GRADO DE LICENCIATURA EN MODALIDAD DE
ESPECIALIZACIÓN: INTERNACIONALIZACIÓN DE PRODUCTO.

TEMA: “PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE PREFORMAS PARA ENVASES
PLÁSTICOS HACIA ESTADOS UNIDOS”.

ZOILA EMPERATRIZ HERNÁNDEZ L10805EL-2017

JAVIER ARNULFO ROMERO SOSA L10805EL-2017

FEBRERO 2025

CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA. SAN
SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: MSC. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA

VICERRECTOR ACADÉMICO: DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN

SECRETARIO GENERAL: LIC. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO: LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN

SECRETARIO: LIC. JUAN PABLO MARÍN

COORDINADOR GENERAL DE

PROCESOS DE GRADUACIÓN: MAF. RONALD EDGARDO GÁLVEZ

ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA
PINEDA

COORDINADOR DE PROCESO DE GRADUACIÓN: LIC. EDWIN DAVID
ARIAS MANCIA

DOCENTE ASESOR: LIC. GEORGINA MARGOTH CRUZ

TRIBUNAL EVALUADOR:

LIC. ALCIDES DARÍO ALFARO ALFARO.

LIC. JAVIER AMÍLCAR SALAMANCA RIVAS

FEBRERO 2025

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por guiarme, por darme fuerzas, entereza y nunca abandonarme en momentos de dificultad, a mi pareja José Edgardo Carmona por comprenderme y apoyarme siempre, a mis hijos Fernando Jared Carmona, Christopher Manfredy Guerra y Michael Levi Guerra que en algún momento sufrieron el no tenerme al y no podía atenderlos como merecían, y no menos importante a todos mis compañeros con los que inicie y finalice este arduo reto, mis plegarias al cielo por mi gran amigo Mauricio Domínguez con quien iniciamos esta aventura de aprendizaje pero lastimosamente sus alas no eran para este mundo, sé que desde donde esté, se siente orgulloso de ver que todo lo que se sembró con mucho amor desde el día cero, hoy está dando frutos, a él dedico con mucho amor la culminación de mi carrera, de ahí a todos a los que con tanto amor llamaba mis niños (todos mis compañeros de carrera) gracias por todo lo aprendido con ustedes, gracias por esas desveladas hasta las 3 o 4 de la madrugada en las que no solamente aprendíamos académicamente si no, que también inconscientemente se estrechaban lazos de amistad inquebrantables hasta el día de hoy, gracias por haber coincidido conmigo en esta vida, en serio son especiales para mí, Dios nos bendiga a todos.

Zoila Emperatriz Hernández

Primeramente agradezco a Dios todopoderoso por brindarme la sabiduría, guía, ayuda, cuidado y fortaleza para culminar este trabajo y carrera, mis hijas, por ser mi motivación, así mismo agradezco a mis padres por su apoyo y su amor incondicional, a mis compañeros y amigos que me apoyaron siempre en el transcurso de este camino, también a mi grupo de trabajo por su comprensión y apoyo ya que sin ellos no hubiese sido posible completar este proceso y finalmente a todos los catedráticos que han contribuido con mi formación académica durante todo este proceso.

Javier Arnulfo Romero Sosa

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	ii
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Antecedente Del Problema	2
1.2. Descripción De La Problemática	5
1.3. Formulación	6
1.4. Enunciado De La Problemática	7
1.5. Delimitación Del Problema	7
1.5.1. Geográfica y Temporal	8
1.5.2. Teórica	8
1.6. Justificación Del Problema	10
1.6.1. Novedad	10
1.6.2. Utilidad Social	10
1.6.3. Factibilidad	11
1.7. Objetivos	11
1.7.1. General	11
1.7.2. Específicos	11
1.8. Marco Teórico	12
1.8.1. Marco Histórico.	12
1.8.2. Marco Conceptual	29
1.8.3. Marco Legal	47
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	49
2.1. Método	49
2.2. Enfoque	49
2.3. Técnicas E Instrumentos De Investigación	49
2.4. Fuentes	50
2.5. Unidad De Investigación	50
2.6. Diagnóstico De Internacionalización	51
2.7. Conclusiones Del Diagnóstico De La Situación De Los Factores De Potencial De Exportación	56
3. PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN: ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN DE PREFORMAS PET A ESTADOS UNIDOS.	58
3.1. Canales De Distribución, El Plan De Promoción Internacional Y Establecer Una Guía Para Acuerdos Comerciales Con Distribuidores Y Clientes Potenciales En Estados Unidos.	58
3.1.1. Localización Y Selección De Canales De Acceso Al Mercado.	58
3.1.2. Promoción Internacional	59
3.1.3. Estudio de Mercado	59

3.2 Regulaciones, Requisitos Y Documentos Que Deben Cumplirse O Presentarse Para Exportar Preformas PET A Estados Unidos.	62
3.2.1 Regulaciones Legales	62
3.2.2 Documentación de Exportación:	65
3.3 logística de la entrega de los productos en tiempo y forma adecuada a los clientes.	66
3.3.1 Embalaje Adecuado para Preformas PET	66
3.3.2 Tipos de Transporte Utilizados	67
3.3.3 Puertos de Entrada Clave en Estados Unidos	69
CONCLUSIONES	71
RECOMENDACIONES	72
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS	79

Indicé De Tablas

Tabla 1 Ranking de principales consumidores de bebidas no alcohólicas del mundo	9
Tabla 2 Exportación de preformas pet	17
Tabla 3 Top 10 del sector plástico según el economista	21
Tabla 4 Principales exportadores de plástico a estados unidos	26
Tabla 5 Requerimientos técnicos y aduaneros para importar en los estados unidos	47
Tabla 6 Continuación de la tabla 5	48
Tabla 7 Análisis de barreras y miedo	51
Tabla 8 Diagnóstico de adaptación del producto 1	53
Tabla 9 Diagnóstico de adaptación del producto 2	54

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Ranking de los principales consumidores de bebida	3
Ilustración 2 Matriz posibilidad exportación productos preformas pet	55

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento de investigación permite ayudar en el gran desafío de facilitar la exitosa entrada y posicionamiento de las preformas PET al competitivo mercado estadounidense, al mismo tiempo considerando la necesidad urgente de orientar y proporcionar pautas a empresarios y estudiantes académicos sobre la estructura del mercado de preformas PET en Estados Unidos, con el objetivo de facilitar las exportaciones y fomentar el desarrollo del comercio exterior desde El Salvador e identificar las regulaciones y requisitos específicos para la exportación de preformas PET. Esto permitirá a los exportadores cumplir con las normativas necesarias, evitando así posibles contratiempos legales y administrativos en el proceso de internacionalización.

También, se propone definir canales de distribución efectivos y a la vez establecer una guía para la creación de acuerdos comerciales con distribuidores y clientes potenciales en el mercado estadounidense. Este enfoque estratégico no solo mejorará el ingreso al mercado, sino que también generará relaciones comerciales sólidas y duraderas. Además, se analizará la logística de entrega, asegurándose de que los productos lleguen a su destino de manera eficiente y oportuna, lo que se convierte en una parte importante para mantener la satisfacción del cliente y la competitividad en el mercado.

Los beneficios de resolver este problema son significativos. La investigación está diseñada con el firme propósito de apoyar tanto a estudiantes como a empresarios en el proceso de internacionalización de preformas PET, situación que sin duda llevara a un incremento en las exportaciones de este producto hacia Estados Unidos, fortaleciendo así la economía salvadoreña y promoviendo el crecimiento sostenible del sector empresarial.

En conclusión, si a este problema no se le da la importancia debida, El Salvador corre el riesgo de perder oportunidades valiosas en el mercado estadounidense, obstaculizando el desarrollo de su comercio exterior y a la vez limitando el aumento de sus exportaciones. La falta de conocimiento sobre regulaciones, distribución y logística puede llevar a ineficiencias, pérdidas económicas y una inserción desfavorable en un mercado global cada vez más competitivo. Por lo tanto, es imperativo actuar de manera proactiva para garantizar que el potencial exportador de El Salvador se realice plenamente, perpetuando así, un ciclo de estancamiento en el sector.

La logística de entrega es un aspecto crucial para tener éxito en el competitivo mercado estadounidense. En un mundo donde el comercio se ha globalizado, es vital que los productos lleguen a sus destinos de manera eficiente, puntual y a un costo accesible. Esto no solo asegura la satisfacción del cliente, sino que también fortalece la competitividad de las empresas. Por ello, es importante analizar las mejores prácticas en transporte, almacenamiento y gestión de inventarios, considerando la infraestructura y recursos disponibles tanto en El Salvador como en los destinos en Estados Unidos.

Implementar estrategias efectivas en logística no solo busca aumentar las exportaciones; también pretende impulsar el desarrollo económico del sector empresarial salvadoreño. Esto podría traducirse en la creación de empleo, fomento a la innovación y diversificación de productos exportables. En última instancia, estas acciones contribuirán a la sostenibilidad del comercio exterior de El Salvador, mejorando su capacidad para competir en mercados internacionales cada vez más exigentes.

Sí no se abordan adecuadamente estos desafíos, El Salvador podría perder oportunidades valiosas en un mercado con alto potencial como el estadounidense. Esto podría resultar en una disminución de la competitividad y un estancamiento del comercio exterior. La

falta de preparación frente a regulaciones y procesos logísticos puede generar ineficiencias que afecten tanto la rentabilidad de los exportadores como la reputación del país como socio comercial confiable. Por lo tanto, es esencial adoptar un enfoque proactivo y estratégico para maximizar el potencial de exportación de preformas PET desde El Salvador, lo que fortalecería la economía nacional y contribuiría al desarrollo sostenible.

En resumen, este estudio tiene como objetivo identificar y superar los obstáculos que enfrentan los exportadores salvadoreños al ingresar al mercado estadounidense. También busca ofrecer una guía clara y práctica para aprovechar las oportunidades de crecimiento. Con un enfoque estratégico basado en el conocimiento, se espera que El Salvador se posicione como un actor relevante en el comercio internacional de preformas PET, beneficiando tanto al sector como al bienestar económico del país.

INTRODUCCIÓN

La internacionalización de las empresas es un objetivo estratégico que les permite expandir sus operaciones y acceder a nuevos mercados. En el caso de las empresas salvadoreñas dedicadas a la fabricación de preformas de envases de plástico PET, la posibilidad de ingresar al mercado de Estados Unidos representa un desafío y una oportunidad prometedora. Sin embargo, este proceso de internacionalización está rodeado de diversos obstáculos y desafíos que deben ser abordados de manera efectiva para lograr el éxito en este mercado altamente competitivo.

Esta investigación busca identificar y comprender las barreras comerciales, regulatorias y logísticas que dificultan la internacionalización de las preformas PET desde El Salvador hacia Estados Unidos. Además, se explorarán los desafíos relacionados con la competencia en el mercado estadounidense, la necesidad de adaptarse a las exigencias del mercado y el establecimiento de relaciones comerciales efectivas.

Para abordar estos desafíos, se requerirá una estrategia integral que considere aspectos como la conformidad con regulaciones específicas, la diferenciación en un mercado competitivo, la optimización logística, la adaptación a las necesidades del mercado estadounidense y la construcción de relaciones comerciales sólidas.

Al comprender los obstáculos que enfrentan las empresas salvadoreñas en la internacionalización de las preformas de envases de plástico PET hacia Estados Unidos, se podrán desarrollar estrategias y acciones efectivas para superarlos y aprovechar las oportunidades que ofrece este mercado. La superación de estos desafíos podría abrir nuevas perspectivas de crecimiento y desarrollo tanto para las empresas salvadoreñas como para la economía del país en su conjunto.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema que se plantea es cómo lograr la internacionalización exitosa de las preformas PET fabricadas en El Salvador hacia el mercado de Estados Unidos. Aunque las preformas tienen una alta demanda en la industria de envases y embalajes en Estados Unidos, en todo mercado existe una serie de desafíos y obstáculos que pueden dificultar la penetración exitosa como lo son:

Barreras comerciales y regulaciones: La internacionalización de las preformas PET enfrenta barreras comerciales, como aranceles, restricciones aduaneras y regulaciones específicas de Estados Unidos en cuanto a calidad, seguridad y normativas medioambientales. Cumplir con todos los requisitos legales y regulatorios puede ser un proceso complicado y costoso para las empresas salvadoreñas.

Competencia y diferenciación: El mercado de preformas PET en Estados Unidos es altamente competitivo, con una gran cantidad de proveedores locales y globales. Las empresas salvadoreñas deben encontrar formas de diferenciarse y ofrecer un valor agregado único para destacar entre la competencia y ganar la confianza de los clientes estadounidenses.

Logística y distribución: El transporte y la logística de la exportación de preformas PET desde El Salvador hasta Estados Unidos pueden ser un desafío. La distancia geográfica, los costos de transporte y la eficiencia logística son factores clave que deben ser considerados para garantizar una entrega oportuna y eficiente de los productos.

Adaptación a las necesidades del mercado estadounidense: Es fundamental comprender las demandas y preferencias específicas del mercado estadounidense en términos de tamaño, forma, calidad y características técnicas de las preformas PET.

Adaptar los productos y procesos de fabricación para cumplir con estas necesidades puede requerir inversiones en investigación y desarrollo, así como en capacidades de producción.

Establecimiento de relaciones comerciales y redes de distribución: Para ingresar con éxito al mercado estadounidense, es crucial establecer relaciones sólidas con distribuidores, minoristas y otros socios comerciales. Construir una red confiable de distribución y establecer alianzas estratégicas puede ser un desafío en un entorno empresarial extranjero y altamente competitivo.

Abordar estos desafíos requerirá un enfoque integral y estratégico que considere aspectos comerciales, regulatorios, logísticos y de adaptación al mercado objetivo. Las empresas salvadoreñas deberán desarrollar planes sólidos, invertir en investigación y desarrollo, y establecer relaciones comerciales sólidas para tener éxito en la internacionalización de las preformas PET hacia Estados Unidos.

1.1. Antecedente Del Problema

Las preformas PET, mejor conocidas como “preformas”, son un producto intermedio a través del cual se consigue la fabricación de botellas. El sobrenombre de PET se debe al material del cual se fabrican, el tereftalato de polietileno. (Sourcing, 2022)

La pandemia fue, sin duda, un período de grandes oportunidades para la industria de envases rígidos, particularmente el PET, que tuvo unos primeros meses difíciles a raíz de la caída en el consumo de envases en formato personal, repuntó gracias a la migración hacia otros formatos, y sobre todo gracias al incremento de la demanda de productos de limpieza e higiene. (Flórez, 2022)

La demanda global de PET ha venido en aumento en los últimos diez años. En 2010, fue de 17 millones de toneladas métricas. En 2020 esta cifra se elevó a 27 millones y en 2030 se espera que se eleve hasta 42 millones, de acuerdo con cifras de la consultora Statista. En valor para 2020, el mercado de empaques de PET totalizaba USD 55.52 mil millones y para

2026 se espera que alcance USD 74.2 mil millones, con un crecimiento del 5% anual en el periodo de 2021 a 2026, de acuerdo con la consultora Research and Markets. (Flórez, 2022)

Como podemos observar en la gráfica #1, la demanda de agua embotellada, bebidas carbonatadas y jugos es alta en Estados Unidos ya que según el ranking sobre el consumo de bebidas no alcohólicas en el mundo en el año 2022; Estados Unidos fue el máximo consumidor de dichas bebidas, "En concreto, se bebieron más de 141.300 millones de litros de refrescos, zumos y agua embotellada dentro del mercado estadounidense durante el año referido. China y México se situaron en segunda y tercera posición respectivamente (Orús, 2023).

Ilustración 1

Ranking de los principales consumidores de bebida



Fuente: elaboración propia con datos de Statista, obtenido de : (STATISTA, 2024)

Por lo que se analiza que Estados Unidos representa un excelente mercado para la internacionalización de preformas PET, debido a su alto consumo de bebidas embotelladas, sin embargo, para hacer un análisis completo es de suma importancia investigar el mercado en el que se incursionara.

Además, según un análisis realizado por Mordor Intelligence sobre Mercado de envases de refrescos de estados unidos: crecimiento, tendencias, impacto de covid-19 y pronósticos (2023 - 2028):

- Se espera que el mercado de envases de refrescos de Estados Unidos crezca a una CAGR (Compound Annual Growth Rate, en español, Tasa de Crecimiento Anual Compuesta) del 8,2% durante el período de pronóstico (2022 - 2027). La pandemia de COVID-19 dañó el mercado de envases de refrescos. La pandemia provoca interrupciones en la cadena de suministro en el país. Además, el sólido efecto recesivo y las prioridades de bienestar y salud en la era posterior a la pandemia afectarán negativamente a la industria. (Intelligence, Mordor Intelligence, s.f.)

- Impulsada por el deseo del consumidor de un estilo de vida más saludable, el agua embotellada superará a los refrescos carbonatados como la bebida envasada líder de elección entre los consumidores estadounidenses. Dado que las tendencias hacia bebidas más saludables amenazan el crecimiento de los refrescos carbonatados, será crucial encontrar formas nuevas e innovadoras de hacer que los consumidores compren a través de estímulos de empaque para los fabricantes de empaques y propietarios de marcas. Sin embargo, el costo seguirá siendo el ingrediente clave para la factibilidad de cualquier nuevo empaque. (Intelligence, Mordor Intelligence, s.f.)

- Cada segmento de la industria del agua embotellada está creciendo, y el agua embotellada se considera la categoría de bebidas de mercado masivo más exitosa en los EE. UU. El agua embotellada de plástico PET de un solo servicio superó a todas las demás categorías de bebidas, registrando otro aumento significativo. (Intelligence, Mordor Intelligence, s.f.)

Tomando en cuenta estos datos, el elemento diferenciador de las preformas PET producidas en El Salvador es el precio, ya que, al tener mano de obra más barata en el país, es

posible ofrecer precios accesibles a las embotelladoras en U.S.A y de esa manera posicionarse en el mercado brindando excelente calidad y precio competitivo.

1.2.Descripción De La Problemática

La industria del plástico en El Salvador es dinámica, entre los sectores con los que tiene vínculos se encuentran: bebidas, farmacéuticos, textiles y prendas de vestir; En los últimos años, el crecimiento de la industria del plástico ha aumentado considerablemente.

En 2017, los artículos de plástico fueron la segunda clase más importante de productos manufacturados vendidos en el extranjero. Los envíos se valoraron en aproximadamente US \$ 368 millones de dólares, esto constituyó el 6.4% de las exportaciones totales del país a los mercados externos. Los únicos otros artículos que superaron a los productos de plástico en este ámbito fueron las prendas y accesorios de punto o crochet (Group, 2023).

Guatemala , Honduras y Nicaragua son receptores de casi el 70% de las exportaciones de plásticos salvadoreños, además de estos tres países existen otros clientes importantes de la industria del plástico en El Salvador los cuales son; Colombia, Costa Rica, Chile, México, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago y Estados Unidos, además de países asiáticos, estos incluyen Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán. (Group, 2023).

Estados Unidos es uno de los países más importantes al cual, El Salvador puede exportar artículos de plástico en un mayor porcentaje ya que es bien conocido que los estadounidenses tienen preferencia por los alimentos prefabricados, entre ellos bebidas embotelladas, como agua, sodas, refrescos, entre otros, es por ello que dicho país representa una excelente oportunidad para exportar preformas PET, ya que la demanda es alta en toda la nación.

Es importante tener en cuenta que Estados Unidos es un gran productor de productos plásticos, entre ellos las preformas PET, no obstante, también es importador de dicho producto.

Al ser Estados Unidos también importador de plásticos existe una amplia oportunidad de exportar preformas PET desde El Salvador, con la existencia de los tratados de libre comercio y ofertando productos de calidad a precios accesibles se pretende incursionar en el mercado para posicionarse en los estados con mayor demanda.

1.3. Formulación

Para la internacionalización desde El Salvador hacia Estados Unidos, se ha decidido hacer uso del modelo de negocio conocido como business to business (b2b) con el objetivo de crear relaciones comerciales con destacadas empresas embotelladoras de bebidas carbonatadas, jugos, aguas, entre otros, en Estados Unidos.

Al hacer uso del modelo B2B se espera posicionar en el mercado estadounidense a las diversas empresas productoras de preformas PEP salvadoreñas como un aliado estratégico que brinde excelente calidad y precios accesibles, esto con el fin de fidelizar a los clientes y hacer crecer la exportación de dicho producto.

En la actualidad, existe una gran oportunidad de fortalecimiento para las empresas con este modelo debido a la facilidad de acceso a la información, la posibilidad de realizar procesos administrativos por medio de múltiples plataformas y la comunicación efectiva a través de diversos canales.

Además, este modelo representa múltiples beneficios tales como ahorro económico, ya que va dirigido directamente al mercado meta; también permite hacer uso de e-commerce como estrategia para generar mayor alcance en el mercado y con ello mayores ganancias.

1.4.Enunciado De La Problemática

El plástico está presente en todo EEUU. Aunque China es el mayor productor de plástico, es EEUU el país que más residuos de plástico genera en el mundo. Los estadounidenses apuestan por el plástico, y aunque algunos plásticos usados pueden reutilizarse varias veces, la mayoría de las ocasiones hablamos de plástico de un solo uso. (Gourlay, 2022)

Debido al alta demanda del plástico en U.S.A específicamente de preformas PET, se considera una buena oportunidad de negocio exportar dichas preformas desde El Salvador teniendo en cuenta que una ventaja competitiva es el precio bajo que se ofertaría ya que la mano de obra en este país es más barata en comparación a Estados Unidos, además los tratados de libre comercio entre ambos países representan otra ventaja.

Sin embargo, Estados Unidos al ser una potencia mundial es productor y exportador de plásticos entre ellos de preformas PET a diversos países de Latinoamérica y el resto del mundo, lo cual podría representar una desventaja, de aquí surge la siguiente interrogante:

¿Podrá la industria de Preformas PET de El Salvador internacionalizar exitosamente sus productos en el mercado estadounidense?

1.5.Delimitación Del Problema

La investigación a desarrollar es “Plan de internacionalización de preformas para envases plásticos desde El Salvador a Estados Unidos”. El tipo de metodología a utilizada es de tipo exploratoria y descriptiva, esta investigación se desarrolla con el único fin de orientar y brindar pautas a empresarios y estudiantes académicos sobre la estructura de los mercados de preformas PET en Estados Unidos, para apoyar las exportaciones e incentivar el desarrollo del comercio exterior.

1.5.1. Geográfica y Temporal

Para la investigación se tomará de base información y literaturas del año 2009 a 2023 y estadísticas a partir de marzo 2006, año en que entro en vigor en el Salvador el Tratado de Libre Comercio, Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA-DR).

1.5.2. Teórica

El desarrollo de la investigación está dirigida a empresas productoras de plástico en El Salvador que se dediquen a la fabricación de preformas o esbozos de envases para bebidas y que deseen internacionalizar su producto a empresas embotelladoras de bebidas en Estados Unidos.

En la investigación se busca analizar la exportación de preformas PET desde El Salvador hacia Estados Unidos, centrándose en los factores clave que influyen en esta actividad y evaluando la viabilidad comercial de dicha exportación.

- Preformas PET: se revisará conceptos y características de las preformas de plástico, calidad y especificaciones requeridas para su exportación.
- Factores de competitividad: se identificarán factores claves que intervengan en la exportación de El Salvador a Estados Unidos afectando la competitividad de las preformas PET, esto puede incluir calidad, precios, logísticas de transporte y acuerdos comerciales.

Para la investigación se utilizará de base información previamente documentada por las siguientes entidades y autores. (Ver tabla N° 1).

Tabla 1*Documentos con sus respectivas entidades y autores*

Libro/Documento	Año de publicación	Autor
Economía Internacional, teoría política 7ma. Edición	2006	Paul R. Krugman & Maurice Obstfeld
Comportamiento del consumidor 10° Edición	2010	Leon G. Schiffman & Lazar Kanuk
Mercadotecnia 4ta. Edición	2011	Laura Fisher & Jorge Esp
Análisis y solución de los defectos de la preforma PET	2012	Miguel Antonio Hernández Sánchez
¡La Industria de Plástico: No falla!	2013	ASIPLASTIC El Salvador
Fundamentos de Marketing 11e	2013	Philip Kotley & Gary Armstrong
Metodología de la investigación 6ta edición	2014	Roberto Hernández Samp
Modelo econométrico de estimación de precios para la categoría preformas PET de empresa fabricante de envases plásticos	2015	Juan Francisco Javir
Marketing Internacional	2016	Elio Heinz
Participación comercial de El Salvador en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica bajo el tratado CAFTA-DR	2018	Ramirez J., Carranza J, & Valladares G
Cadena de suministro 4.0: Mejores prácticas internacionales y hoja de ruta para América Latina	2019	Agustina Calatayud & Ra
Diagnóstico para la implementación de la norma ISO 9001:2015 en una empresa productora de preformas PET y tapas para bebidas carbonatadas	2019	Nathalie Lucia Raquel Al Hernández
Proyecto de inversión para la instalación de una fábrica de preformas de PET	2020	Flavio César Taretto
Guía de trámites de exportación	2022	Centro de Trámites de Importaciones y Exportación (CIEX)
Normas o reglas de origen	2022	Sistema de Información Comercial - MINEC
Validación de un envase PET que contiene 20% de PET reciclado post consumo para envasado de refrescos	2022	Espíritu Apolinario, Jhon
Y Cualquier otro documento, información y estudios realizados sobre el tema por instituciones públicas y privadas que enriquezcan este documento.		

Fuente: elaboración propia

1.6. Justificación Del Problema

El desarrollo de esta investigación esta basada en la necesidad de querer brindar un apoyo tanto a futuros estudiantes como a empresarios que pretendan iniciar un proceso para internacionalizar las preformas PET, y que así El Salvador pueda tener un incremento en las exportaciones de este producto hacia Estados Unidos.

1.6.1. Novedad

La producción de preformas PET para bebidas no es una tecnología nueva, ya que ha estado en uso desde la década de 1970. Sin embargo, los avances en la tecnología de producción han permitido una mayor eficiencia y calidad en la producción de preformas PET, lo que ha llevado a una mayor popularidad y demanda de productos envasados en PET.

Además, la producción de preformas PET es una tecnología en constante evolución, por lo que los fabricantes siempre están buscando nuevas formas de mejorar la producción y hacerla más rentable. En general, la producción de preformas PET es una tecnología bastante establecida y madura en la actualidad, por lo cual se ve una gran oportunidad de negocio para las empresas que tomen la decisión de invertir y exportar este producto.

1.6.2. Utilidad Social

Las preformas PET para bebidas tienen una amplia gama de utilidades sociales, ya que su uso permite la producción masiva de botellas de plástico para bebidas embotelladas. Estas botellas son ligeras y resistentes, lo que las hace ideales para transportar líquidos y bebidas en largas distancias.

1.6.3. Factibilidad

Su fabricación es un proceso económico y eficiente en términos energéticos, lo que permite que el costo de producción sea relativamente bajo. Esto hace que los productos embotellados sean más accesibles para un público más amplio, promoviendo la disponibilidad de bebidas seguras y saludables y abriendo oportunidades económicas para los fabricantes y distribuidores de bebidas. También se pueden reciclar y reutilizar, lo que impulsa la sostenibilidad y reducción del impacto ambiental en comparación con otros tipos de envases.

1.7.Objetivos

Se establecen objetivos basados en la investigación previa realizada sobre el tema de las preformas PET.

1.7.1. General

Orientar y brindar pautas a empresarios y estudiantes académicos sobre la estructura de los mercados de preformas PET en Estados Unidos, para apoyar las exportaciones e incentivar el desarrollo del comercio exterior.

1.7.2. Específicos

- Definir los canales de distribución, el plan de promoción internacional y establecer una guía para acuerdos comerciales con distribuidores y clientes potenciales en Estados Unidos.
- Identificar las regulaciones, requisitos y documentos que deben cumplirse o presentarse para exportar preformas PET a Estados Unidos.
- Determinar la logística de la entrega de los productos en tiempo y forma adecuada a los clientes y sus costos asociados.

1.8.Marco Teórico

Este marco teórico es de carácter conceptual, donde se desarrollan los conceptos idóneos al tema investigado, se detallan definiciones claves para lograr tener una mayor comprensión sobre la internacionalización de los productos PET a Estados Unidos.

1.8.1. Marco Histórico.

En el Salvador existe una gremial que aglutina a todas las compañías que producen, transforman, reciclan y comercializan productos plásticos, en esta investigación se detalla la cantidad de empresas que forman parte de esta, también se agrega más de información que sirve de referencia para el desarrollo del trabajo.

1. Sobre la internacionalización

La internacionalización permite desarrollar estrategias o modelos para trasladar la oferta comercial de una empresa fuera de su país de origen. Su objetivo es precisamente ganar popularidad en otros países y ser reconocida como una marca extranjera.

La internacionalización de la empresa también es beneficiosa para reducir costes, ayudar a mejorar la imagen de marca y acortar la distancia con los consumidores de todo el mundo.

Este es el proceso por el cual la compañía expande su negocio a los mercados extranjeros para aprovechar una gran participación de mercado. La tendencia a la internacionalización contribuye a la globalización, que es una condición en la que todas las economías del mundo están integradas del comercio y la inversión en comercio cruzado. La internacionalización puede requerir que las empresas adapten las características y una marca de productos o servicios para coincidir con las necesidades culturales y tecnológicas del mercado local

Por supuesto, hay varias formas de internacionalizar una empresa, por lo que es importante entender las características de cada una, para determinar cuáles están disponibles para los negocios, estas se detallan a continuación:

- **Transnacionalización (exportación).**

La empresa fabrica sus productos localmente y los vende en el exterior. Esta es la forma más popular y menos riesgosa de convertirse en un negocio internacional. También conocido comúnmente como exportación.

Las exportaciones junto con las importaciones constituyen el comercio internacional. Por lo general, los países no se limitan a sus propias fronteras geográficas, sino que buscan intencionalmente mercados externos en todo el mundo para comerciar, aumentando así los ingresos y las oportunidades comerciales.

- **Franquicias.**

La franquicia es lo mismo que la concesión de licencias, excepto que la empresa original todavía tiene cierto control sobre el proceso de fabricación y comercialización del licenciataria. Este enfoque es mucho más barato que establecer una instalación en el extranjero o hacerse cargo de un negocio local.

Un franquiciador es el propietario de un negocio que vende una franquicia a otro negocio. Al adquirir este derecho, el franquiciado puede operar su negocio bajo el mismo nombre y marca que el franquiciador. Una vez que al franquiciado se le otorga la franquicia, debe entregar una parte de las ganancias al franquiciador.

Estos se llaman regalías. El franquiciador también puede proporcionar capacitación para el franquiciador y sus socios. Los franquiciados generalmente reciben capacitación sobre cómo iniciar el negocio, comercializar y administrar las operaciones diarias.

- **Joint Venture o empresas conjuntas**

Es una especie de acuerdo comercial, una alianza estratégica de inversiones conjuntas a largo plazo entre dos o más entidades legales. En este acuerdo, una empresa está conectada con otra compañía en el extranjero para utilizar su conocimiento al ingresar a un nuevo mercado. Los participantes de esta alianza son conocidos como "venturers" o socios.

Dado que dos o más empresas se han unido a una alianza comercial en este modelo, se comparte el riesgo, aunque mantienen su autonomía, pero combinan los esfuerzos para crear una nueva marca o mejorar lo que ya existe. Para este propósito, se usa un producto y se utilizan las mejores tácticas en el mercado. El objetivo puede variar entre la producción de bienes o la provisión de servicios, pero también permite la búsqueda de nuevos mercados y desarrollos durante un tiempo limitado para lograr ventajas competitivas.

- **Subsidiaria**

Una subsidiaria es controlada por otra compañía conocida como Matriz. Esta segunda compañía controla una gran cantidad de acciones de la compañía, que se encuentra bajo su dominio, por lo que se posiciona como comercialmente hablando, el dominante. A pesar del control de otra organización, una subsidiaria conserva su independencia, porque no tiene relaciones corporativas con la segunda, lo que le da soluciones más importantes para mantener un vínculo comercial.

Lo que alienta a la Compañía a establecer una subsidiaria, esta es principalmente la necesidad de obtener mayores volúmenes de diversificación comercial y de riesgos, que, en

condiciones normales, será más susceptible a ella. No debemos confundir a una subsidiaria con una subsidiaria, ya que la matriz está controlada indirectamente en lugar de una subsidiaria, se proporciona cierta autonomía.

- **Licencias**

Otro modelo importante de internacionalización es el modelo que da inicio desde las licencias. Una licencia es un acuerdo a largo plazo entre dos o más empresas de diferentes países, donde la empresa otorga a la otra el derecho a utilizar el activo intangible por un período inicial, una regalía o ambos.

En otras palabras, la empresa original otorga licencias a otras empresas para que estas fabriquen y vendan sus productos, y el licenciataria paga para reservar la marca registrada para los productos del licenciante. Esta opción de exportación es útil si los costos de flete son demasiado altos o si existen restricciones a la importación en el país de destino o si la inversión extranjera directa está restringida o prohibida en el país de destino o si existe un riesgo político involucrado o si el tamaño del mercado no compensa la inversión.

Cabe señalar que, si la compañía no cuenta con los recursos suficientes y no es posible invertir en el extranjero, la licencia es una oportunidad interesante para obtener ganancias en los mercados extranjeros. (Drew, 2022)

- **Inversión Extranjera Directa**

IED se define como una operación que involucra una relación de largo plazo en la cual una persona física o jurídica residente de una economía (inversor directo) tiene el objetivo de obtener una participación duradera en una empresa o entidad residente de otra economía.

La recomendación internacional sugiere que la inversión directa se materializa cuando el inversionista directo tiene al menos el 10% del poder de voto de la empresa.

Los beneficios potenciales que la IED traería al país receptor de ella se pueden mencionar:

Acceso a capital para financiar proyectos públicos y privados que requieran elevados montos de inversión,

Acceso a conocimiento o tecnología que crea nuevas capacidades locales, o mejora las existentes;

Formación de recursos humanos, en procesos formales de capacitación y el aprendizaje en el puesto de trabajo;

Incorporación a las redes internacionales de cadenas globales de valor y distribución;

Generación de actividad económica y empleo, propia de los procesos de inversión.

(CEPAL, 2021)

2. Envases plásticos y su uso en preformas de PET en El Salvador

En el Salvador existe una gremial que aglutina a todas las compañías que producen, transforman, reciclan y comercializan productos plásticos, su nombre es ASIPLASTIC se constituye como una entidad sin fines de lucro, este sector está constituido por 85 empresas dedicadas a este ramo. ASIPLASTIC da a conocer a socios, usuarios, proveedores, consumidores y público en general, el trabajo de la Asociación, además de convertirse en el medio de contacto entre clientes y empresas, propiciando nuevas oportunidades de negocios a nuestros agremiados.

ASIPLASTIC desempeña su trabajo mediante un equipo dedicado plenamente a esta labor. (ASIPLASTIC El Salvador, 2023)

En El Salvador en el sector plástico, específicamente las preformas PET registraron las siguientes cifras en los últimos 10 años, se puede observar cómo ha ido creciendo la exportación en este rubro.

Tabla 2
Exportación de preformas PET

Año	Cifra Exportada
2012	\$ 89,340,315.02
2013	\$ 81,562,115.97
2014	\$ 79,093,333.27
2015	\$ 79,709,276.33
2016	\$ 71,052,178.81
2017	\$ 78,145,178.03
2018	\$ 90,803,784.72
2019	\$ 96,099,259.02
2020	\$ 92,018,920.75
2021	\$ 118,587,774.75
2022	\$ 167,847,842.06

Nota: La tabla 2 muestra las cifras de las exportaciones de preformas PET en valor FOB

Fuente: Autoría propia con datos de: El Banco Central de Reserva (Reserva, 2023)

Estados Unidos en el año 2020 compro al mundo entero US\$91,336,370.34 en plástico, y a El Salvador le compro US\$14,223.79 (millones) esto solamente representa el 0.015% en la categoría de plástico

al realizar una comparativa en el año 2019 y 2020 en el mercado de plásticos , si se realiza una comparativa entre los datos de plásticos que EE,UU le compro al mundo en el año 2019 que es un total de US\$91,075 (Solution, 2023) de esta cifra a el salvador le compro US\$14,207.22 (millones)

3. Empresas que exportan desde El Salvador a diferentes partes del mundo preformas PET

- **San Miguel Industrias PET (SMI):** La empresa San Miguel Industrias PET inauguró una nueva planta en El Salvador, con una inversión en activos e infraestructura por aproximadamente 13 millones de dólares, que le permitirá abastecer a sus clientes en Centroamérica y El Caribe.

San Miguel Industrias PET es una productora de envases PET destinados a bebidas gaseosas, aguas, isotónicos, aceites comestibles, etc. para el mercado nacional e internacional. Cuenta con el 70% de participación en el mercado peruano y opera también en Panamá, Colombia, Ecuador, Bolivia y ahora en El Salvador. (TECH, 2023)

Son líderes indiscutibles en envases rígidos en la región Andina, Centroamérica y el Caribe. Proveen soluciones integrales con los más altos estándares de calidad y servicio, basándose en 5 pilares: obsesión por excelencia, trabajo en equipo, proactividad, compromiso y transparencia. (SMI, 2023)

- **Plastiglas de El Salvador, S.A. de C.V. :** Es una organización emprendedora dedicada a la fabricación de preformas y envases plásticos, con el fin de brindar servicios a la industria alimenticia, farmacéutica, agrónoma, petrolera y cosmética, entre otras.

Fundada en 1976, cuentan hoy día con plantas de producción para el área Centroamericana en El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Panamá. Honduras, Costa Rica y otros mercados se atienden y surten desde El Salvador. Manejamos operaciones autónomas de manufactura y conjuntamente dentro de las instalaciones de los clientes. (C.V., 2023)

En el año 2016 SMI San Miguel Industrias compro las operaciones de PLASTIGLAS en El Salvador con lo que cambio su razón social a SMI PET El Salvador . (issuu, 2023)

Esta se encuentra ubicada en El Salvador, La Libertad, Opico, Km. 31, Carretera a Santa Ana, Parcelación El Castaño, Lotes 4 y 5 (C.V., 2023)

- **Vidaplast, S.A. de C.V:** Es una empresa confiable, fundada en el año 2007, dedicada a la fabricación, comercialización de botellas PET, venta y mantenimiento de enfriadores.

Es una empresa 100% salvadoreña que inicia sus actividades con la visión de servir el suministro de envases a la industria de Bebidas, grande, mediana, micro y pequeña empresa, enfocando su interés en la satisfacción plena de los clientes.

Se encuentra ubicada en Calle a San Marcos, Km. 3 1/2 #2000, Colonia América. San Salvador, El Salvador. (VIDAPLATS, 2023)

- **POLIFLEX:** posee un Sistema de Gestión de Inocuidad Alimentaria, CERTIFICADO bajo la norma ISO 22,000:2018 por LLOYD'S REGYSTER; luego de haber cumplido satisfactoriamente los prerrequisitos de dicha norma, en nuestros procesos.

Debido a nuestra expansión cuentan con lo último en equipo para la transformación de plásticos, siendo los procesos de inyección e inyección-estirado-soplado los que representa nuestra principal fuerza productiva; empresa que lleva más de 32 años en el ámbito

- **SIGMAQ :** Fundada en 1969 en El Salvador, SigmaQ cuenta hoy con 50 años de experiencia en empaques y exhibidores. Posee un alcance es global, con presencia en Centro y Norteamérica, Caribe y Asia.

Hacen atractivos y resistentes envases plásticos rígidos para múltiples industrias, incluyendo: farmacéuticos, cuidado personal y del hogar, industria, alimentos, bebidas, aceites

y grasas y agroindustria. Garantizamos nuestra alta calidad a través del uso de materias primas vírgenes, reciclables y aprobadas por la FDA: HDPE, LDPE, PVC, PP y PET.

Sus procesos:

Uso exclusivo de materia prima virgen, importada y aprobada por la FDA: PET, PVC, PP, LDPE, HDPE.

Procesos de soplado, inyección, estirado-soplado e inyección PET.

Disponibilidad de materiales en distintos grados de transparencia y colores, y con resistencia a productos químicos o corrosivos.

Impresión serigráfica y alta definición de textos, con tintas convencionales, vinílicas y UV.

Fabricación propia de moldes y matrices hechos a la medida.

Departamento de diseño y pre-prensa: Producción propia de muestras y prototipos con impresión 3-D.

Cuarto limpio para producir envases farmacéuticos asépticos: primero en la región y cumple con normas internacionales de inocuidad, colocación automática de etiquetas y mangas termoencogibles.

Según la revista “El Economista” habla sobre el ranking industrial, en el que menciona que la industria del plástico tuvo un crecimiento del 9.5% en el 2020, luego de la baja del 2018. Las preformas fueron las más vendidas.

En la última década se ha registrado un crecimiento de las exportaciones del sector por 7.3%.

Es importante mencionar que el precio de las materias primas había estado comportándose con volatilidad.

Como producto estrella se ubicaron los esbozos (preformas) de envases para bebidas con un 22.9% del total de las ventas al extranjero realizadas por el sector plástico.

De los 67 diferentes destinos a los que llegó el producto salvadoreño, Guatemala es el principal receptor con una participación del 31.3%, Honduras se ubicó en el segundo lugar con una participación del 21.9% seguido de Nicaragua con un 13.2%.

En relación a la situación financiera, el rubro obtuvo créditos por 127.5 millones una disminución del 9.3% equivalentes a \$13.1 millones. El 8.1% del total de créditos otorgados a la industria fue destinado a este sector. (issuu, 2023)

Tabla 3
Top 10 del sector plástico según El Economista

Posición	Nombre de empresa
1	SMI Pet El Salvador (Plastiglas)
2	Termoencogibles S.A. de C.V. Ahora TERNOVA
3	Carvajal Empaques S.A. de C.V.
4	Ravicorp
5	SigmaQ
6	Opp Film El Salvador S.A. de C.V.
7	Smurfit Kappa - Celpac, S.A. de C.V.
8	Tubos y Perfiles Plasticos S.A. de C.V.
9	Salvaplastic
10	Polybag S.A. de C.V.

Nota: En la tabla 3 El ranking industrial según la Revista Digital El Economista, muestra el Top Ten del Sector Plástico en El Salvador, además se observa que SMI PET El Salvador se catapultó en el 220 como el nuevo líder.

Fuente: Autoría propia con datos de issuu (issuu, 2023)

4. Participación del gobierno central de El Salvador en la industria plástica

En la tercera presentación de avances del estudio de factibilidad para la construcción y equipamiento del “Centro de Innovación y Desarrollo tecnológico Empresarial para la industria del sector plástico en El Salvador” (CIDTE) impulsado como uno de los instrumentos de apoyo del Ministerio de Economía al sector industrial.

El Gobierno manifestó estar muy interesado en apoyar al sector plástico, en buscar espacios para aumentar su competitividad a través de la inversión en innovación y tecnología y generar de esta manera un mayor desarrollo económico, tal como está enmarcado en el Plan Despegue Económico, que está siendo impulsado por el Gobierno central de El Salvador.

Los CIDTE son un proyecto que pretende la construcción de un centro de innovación que prepare al sector plástico para el gran desafío que presenta esta industria frente al cambio climático y cambio tecnológico, que son un obstáculo para la viabilidad del sector. Estos centros tendrían por objetivo capacitaciones, asesorías y prestación de servicios tecnológicos altamente especializados. (Economía, 2023)

Este instrumento busca dinamizar y reconvertir a la industria plástica nacional como un soporte necesario para orientar la producción nacional a la fabricación de nuevos productos, la utilización de nuevas materias primas, nuevas líneas de producción, nuevos mercados de mayor valor agregado e impulsar a la actual industria a buscar una mayor sostenibilidad por medio de la implementación de nuevos modelos de negocios. (Economía, 2023)

También se está estimulando la transformación del sector plástico, promoviendo el incremento en el reciclaje, economía circular, materiales substitutivos y la aparición de nuevas tecnologías para suplir las nuevas demandas comerciales.

De acuerdo a la Unidad de Inteligencia Comercial (UIE) del MINEC, de 2014 a 2018, el sector plástico y sus manufacturas han representado el 6.2% de las exportaciones salvadoreñas, siendo el segundo producto más exportado en dicho periodo. (Economía, 2023)

Una de las ventajas de las preformas PET es su gran flexibilidad en cuanto al diseño, ya que se pueden crear productos muy diferentes a través de este mismo proceso. En función de las necesidades del cliente. Se puede variar el peso, el volumen, el color, la forma o el cuello de la botella. (Sourcing G. d., 2023)

Las preformas PET se pueden utilizar para el envasado de agua mineral, zumos, licores, refrescos, bebidas carbonatadas, aceites aptos para el consumo, medicinas, encurtidos, confituras, productos de consumo, etc. Pueden utilizarse dos diferentes tipos de sistemas, que son:

Sistema de una etapa o integrado

Los procesos de inyección y soplado se encuentran integrados en la misma máquina. La preforma es moldeada por inyección y, mientras todavía está caliente, pasa a ser soplada para formar la pieza. Este método es adecuado para pequeñas y medianas cadenas de producción.

Sistemas de dos etapas

En este método se utiliza dos máquinas por separado; una máquina para la inyección de las preformas y otra máquina de soplado para recalentar las preformas y realizar la pieza final. Este método es el más adecuados para la producción de media y gran escala.

Las operaciones que abarca son:

- ✓ Secado del PET (granulado).
- ✓ Plastificación del PET.
- ✓ Moldeado de la preforma por inyección.
- ✓ Calentamiento de la preforma.
- ✓ Moldeado de la preforma por soplado
- ✓ Enfriamiento y expulsión de la pieza final. (Sourcing G. d., 2023)

5. Análisis del mercado internacional de botellas de PET

Se espera que el mercado de botellas de PET registre un CAGR (Tasa de Crecimiento Anual Compuesta) de 6.8% durante el período de pronóstico. La adopción de botellas de PET

puede resultar en una reducción de peso de hasta el 90% en comparación con el vidrio, lo que permite principalmente un proceso de transporte más económico.

Debido a su transparencia y propiedades naturales de barrera al CO₂, el PET puede soplarse fácilmente en botellas o moldearse en otras formas. Se pueden usar colorantes, bloqueadores UV, barreras / eliminadores de oxígeno y otros aditivos para mejorar las propiedades del PET y diseñar botellas para satisfacer las necesidades específicas de la marca.

La aparición de polímeros hechos de tereftalato de polietileno (PET) y polietileno de alta densidad (HDPE) amplió la gama de aplicaciones para botellas de PET. El mercado fue testigo de una mayor demanda de botellas de PET en agua embotellada y blanda. Muchas soluciones de embalaje innovadoras, rentables y sostenibles están en el mercado, y los plásticos están ganando aceptación en todo el mundo.

Esto llevó a empresas importantes como AMCOR y más a introducir nuevos formatos de productos de plástico para satisfacer la demanda de botellas.

Se espera que el mercado se vea significativamente desafiado debido a los cambios dinámicos en los estándares regulatorios, principalmente debido a las crecientes preocupaciones ambientales.

Los gobiernos de todo el mundo han estado respondiendo a las preocupaciones públicas con respecto a los desechos de envases de plástico, especialmente los desechos de envases de plástico, e implementando regulaciones para minimizar el desperdicio ambiental y mejorar los procesos de gestión de desechos. (Intelligence, MERCADO DE BOTELLAS DE PET ANÁLISIS DE TAMAÑO Y PARTICIPACIÓN - TENDENCIAS DE CRECIMIENTO Y PRONÓSTICOS (2023 - 2028), 2023)

6. Mayores exportadores del mundo

Según el sitio web UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, Estados Unidos, la Unión Europea (UE), Arabia Saudí y Corea del Sur son los mayores exportadores de formas primarias de plástico.

China es el principal exportador de productos manufacturados intermedios y finales derivados, incluidos los textiles sintéticos y los envases de plástico vacíos. También es el principal importador de plásticos primarios.

La UE, y en particular Alemania, y Estados Unidos, ocupan un lugar destacado como importadores y exportadores en todo el ciclo de vida de los plásticos.

"Otros países son actores mundiales destacados sólo en ciertas partes del ciclo de vida de los plásticos y en sectores específicos", dijo Julien Christen, investigador asociado del Graduate Institute y coautor del estudio.

Por ejemplo, Indonesia se encuentra entre los 20 principales exportadores por volumen de productos plásticos intermedios manufacturados, de textiles sintéticos y de aditivos que pueden utilizarse en la producción de plásticos.

Vietnam figura entre los cinco primeros exportadores de envases de plástico vacíos y en la lista de los diez primeros exportadores de productos finales manufacturados. También se encuentra entre los cinco primeros exportadores de textiles sintéticos por volumen. (UNCTAD, 2023)

7. Principales exportadores de plástico a Estados Unidos

Exportaciones por país a Estados Unidos de los productos bajo el código arancelario 392330: plásticos en el año 2022 reportadas en la página World Trade Integrated Trade Solutions (WITS) de 138 países que se reportan en el portal solo se muestran los primeros 30 países con mayores índices de exportación, como se puede observar El Salvador se encuentra en la posición número 19, si se hace la comparación con el resto de países que están por debajo

de El Salvador, se puede decir que no es una posición excesivamente baja, lo cual muestra la capacidad de poder superar los números alcanzados hasta esa fecha.

Tabla 4
Principales exportadores de plástico a Estados Unidos

#	Pais	Valor de la operación
1	China	\$2,453,157.65
2	European Union	\$1,146,834.81
3	Germany	\$867,683.53
4	United States	\$813,696.55
5	France	\$483,552.88
6	Netherlands	\$422,486.30
7	Poland	\$406,825.71
8	Austria	\$383,959.83
9	Canada	\$382,310.59
10	Mexico	\$349,895.08
11	Belgium	\$349,271.66
12	Italy	\$309,382.25
13	Luxembourg	\$288,008.95
14	United Kingdom	\$261,051.87
15	Lithuania	\$245,668.01
16	Turkey	\$227,652.94
17	Spain	\$220,175.68
18	Czech Republic	\$206,134.81
19	El Salvador	\$185,950.74
20	Korea, Rep.	\$180,467.47
21	Uruguay	\$169,721.96
22	Switzerland	\$146,452.84
23	Other Asia, nes	\$140,444.59
24	Sweden	\$111,470.53
25	Thailand	\$90,092.64
26	Vietnam	\$89,612.68
27	Portugal	\$87,809.16
29	Hungary	\$85,319.15
30	Norway	\$82,411.71

Nota: En la tabla 4 se muestra a los mayores exportadores de plástico a estados unidos, en la que se puede observar a El Salvador ocupar la posición número 19 de 136 países, de los cuales solo solo se muestran en la tabla los primero 30 (valor representado en 1000)

Fuente: Autoría propia con de WISTS (Solutions, 2024)

8. Descripción general de la industria de botellas de PET.

El mercado de botellas de PET es altamente competitivo debido a múltiples proveedores nacionales e internacionales.

El mercado parece estar fragmentado, con los principales actores adoptando diversas estrategias como fusiones, adquisiciones, innovación de productos y asociaciones estratégicas para ampliar su alcance y mantenerse competitivos.

Algunos de los principales actores en el mercado son:

- **SABIC:** es la Saudi Basic Industries Corporation, uno de los principales fabricantes mundiales de productos químicos, fertilizantes, plásticos y metales. Suministramos estos materiales a otras empresas, que los utilizan para fabricar los productos de los que el mundo ha llegado a depender, con oficinas en Oriente Medio/África, América, Europa y Asia (QUIMICA.ES, 2023)

- **Amcor:** es un líder mundial en el desarrollo y producción de envases responsables y de alta calidad para una variedad de productos de alimentos, bebidas, productos farmacéuticos, dispositivos médicos, cuidado personal y del hogar, entre otros. Amcor trabaja con empresas líderes de todo el mundo para proteger sus productos y a las personas que dependen de ellos, diferenciar las marcas y mejorar las cadenas de suministro a través de una amplia gama de envases, contenedores, cartones, cierres y servicios flexibles. Los 35.000 empleados de la empresa generan más de 9.000 millones de dólares en ventas gracias a operaciones que abarcan más de 200 ubicaciones en más de 40 países. Su sede central está en Sede central, Zúrich

Thurgauerstrasse 34CH-8050, Zúrich, Suiza con sedes en 41 países (amcor, 2023)

- **Berry Global Inc.:** se dedica a la provisión de materiales de valor añadido de ingeniería, materiales de especialidad no tejidas y envases de consumo con soluciones personalizadas. Está ubicada en Cantarrana, Palmira, Valle del Cauca, Colombia. (nine, 2023)

Indorama Ventures: Indorama Ventures es una empresa química sostenible de clase mundial que fabrica excelentes productos para la sociedad. Ubicado en 75/64-65 Ocean Tower 2, 28th Floor, Sukhumvit 19, Asoke Rd., Klongtoey Nuer Wattana, Bangkok 10110, Tailandia (VENTURES, 2023)

Graham Packaging Company: A través de una sólida resolución creativa de problemas y un toque de imaginación, nuestro equipo global de expertos combina sus productos con soluciones de embalaje de plástico innovadoras y sostenibles. 700 Indian Springs Drive Suite 100 Lancaster, PA 17601 (Packaging, 2023)

En julio de 2022, Amcor Rigid Packaging (ARP) lanzó muestras de botellas de licores hechas de tereftalato de polietileno (PET) reciclable que cumplen con los tamaños recientemente aprobados de la Oficina de Impuestos y Comercio de los Estados Unidos (TTB). Las nuevas botellas de PET de la compañía fueron desarrolladas para proporcionar a los clientes la libertad y flexibilidad para explorar nuevos mercados. (Intelligence, MERCADO DE BOTELLAS DE PET ANÁLISIS DE TAMAÑO Y PARTICIPACIÓN - TENDENCIAS DE CRECIMIENTO Y PRONÓSTICOS (2023 - 2028), 2023)

En marzo de 2022, Berry Global Group se asoció con Koa para lanzar botellas Body Cleanser & Body Moisturizer hechas de plástico 100% reciclado. Producidas en las instalaciones de fabricación de la compañía en Winchester, VA, las botellas de PET están hechas con 100% PCR y decoración de serigrafía, lo que elimina el requisito de tener en cuenta los materiales de la etiqueta en el proceso de reciclaje, alineándose con el compromiso de Koa con la sostenibilidad. (Intelligence, MERCADO DE BOTELLAS DE PET ANÁLISIS DE TAMAÑO Y PARTICIPACIÓN - TENDENCIAS DE CRECIMIENTO Y PRONÓSTICOS (2023 - 2028), 2023)

9. Noticias del mercado internacional de botellas de PET

Octubre de 2022: Indorama Ventures anunció la apertura de su planta de reciclaje de botella a botella PET Value en Filipinas en asociación con Coca-Cola Beverages Filipinas. La planta es la última planta de PET reciclado de IVL. Esta empresa petroquímica integrada internacionalmente continúa expandiendo su posición como uno de los mayores productores mundiales de resinas recicladas para botellas de bebidas de plástico.

Mayo de 2022: SABIC, uno de los líderes de la industria química, presentó la resina LNP ELCRIN WF0061BiQ. Este material utiliza botellas de tereftalato de polietileno (PET) ligadas al océano como una corriente de alimentación para el reciclaje químico en resina de tereftalato de polietileno (PBT). Este nuevo grado se suma a la amplia cartera de materiales LNP ELCRIN iQ reciclados químicamente.

1.82. Marco Conceptual

A continuación, se detallan conceptos claves para un mayor análisis del tema, los cuales ayudaran a definir y explicar procesos concernientes a la internacionalización de los productos PET

1) Preformas PET:

Las preformas PET, mejor conocidas como “preformas”, son un producto intermedio a través del cual se consigue la fabricación de botellas. El sobrenombre de PET se debe al material del cual se fabrican, el tereftalato de polietileno. (Sourcing G. d., 2023)

2) Tereftalato de polietileno (PET):

✓ Es un poliéster aromático, que forma parte del grupo de los termoplásticos. De allí que posea propiedades que hacen que su uso se extienda a diversas industrias, que van desde bebidas carbonatadas embotelladas, hasta la fabricación de textiles.

El PET es un plástico de fácil transporte, almacenamiento y limpieza, por lo que dentro de la industria alimentaria se adapta a los estilos de vida activos y a las nuevas corrientes de renovación y alimentación. Su uso se expande cada vez más gracias al bajo costo y alto rendimiento que brinda al consumidor. (Plástico, 2023)

✓ El tereftalato de polietileno (más conocido como PET) es uno de los materiales plásticos más utilizados, especialmente para la fabricación de envases.

Por su composición química, el tereftalato de polietileno o PET es un tipo de poliéster. Se obtiene mediante la policondensación entre el ácido tereftálico y el etilenglicol.

Una vez obtenido el material, puede procesarse de diferentes maneras para obtener productos derivados: mediante inyección, extrusión, termoconformado, inyección y soplado, soplado de preforma, etc. Si se busca la transparencia del material, este debe ser enfriado rápidamente después de ser tratado.

Las características del PET lo hacen un material muy adecuado para la fabricación de envases (especialmente botellas y frascos), piezas o incluso textiles. (envaselia, 2024)

✓ El Polietileno Tereftalato, comúnmente conocido por sus siglas PET, es un tipo de polímero termoplástico que pertenece a la familia de los poliésteres. Es uno de los plásticos más utilizados en la industria, especialmente en la fabricación de envases y embalajes.

El Polietileno Tereftalato, o PET, es sin duda un material revolucionario que ha transformado muchos sectores industriales, desde la alimentación hasta la moda. Sus propiedades de resistencia, transparencia y flexibilidad lo hacen ideal para una amplia variedad

de aplicaciones. Sin embargo, como sociedad, debemos ser conscientes de los desafíos medioambientales que presenta y trabajar activamente hacia soluciones sostenibles. Afortunadamente, con las innovaciones en reciclaje y la investigación en biodegradabilidad, hay esperanza para un futuro donde el PET se utilice de manera responsable y sostenible. (Properties, 2024)

3) Características del polietileno tereftalato:

✓ El polietileno tereftalato es un polímero termoplástico lineal, con alto grado de transparencia y dureza, lo que hace que no sólo sea resistente a sustancias químicas y altas temperaturas, sino también al impacto, roturas, corrosión e incluso el fuego. (Plástico, 2023)

✓ El resultado es un material con las siguientes propiedades:

- Propiedades mecánicas excelentes (resistente al desgaste y al plegado)
- Muy buena barrera a CO₂ y aceptable a oxígeno y humedad
- Alta resistencia química e indeformabilidad térmica
- Transparente y cristalino, y admite algunos colorantes
- Liviano
- 100% reciclable (envaselia, 2024)

✓ Características químicas del PET

La fórmula química del PET es $(C_{10}H_8O_4)_n$, donde «n» indica el número de unidades repetitivas en el polímero. Este plástico se origina a partir de la polimerización del ácido tereftálico y el etilenglicol.

Transparencia: Una de las propiedades más notables del PET es su claridad. A diferencia de otros plásticos que pueden ser opacos, el PET es transparente, lo que lo hace ideal para envases que requieren mostrar su contenido.

Resistencia: El PET es conocido por su robustez y resistencia al desgaste, impacto y factores ambientales. Esta fortaleza lo hace adecuado para envases que deben soportar condiciones adversas sin comprometer el contenido.

Flexibilidad: A pesar de su resistencia, el PET es también flexible, lo que permite que se moldee en una amplia variedad de formas y tamaños, adaptándose a las necesidades del producto.

4) Métodos y procesos:

✓ Este producto se crea a través de un proceso de moldeo e inyección por soplado de gran precisión. El PET fundido se inyecta en un molde para convertirse en una preforma que, mediante una etapa adicional de soplado, tomará la forma deseada (principalmente contenedores para bebidas, detergentes o cualquier líquido). (soursing, 2023)

✓ Este producto se crea a través de un proceso de moldeo e inyección por soplado de gran precisión. El PET fundido se inyecta en un molde para convertirse en una preforma que, mediante una etapa adicional de soplado, tomará la forma deseada (principalmente contenedores para bebidas, detergentes o cualquier líquido). (GC, 2024)

✓ Este proceso involucra reacciones de esterificación y policondensación, control de viscosidad, detención de la reacción, cristalización y polimerización en estado sólido. La calidad del PET resultante se mide en términos de viscosidad, cristalinidad y peso molecular.

Para el desarrollo del proceso de producción del PET deben seguirse 5 pasos:

- Elección de la materia prima
- Reacciones de esterificación y policondensación

- Control de viscosidad y detención de la reacción
- Cristalización
- Polimerización en estado sólido o pospolimerización (PT, 2024)

5) Internacionalización de una empresa:

✓ Es el proceso mediante el cual una compañía desarrolla una parte de sus actividades en otro país diferente al suyo. Puede centrarse en la venta de artículos, producción o compra de suministros, entre otras cosas. (PYME.NET, 2023)

✓ Es el proceso mediante el cual las empresas establecen las condiciones necesarias para salir al mercado internacional. Y es que cada vez, existe más una tendencia creciente a conducir la estrategia hacia el exterior y a la deslocalización.

Se basa en un proceso a largo plazo, con un plan detallado que consta de varias etapas formalmente en la economía de otro territorio. De este modo, no bastará con presenciarse de forma puntual en otro país, sino de estar formalmente establecido en la economía de este. (DELVY, 2024)

✓ La internacionalización empresarial consiste en el desarrollo de estrategias para llevar las ofertas comerciales de una empresa fuera de su país de origen. Este proceso tiene como fin adecuar las estructuras, operaciones y soluciones de la compañía para entrar en mercados extranjeros. (HubSpot, 2022)

6) Empresas transnacionales:

✓ Son compañías constituidas por una sociedad matriz, creada por la legislación de su país de origen, que se implanta a su vez en forma de filiales o sucursales en otros países, mediante una inversión extranjera directa. (Significados, 2023)

✓ Una empresa transnacional o empresa internacional es una corporación de gran tamaño que realiza sus actividades de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios más allá de las fronteras del país de su fundación. Esto quiere decir que como organización puede hallarse repartida a lo largo de geografías muy diferentes, tomando así provecho de las ventajas de producir en distintos países, dadas las desigualdades laborales y financieras en el planeta.

✓ Como su propio nombre indica, las empresas transnacionales son aquellas que tienen presencia en varios países y que realizan su actividad comercial de forma internacional. Su principal aspecto diferenciador es que suelen partir de una compañía asentada en un país en concreto que, posteriormente, se extiende mediante la creación o la absorción de corporaciones establecidas en otros países. Por lo tanto, este tipo de redes empresariales se compone de un grupo de sociedades regidas por leyes diferentes, ya que cada una debe cumplir con la normativa local vigente.

7) Exportación directa:

✓ Es cuando personalmente se entrega el producto a tus compradores en el exterior. Esto implica el despliegue de toda una estrategia logística y administrativa. (E-COMEX, 2023)

✓ La exportación directa se refiere a la venta que realiza el exportador de manera directa a un cliente en el mercado extranjero, sin intermediarios que se ocupen de los arreglos. El exportador es responsable de todo el proceso de venta, logística de envío, distribución en el extranjero y gestión de cobranza. (ETERNITYGROUP, 2024)

✓ La exportación directa es la comercialización de mercancías entre una organización y un cliente en el exterior. Ello, de forma directa y sin intermediarios. (economipedia, 2024)

8) Exportación Indirecta:

✓ Se refiere al proceso por el cual se coloca el producto en el exterior a través de un intermediario. Esto implica evitar la diligencia relacionada con la exportación, para centrarse en la actividad productiva. (E-COMEX, 2023)

✓ La exportación indirecta implica que el exportador coloca sus productos en el mercado internacional a través de un intermediario, quien luego vende los bienes a importadores mayoristas o clientes. En este caso, el exportador no coordina la logística de envío ni debe preocuparse por las gestiones aledañas a la comercialización. (ETERNITYGROUP, 2024)

✓ La exportación indirecta es una buena alternativa para las empresas pequeñas, contrario a la exportación directa. Esto, debido a que no tienen que invertir en personal capacitado en procesos de exportación.

Asimismo, puede ser una buena estrategia de ventas para empresas grandes que no tengan inconvenientes en ceder cierto control en la comercialización de los productos. No obstante, mientras se eliminan los riesgos de transporte, aparecen los riesgos de reputación.

9) Inversión extranjera directa:

✓ Inversión extranjera directa (conocida por sus siglas, IED) es la transferencia de capitales extranjeros que un país recibe de parte de entidades económicas extranjeras. Esto, con el fin de crear empresas en el territorio, o invertir en empresas ya establecidas para su control. (ECONOMIA, 2023)

✓ La Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella que tiene como propósito crear un vínculo duradero con fines económicos y empresariales de largo plazo, por parte de un inversionista extranjero en el país receptor. (Mexico, 2024)

✓ El concepto de inversión extranjera directa (IED) involucra la transferencia de capital por entidades económicas de un país –individuos, empresas y gobiernos– a otro país con el objetivo de establecer ahí empresas o filiales, así como adquirir u obtener una participación relevante en empresas extranjeras. (IG, 2024)

10) Partida arancelaria:

✓ Código numérico asignado a cada tipo de mercancía y que lleva asociado un porcentaje de arancel determinado. (ECONOMIA, 2023)

✓ Cuando clasificamos de manera arancelaria la mercancía, le estamos asignando una serie de códigos. Estos códigos se llaman TARIC (Arancel Integrado en las Comunidades Europeas) y sirven para determinar su valor. Podemos encontrar tantos códigos como mercancías existen y este número está formado por máximo diez dígitos, compuestos por capítulos, partidas y sub partidas. (IELOGIS, 2024)

✓ Clasificar arancelariamente una mercancía significa asignarle uno de los códigos del TARIC, el cual está compuesto por la nomenclatura arancelaria (capítulos, partidas y subpartidas) y los derechos arancelarios. (TIBA, 2024)

11) Que es la comercialización:

Es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. (ECONOMIA, 2023)

✓ La comercialización es el proceso que abarca todas las actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde su creación hasta que llega a las manos del consumidor final. Es como un viaje que comienza en la fábrica y termina en tu casa, pasando por diferentes etapas y personas que lo hacen posible (ECONOMIPEDIA, 2024)

✓ Se llama comercialización al proceso por el cual una empresa u organización genera estrategias de promoción y venta de productos o cualquier tipo de prestación de servicio de manera que puedan alcanzar al consumidor de manera eficaz. Por definición, se trata de una actividad enteramente de naturaleza mercantil. (TeamSystem, 2024)

12) Arancel:

El derecho o impuesto que se paga en cada país, basado en el Sistema Armonizado. (DESCARTES, 2023)

✓ Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. (Comercio O. M., 2024)

✓ El arancel es un tributo que se impone sobre un bien o servicio cuando cruza la frontera de un país. (Economipedia, 2024)

13) Exportación :

Régimen aduanero que permite la salida legal de bienes y servicios de origen nacional. (ECONOMIA, 2023)

✓ Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su consumo. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional. (Economipedia, 2024)

✓ Los negocios o empresas que venden sus productos o servicios a consumidores en otros países, están exportando. Los producen en un país y los envían a otro. Exportar es una manera en la que el negocio puede expandir rápidamente su mercado potencial. (shopify, 2024)

14) Certificado de Origen:

✓ Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía. (ECONOMIA, 2023)

✓ El certificado de origen es un documento oficial emitido por una autoridad competente de un país exportador. Su función principal es confirmar la procedencia de los bienes que se están exportando. En otras palabras, certifica el país en el que los productos fueron fabricados o procesados. Este documento es crucial porque tiene implicaciones significativas en las tarifas arancelarias y en la aplicación de acuerdos comerciales preferenciales entre países. (ESIC, 2023)

✓ El Certificado de Origen es un documento esencial en el comercio internacional, que certifica el país de origen de una mercancía. Este documento es vital para determinar si los productos son elegibles para tarifas preferenciales bajo acuerdos comerciales o para cumplir con las regulaciones de importación de ciertos países. (LOGISTICS, 2023)

15) Factura Proforma:

✓ Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago. (ECONOMIA, 2023)

✓ A pesar de lo que podamos pensar por su nombre, la factura proforma NO es una factura y, por tanto, no la tenemos que contabilizar, ya que no tiene validez fiscal. Se trata de un documento informativo en el que especificamos los detalles que incluirá la factura final

una vez sea emitida. Por tanto, está más cercano al presupuesto que la factura, pero supone un nivel de compromiso mayor sobre las condiciones ofertadas. (aplimedia, 2024)

✓ Este tipo de factura consiste en un documento de carácter informativo cuyos datos habría que incluir en una factura comercial. Su finalidad principal es proporcionar al comprador toda la información necesaria sobre los elementos que componen la transacción. Normalmente, su emisión coincide con momentos previos a la realización de la operación, aunque esto no supone ninguna obligación de pago y compromiso de que se vaya a realizar la operación. (Comercio A. , 2022)

16) Flete:

✓ Costo del transporte de la mercancía. (ECONOMIA, 2023)

✓ Precio estipulado por el alquiler de una nave o de una parte de ella.

(ESPAÑOLA, 2024)

✓ El flete es el costo a pagar por el desplazamiento de una carga en un medio de transporte. (Páez, 2020)

17) Incoterms:

• Términos de Comercio Internacional. Son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU. Los Incoterms regulan : la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. (DESCARTES, 2023)

✓ Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos que se utilizan en las operaciones de compra-venta entre compañías de diferentes países. (BDtrans, 2024)

✓ Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales utilizadas para el comercio internacional. El propósito de los Incoterms es brindar uniformidad y claridad en la interpretación y aplicación de varios términos contractuales entre compradores y vendedores, en particular con respecto a la entrega de bienes de una parte a otra. (SimpliRoute, 2022)

18. Gastos FOB:

✓ Gastos de recepción, arrastre y carga de una mercancía desde que se recibe en el puerto hasta que se carga a bordo. (ECONOMIA, 2023)

✓ FOB - Free On Board - Franco a Bordo (+lugar de entrega acordado)

“Franco a Bordo” es cuando el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. El riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque. (DSV, 2024)

✓ Franco a bordo (puerto de carga convenido). El vendedor pone a disposición del comprador la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque fijado. (SANTANDER, 2024)

19. Gastos CIP:

✓ Incoterm. Flete y seguro pagados. (ECONOMIA, 2023)

✓ El incoterm CIP, o “Carriage and Insurance Paid to” por sus siglas en inglés, significa que el vendedor es responsable de la entrega de las mercancías en destino, del coste del transporte internacional y del seguro. (ICONTAINERS, 2024)

✓ El incoterm CIP significa Carriage and Insurance Paid to o “transporte y seguros pagados hasta”. Esto quiere decir que, el vendedor debe hacerse cargo de los pagos de

transporte y, además, pagar un seguro contra pérdida o daño de la mercancía por una cobertura mínima; si el vendedor deseara una mayor cobertura, deberá correr con los gastos. (oncore, 2024)

✓ Transporte y seguros pagados hasta (lugar de destino convenido). El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, y también paga el seguro del transporte de la mercancía. (SANTANDER, 2024)

20. CIF

✓ Coste, seguro, flete (puerto de destino convenido). El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR y además paga el seguro de la mercancía durante el transporte. (SANTANDER, 2024)

✓ CIF - Cost, Insurance and Freight - Coste, Seguro y Flete (+lugar de entrega acordado) Con el Incoterm CIF, el vendedor asume el coste del seguro y flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque. Este Incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro limitada en las condiciones ICCC o similar. (DSV, 2024)

✓ Cost, Insurance and Freight o Costas de seguro y transporte: el vendedor es responsable de pagar estos costos y de la contratación del transporte marítimo hasta el puerto de destino especificado por el comprador. (Internet, 2024)

21. EXW

✓ Entrega en fábrica (lugar convenido). El vendedor pone a disposición del comprador las mercancías en sus propios almacenes. (SANTANDER, 2024)

✓ EXW - Ex Works - En fábrica (+lugar de entrega acordado)

En Fábrica o Ex Works consiste en que el vendedor solo es responsable de entregar las mercancías en sus instalaciones propias o externas designadas por el mismo. El comprador asume todo el riesgo desde allí hasta el destino. En condiciones Ex Works el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus propios locales, pero no tiene ninguna obligación de cargar la mercancía en el vehículo que venga a recoger la mercancía, ni tampoco despachará la mercancía para la exportación. La regla incoterm® EXW significa la mínima obligación para el vendedor. (DSV, 2024)

✓ EXW, Ex Works o en Fabrica: significa que, a partir del suelo del fabricante, el responsable de la mercancía y de todas las gestiones necesarias, serán por parte del comprador y, por tanto, en ningún caso del fabricante o vendedor. (Internet, 2024)

22. FCA

✓ Franco transportista (lugar convenido). El vendedor se obliga a entregar la mercancía poniéndola a disposición del transportista nombrado por el comprador en un punto convenido. (SANTANDER, 2024)

✓ FCA - Free Carrier - Franco Porteador (+lugar de entrega acordado)

“Franco Porteador” es cuando el vendedor entrega la mercancía al porteador (el responsable de realizar el porte) o a otra persona designada por el comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar acordado. Si el punto de entrega es en las instalaciones del vendedor, la mercancía se entrega con su carga en los medios de transporte dispuestos por el comprador. Si el lugar designado es otro, la mercancía se entrega cuando está preparada para la descarga sobre los medios de transporte del vendedor en el punto acordado. Se recomienda especificar con todo detalle el punto del lugar de entrega acordado, ya que el riesgo se transmite al comprador con la entrega de la mercancía. (DSV, 2024)

✓ FCA, Free Carrier o Libre transportista: de acuerdo con este incoterm, el vendedor entrega el bien en un punto acordado y asume los costos y riesgos hasta completar esa entrega, incluidos los del despacho de exportación. El comprador, en tanto, asume los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga. (Internet, 2024)

23. FAS

✓ Franco al costado del buque (puerto de carga convenido). El vendedor se obliga a entregar la mercancía colocándola al costado del buque en el muelle del puerto de embarque acordado. (SANTANDER, 2024)

✓ FAS - Free Alongside Ship - Franco al Costado del Buque (+lugar de entrega acordado)

“Franco al Costado del Buque” es cuando el vendedor entrega la mercancía al comprador cuando la mercancía se coloca al costado del buque (o barcaza) designados por el comprador en el puerto de embarque. A partir de este punto, el riesgo lo asume el comprador. (DSV, 2024)

✓ FCA, Free Carrier o Libre transportista: de acuerdo con este incoterm, el vendedor entrega el bien en un punto acordado y asume los costos y riesgos hasta completar esa entrega, incluidos los del despacho de exportación. El comprador, en tanto, asume los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga. (Internet, 2024)

24. CFR:

✓ Coste y flete (puerto de destino convenido). El vendedor paga los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido. (SANTANDER, 2024)

- ✓ CFR - Cost and Freight - Coste y Flete (+lugar de entrega acordado)

“Coste y Flete” es cuando el vendedor asume el coste y el flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque. (DSV, 2024)

- ✓ CFR, Cost and Freight o coste y flete: en este caso, el vendedor paga los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino que ambas partes hayan acordado. (Internet, 2024)

25. CPT:

- ✓ Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido). El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino convenido. (SANTANDER, 2024)

- ✓ CPT Carrier Paid To - Transporte pagado hasta (+lugar de entrega acordado)

“Transporte Pagado Hasta” es cuando el vendedor entrega la mercancía al porteador (el responsable de realizar el porte) o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado. Con esta regla, el vendedor debe contratar y asumir los costes del transporte para llevar la mercancía hasta el lugar acordado. (DSV, 2024)

- ✓ CPT, Carriage Paid To o Mercancía pagada hasta: el vendedor se responsabiliza de hacer llegar la mercancía al destino acordado con el comprador a bordo del medio de transporte indicado por el vendedor, además del pago del coste del flete internacional. (Internet, 2024)

26. DAP:

- ✓ Entrega en lugar. El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado con el comprador, incluyendo todos los gastos asociados a la descarga de la mercancía del medio de transporte empleado. (SANTANDER, 2024)

- ✓ DAP - Delivered at Place - Entregada en lugar (+lugar de entrega acordado)

“Entregada en Lugar” es cuando el vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando ésta se pone a disposición del comprador en los medios de transporte preparada para la descarga en el lugar de destino acordado. El vendedor corre con todos los riesgos de llevar la mercancía hasta el lugar acordado. (DSV, 2024)

27. DDP

- ✓ Entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido). Con las mismas obligaciones que bajo DAP, pero además el vendedor paga los derechos e impuestos de la importación de la mercancía. (SANTANDER, 2024)

- ✓ DDP - Delivered Duty Paid - Entregada Derechos Pagados (+lugar de entrega acordado)

“Entregada Derechos Pagados” es cuando el vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando la pone a disposición del comprador despachada para la importación en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino acordado. El vendedor corre con todos los riesgos de llevar la mercancía hasta el lugar acordado y debe despachar la mercancía tanto para la importación como para la exportación, así como realizar todos los trámites aduaneros relacionados. (DSV, 2024)

- ✓ DDP, Delivered Duty Paid o entregado con derechos pagados: es similar al Incoterm DAP, con la diferencia de que el vendedor se encarga de importar la mercancía en el país del comprador y pagar los aranceles e IVA / GST.

28. GATT:

- ✓ Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. (Lilly, 2023)

✓ GATT es la sigla que corresponde a General Agreement on Tariffs and Trade (en español, conocido como Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles). Se trata de un convenio que fue ideado en el marco de la Conferencia de La Habana que se llevó a cabo en el año 1947 y que fue firmado un año después por 23 países, con el objetivo de fijar un conjunto de pautas de alcance comercial y concesiones arancelarias. (Definition.DE, 2024)

✓ El GATT o General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) se consolidó a través de un contrato vinculante entre 103 países que en conjunto realizaron en 1993, alrededor del 90 por ciento del comercio mundial de mercancías. (Internacional, 2024)

29. Declaraciones aduaneras (también denominadas DUA, Despacho, Pedimento, Refrendo):

✓ Documento utilizado para declarar las operaciones aduaneras tales como entrada, salida y tránsito de mercaderías. (DESCARTES, 2023)

✓ El DUA o Documento Único Administrativo es un modelo de declaración de carácter obligatorio, que se ha de cumplimentar para llevar a cabo operaciones de comercio internacional de mercancías, bien de importación o exportación, ante las autoridades aduaneras. Así mismo, el DUA sirve como base para la declaración tributaria sobre estas operaciones a Hacienda y proporciona información sobre la mercancía. (IMPULSA, 2024)

✓ El DUA es un documento esencial para la gestión de las operaciones aduaneras y permite a los importadores y exportadores cumplir con las obligaciones legales y fiscales en el proceso de comercio internacional. (LOGISTICS, 2024)

1.8.3. Marco Legal

A continuación, se detalla información relevante que deberán cumplir los productos salvadoreños para poder ingresar al mercado estadounidense utilizando las preferencias arancelarias del CAFTA-DR. (Ver tabla N° 5)

Tabla 5
Requerimientos Técnicos y Aduaneros para importar en los Estados Unidos

Producto:	Sacos, bolsitas y cucuruchos, de polímeros de etileno	
	Código	Descripción
	3923.2	Sacos y bolsas (incluidos los conos)
	3923.21.00	De polímeros de etileno
		Resellable, con cierre extruido integral:
	3923.21.00.11	Sin un solo lado que supere los 75 mm de longitud
	3923.21.00.20	Otros, con deslizadores que abren o cierran el sello
	3923.21.00.30	Otros
		Otros:
	3923.21.00.80	Sin un solo lado que supere los 75 mm de longitud
	3923.21.00.85	Bolsas de compras de polietileno (PRCBs) con asas (incluidos los cordones), sin una longitud ni un ancho inferiores a 6 pulgadas (152,4 mm) ni superiores a 40 pulgadas (1016 mm)
	3923.21.00.95	Otros
	Código	Descripción
	3923.2	- Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos (conos):
	3923.21	-- De polímeros de etileno:
	3923.21.10.00	- - - Bolsas termoencogibles multilaminadas o extruidas (tipo "Cryo-vac")
	3923.21.20.00	- - - Bolsas asépticas multilaminadas por termosoldado, con dispositivo hermético para llenado, con boquilla de diámetro externo superior o igual a 30 mm y capacidad superior o igual a 5 kilos
	3923.21.90.00	- - - Esbozos (preformas) de envases para bebidas
	3923.30.93.00	- - - Envases tipo gotero, con tapa con banda de seguridad para la industria farmacéutica
	3923.30.99.00	- - - Los demás
Aranceles:	Arancel preferencial TLC (año 2022): 0%	
	Arancel NMF: 3%	
Requisitos sanitarios	No aplica.	

Nota: Requerimientos Técnicos y aduaneros para importar en los Estados Unidos de América tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos.

Fuente: EL CAFTA-DR

Tabla 6
continuación de la Tabla 5

<p>Requisitos Tecnicos</p>	<p>Los productos plásticos dependiendo de su uso poseen diversas regulaciones, siendo una de ellas la sección 21 del Código de Regulaciones Federales (Code of Federal Regulations CFR), que en lo relativo a los productos plásticos que poseen contacto con los alimentos, prohíbe entre otras las siguientes sustancias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dibenzato de polipropilenglicol < 20% en peso • Dibenzato de propilenglicol < 20% en peso • Ftalato de dietilo (DEP): Solo puede utilizarse como conservante <p>Además, restringe los adhesivos y componentes de los recubrimientos que podrían agregarse en productos plásticos, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dibenzato de propilenglicol < 20% en peso • P-terc-butilpirocatecol: Solo se puede utilizar como agente de control de polimerización • Ftalato de diisododecilo (DIDP): Solo se puede utilizar como plastificante <p>Los potenciales compradores de plásticos en contacto directo con alimentos deben conducir exámenes sobre los productos que adquirirán; por lo que, deben cumplir con estas disposiciones y las del Título 40 Parte 751 del CFR, en donde se excluyen otros materiales que pudiesen estar relacionados con productos plásticos, como lo son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Éter de decabromodifenilo (DecaBDE) - prohibido • Fosfato isopropilado (PIP) - prohibido • Hexaclorobutadieno (HCBD) - prohibido • 2,4,6-Tris(terc-butil)fenol (2,4,6-TTBP) < 0,3% en peso • Pentaclorotiofenol (PCTP) < 1% en peso <p>Algunos Estados también han emitido leyes para la prevención de tóxicos en los empaques como bolsas, estuches de transporte, tazas, cajas, bandejas rígidas y otras bandejas, envoltorios y películas para envolver, tubos, entre otros.</p>
<p>Requisitos ambientales:</p>	<p>Todos los productos destinados al empaquetado de comida requieren de Estudios Ambientales (Environmental Assesments) por parte de la Administración de Alimentos y Medicamentos (Food and Drug Administration, FDA), que se complementa con un hallazgo de impacto no significativo (Finding of No Significant Impact, "FONSI"), en el que se determina que los productos no son una amenaza ambiental, para que la referida autoridad posteriormente autorice los productos tomando en cuenta el impacto que tendrán los materiales con base en su uso y posterior disposición.</p>
<p>Licencias o permisos de importación aplicable:</p>	<p>Ninguno.</p>
<p>Documentos requeridos por Aduanas para la importación:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Factura Comercial; 2. Conocimiento de Embarque (Bill of Lading o Airway Bill); 3. Lista de Empaque – Packing List; 4. Manifiesto de carga; 5. Certificado de Origen conforme al Tratado; 6. Declaración de mercancías (DUCA-D).
<p>Requisitos de etiquetado:</p>	<p>Los requisitos para el etiquetado a nivel federal se encuentran disponibles en la Ley de Etiquetado de Embalaje Justo (Fair Packaging Labeling Act, "FPLA"), en la que se exige que se presenten por lo menos los requisitos de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nominación del fabricante, empaquetador, o distribuidor; • La cantidad neta de contenido, y; • La cantidad neta de porciones, usos o aplicaciones del producto. <p>En adición a ello el CFR regula lo relativo a la ubicación que la etiqueta debe tener en el producto y otros requisitos que deben incluir los empaques que contengan alimentos (CFR Título 21 Capítulo I Subcapítulo B Parte 101 Subparte A).</p>
<p>Requisitos de empaque y envasado:</p>	<p>Ninguno</p>
<p>Otros requisitos de certificación y prueba:</p>	<p>Ninguno</p>
<p>Regla de Origen:</p>	<p>Las reglas de origen aplicables a los productos de plástico y sus manufacturas (Capítulo 39) poseen notas de sección y reglas de capítulo que deben cumplirse para ser considerados como productos originarios de las Partes.</p> <p>Regla de Origen Especifica 39.22 – 39.26</p> <p>Un cambio a la partida 39.22 a 39.26 de cualquier otra partida.</p> <p>Explicación de la Regla de Origen Especifica:</p> <p>La Regla de Origen Especifica permite incorporar materias primas no originarias o de terceros países siempre que las mismas se encuentren clasificadas en una partida arancelaria distinta a la partida 39.23</p>

Nota: Requerimientos técnicos y aduaneros para importar en los Estados Unidos de América según tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos. **Fuente:** EL CAFTA-DR

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Detalle de método y enfoque utilizado en la investigación de “Plan de internacionalización de preformas para envases plásticos desde El Salvador a Estados Unidos”

2.1.Método

La metodología de la investigación utilizada es de carácter exploratoria y descriptiva porque se recaban datos sobre otras investigaciones ya existentes.

2.2.Enfoque

Se utilizo un enfoque mixto y documental, porque se generan datos sobre una investigación ya realizada y se utilizan tanto datos cualitativos como cuantitativos, en la cual se utilizan datos numéricos como también se hace una investigación sobre la historia de las preformas PETS en el Salvador y los países hacia donde se ha exportado el producto en mención por tanto se trabajará bajo el modelo cualicuantitativo.

2.3.Técnicas E Instrumentos De Investigación

Técnicas de Investigación:

Técnica de Análisis Documental (ya que se analizan una serie de fuentes secundarias, documentos ya existentes.

Esta técnica es la que se utilizó porque no se generaron datos, si no que se estudiaron datos e información de diferentes documentos ya existentes, como son: sitios web, portales de información, tesis y demás documentos relacionados al tema.

Instrumentos de investigación:

Archivos y documentos existentes, generación de datos que se obtienen de los diferentes portales y sitios web.

2.4.Fuentes

Los datos utilizados en la investigación son fuentes secundarias, datos cualicuantitativos de las diferentes instituciones gubernamentales regionales, así como también las plataformas de comercio internacional, todo se trabaja sobre fuentes ya existentes.

2.5.Unidad De Investigación

Las diferentes plataformas y portales de estudio del tema

Libros

Datos estadísticos ya establecidos

Datos cualicuantitativos generados de las diferentes instituciones que forman parte de la delimitación teórica.

2.6. Diagnóstico De Internacionalización

Tabla 7
Análisis de barreras y miedo

Interrogantes	Grado de Importancia					
	nada	algo	media	alta	muy alta	alta
1. No tenemos ventajas competitivas			x			
2. No hablamos idiomas correctamente						x
3. Nuestro producto soporta el "transporte"						x
4. No tenemos agentes/representantes			x			
5. La documentación es muy compleja	x					
6. Conocer el mercado exterior es caro						x
7. No somos competitivos en el exterior			x			
8. El mercado interior es suficiente		x				
9. Nos falta financiación						x
10. Nos falta organización						

Fuente: Elaboración propia, basada en investigación de preformas de envases PET.

Conclusiones del diagnóstico de la situación del Análisis de barreras y miedos

No tenemos ventajas competitivas: es media porque El Salvador, ya cuenta con experiencia exportando este producto a Estados Unidos. Existe cierta ventaja debido a que el producto es industrial y en tal sentido no posee barrera arancelaria, según el Sistema Armonizado de Estados Unidos el DAI de entrada de las Preformas Pets bajo el código 392330 a Estados Unidos desde cualquier país es del 3% menos para los países que poseen un TLC, en el caso de El Salvador posee el DR CAFTA, un punto en contra sería que Estados Unidos posee muchos tratados de libre comercio con diferentes países, no solo con El Salvador.

No hablamos idiomas correctamente: El nivel del manejo de idiomas debe ser alto, si se pretende interactuar con otros países donde básicamente se manejará como mínimo el idioma inglés.

Nuestro producto soporta el "transporte": las preformas PET soportan cualquier tipo de transporte ya sea, aéreo, marítimo o terrestre, ya que es un material que no se va a deshacer ni a romper tan fácilmente, porque este material tiene la característica de ser altamente resistente, puede soportar diferentes tipos de temperatura, posee un alto grado de dureza lo que lo hace resistente a altas temperaturas y a sustancias químicas.

No tenemos agentes/representantes: Como este producto va para un mercado B2B No para un B2C, se buscan empresas productoras o empresas industriales que requieran preformas PETS para su masificación o distribución, tener un agente no sería indispensable sin embargo no estaría mal poder contar con uno, pero independientemente de si se tiene o no, siempre se vendería.

La documentación es muy compleja: no, porque se considera que hay basta información en las diferentes plataformas de sitios web y apoyo en las páginas gubernamentales, que le dan la guía o el seguimiento a cualquier persona o empresa que desee exportar y poder completar la documentación requerida, como por ejemplo SIEX El Salvador.

Conocer el mercado exterior es caro: si es alta, ya que requiere de una buena inversión, hay páginas que dan información gratuita, pero esta es bastante limitada, si se necesitan datos que realmente sean de suma importancia deben sacarse de páginas donde debo pagar por la información, para lograr conocer a profundidad el mercado exterior al que se desea exportar.

No somos competitivos en el exterior: Según datos estadísticos de la página WITS de Estados Unidos en el año 2022 el salvador se encuentra en la posición número 19 de 136 países, en ese contexto se puede decir que se encuentra en una posición media.

El mercado interior es suficiente: algo, ya que si bien es cierto que se encuentran algunas empresas que comercializan con preformas PETS en el país, pero son una pequeña minoría, por eso suena prometedor el poder extenderse al exterior.

Nos falta financiación: Es alto el financiamiento que se necesita para exportar este producto si se consideran todos los costos.

Nos falta organización: El grado de organización que se necesita es alta ya que se está hablando a nivel de industria y la maquinaria y el recurso humano debe ser altamente calificado para el buen funcionamiento de cada una de la unidades o gerencias que compongan la estructura organizacional de la empresa.

Matriz de adaptación del producto

A través de los siguientes cuadros de análisis se diagnóstica la adaptación del producto preformas de envases PET, para tener una mayor comprensión de este.

Evaluando el nivel de trabajo que se tiene en el mercado local y el nivel de importancia en el mercado destino, principalmente en las clasificación y características especificadas en la matriz.

Tabla 8
Diagnóstico de adaptación del producto 1

Clasificación	Características	Elementos trabajados a nivel local. Grado de adaptación trabajado (1-5)	Importancia para el mercado. Grado de Importancia (1-5).	Total
Oferta Basica	1 Producto Básico	4	4	16
	2 Especificaciones Técnicas del Producto	5	5	25
	3 Exigencias Seguridad/ Reglamento	4	4	16
	4 Calidad/Prestaciones Requeridas	5	5	25
	5 Tamaño, Forma, Dimensiones	4	4	16
	6 Gama de Producto	4	5	20
Añadidos	1 Empaque	3	4	12
	2 Embalajes	3	2	6
	3 Diseño	2	5	10
	4 Etiquetado comercial	2	2	4
Soporte	1 Entrega	3	1	3
	2 Canal de distribución	3	1	3
	3 Garantía	2	4	8

Fuente: Elaboración propia del equipo de investigación, basados en diagnóstico de exportación de preformas PET

Tabla 9
Diagnóstico de adaptación del producto 2

Oferta Básica	1 Producto Básico	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	2 Especificaciones Técnicas del Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	3 Exigencias Seguridad/ Reglamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	4 Calidad/Prestaciones Requeridas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	5 Tamaño, Forma, Dimensiones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	6 Gama de Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Añadidos	1 Empaque	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	2 Embalajes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	3 Diseño	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	4 Etiquetado comercial	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Soporte	1 Entrega	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	2 Canal de distribución	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	3 Garantía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25

Fuente: elaboración propia del equipo de investigación, basados en diagnóstico de exportación de preformas PET

Conclusiones del diagnóstico de la situación del Diagnóstico de adaptación del producto

Análisis o justificación de la matriz de adaptación de las preformas de envases PET

Oferta Básica: las preformas PET tienen ya un mercado trabajado en cuanto a características que son las más importantes, como gama de productos, especificaciones y calidad, estas permiten su adaptación en el mercado de destino y están bastante trabajadas localmente.

Añadidos: las preformas PET en cuanto a empaque, embalaje, diseños y etiquetas, tiene ya un avance de trabajo, pero de igual forma son características que se ajustan al medio de transporte, por ejemplo, paletizado, para un equipo de 20 pies o 40 pies, lo cual es un estándar internacional, no sujeto únicamente a este producto, el volumen del producto, no genera un problema en términos de peso máximo permitido para transportar.

Soporte: en cuanto a la entrega, canal de distribución y garantía, estas son las de menor evaluación total, dado que las entregas están sujetas a las rutas disponibles de nuestro país a Estados Unidos, en canal de distribución, son las empresas envasadoras las que consumen las

preformas PET y la garantía es un tema que si bien se maneja por los temas de calidad, también está el tema de seguros de mercaderías en las exportaciones e importaciones, pero debe tenerse claro mínimos y máximos de órdenes para garantizar un acuerdo de lotes mínimos para las entregas.

Factores de potencial de exportación

Ilustración 2

Matriz posibilidad exportación productos preformas PET

POTENCIAL DE RENTABILIDAD				
MUY BAJA	BAJA	MEDIA	ALTA	MUY ALTA
	X			

CAPACIDAD PRODUCTIVA				
MUY BAJA	BAJA	MEDIA	ALTA	MUY ALTA
	X			

CAPACIDAD DE MOVILIDAD				
MUY BAJA	BAJA	MEDIA	ALTA	MUY ALTA
X				

CAPACIDAD TECNICA				
MUY BAJA	BAJA	MEDIA	ALTA	MUY ALTA
				X

CAPACIDAD DE COMERCIALIZACION				
MUY BAJA	BAJA	MEDIA	ALTA	MUY ALTA
		X		

Fuente: Elaboración propia con análisis de fuentes de investigación.

2.7. Conclusiones Del Diagnóstico De La Situación De Los Factores De Potencial De Exportación

Potencial de Rentabilidad

Se considera bajo el potencial de rentabilidad, debido a que el precio promedio en relación a las toneladas exportadas es bastante bajo, comparado con los valores que otros países. Revisando países como China y Alemania, que tienen precios promedios, que nos superan en mucho. (Trademap)

Se considera bajo el potencial de rentabilidad, debido a que el precio promedio en relación a las toneladas exportadas es bastante bajo, comparado con los valores que otros países logran como China y Alemania,

Capacidad productiva

La capacidad productiva es baja, y aunque al revisar el histórico se puede visualizar un incremento en cada año, no se puede pasar por alto que si se compara la cantidad que exportan otros países en kilogramos es mucho más alta que la que El Salvador exporta actualmente, además de ser pocas las empresas en el país, que dan el servicio de producción de preformas PET, es por ello que la capacidad productiva se considera baja, respecto a la estadística mundial.

Tenemos un 1.6% de participación en el mercado mundial de preformas PET, subpartida 392330 (Trademap)

Capacidad de movilidad

Una planta de producción no se puede estar moviendo de país cuando se quiera, ya que son inversiones muy altas, así es que la capacidad de movilidad de los productores de preformas PETS en el salvador es muy baja.

Adaptabilidad técnica

Se desarrolla adaptándose a las especificaciones que el cliente necesita, por lo que se considera de una muy alta adaptación técnica, ya que es factible darle la forma exacta que el cliente solicite.

Capacidad de comercialización

Las tasas de crecimiento son positivas del 2018 al 2022, sin embargo, estas con relación específica a Estados Unidos son negativas, por lo que se define como media su capacidad de comercialización. (Trademap)

3. Plan De Internacionalización: Estrategias De Exportación De Preformas PET A Estados Unidos.

Este capítulo se enfoca en la creación de un plan estratégico para la internacionalización de preformas PET en el mercado estadounidense. Se discutirán decisiones clave que son esenciales para asegurar el éxito en la exportación, analizando los factores que afectan el posicionamiento del producto en este mercado y las estrategias operativas que pueden facilitar este proceso.

- Logística de la entrega de los productos en tiempo y forma adecuada a los clientes.

3.1 Canales De Distribución, El Plan De Promoción Internacional Y Establecer Una Guía Para Acuerdos Comerciales Con Distribuidores Y Clientes Potenciales En Estados Unidos.

En esta sección, se examinan las decisiones fundamentales que impactan la entrada de las preformas PET al mercado de Estados Unidos. Se llevará a cabo un análisis exhaustivo del entorno competitivo, evaluando las oportunidades y desafíos presentes, lo que proporcionará una guía clara para orientar las estrategias de internacionalización.

3.1.1 Localización Y Selección De Canales De Acceso Al Mercado.

Elegir la localización y los canales de distribución más efectivos en Estados Unidos es vital. Los canales pueden incluir distribuidores directos, agentes comerciales y plataformas en línea. La elección dependerá del tipo de cliente objetivo y de la estructura de la cadena de

suministro. También se deben considerar factores como la proximidad a los centros de consumo y las infraestructuras logísticas. Es importante considerar factores como la proximidad a los centros de consumo y las infraestructuras logísticas (T., 2019).

➤ **Cadena de Precios de Exportación**

Esta cadena comprende todos los costos desde la producción hasta la entrega final al cliente, incluyendo costos de producción, transporte, aranceles e impuestos. Es fundamental establecer una estrategia de precios competitiva que contemple tanto los costos internos como las tarifas aplicables en Estados Unidos. Un análisis detallado de la cadena de precios ayudará a asegurar la rentabilidad de la exportación (Johnson, 2022).

3.1.2 Promoción Internacional

La promoción internacional es clave para aumentar la visibilidad y el atractivo de las preformas PET en el mercado estadounidense. Las estrategias pueden incluir ferias comerciales, campañas publicitarias en medios especializados y marketing digital. Además, establecer una presencia en plataformas de comercio electrónico y redes sociales puede aumentar el alcance y la capacidad de atraer clientes potenciales (Williams, 2021).

3.1.3 Estudio de Mercado

El estudio de mercado es una herramienta esencial para entender el contexto en el que se llevarán a cabo las exportaciones de preformas PET desde El Salvador hacia Estados Unidos. Este análisis abarca varios aspectos que impactan la viabilidad y el éxito de la exportación.

➤ Comportamiento del consumidor

El comportamiento de los consumidores en el mercado estadounidense es variado y está influenciado por factores económicos, demográficos y culturales. Los consumidores y empresas valoran aspectos como la calidad, la sostenibilidad y el costo. Las preformas PET son principalmente utilizadas en la industria del envasado de alimentos y bebidas. Por lo tanto, es fundamental conocer las preferencias de los compradores, que pueden diferir según la región y el sector. Las empresas deben considerar encuestas de mercado, estudios de tendencias y datos de ventas anteriores para ajustar sus productos a las necesidades del mercado (Kotler, 2001).

➤ Perfil Comercial

El perfil comercial del mercado estadounidense para las preformas PET requiere un análisis de los principales actores de la industria, competidores y la segmentación del mercado. Este es un entorno altamente competitivo, por lo que identificar a los competidores clave, analizar sus estrategias de precios y conocer sus capacidades de producción y distribución es crucial para posicionarse de manera efectiva. Identificar los principales competidores, analizar sus estrategias de precios, y conocer sus capacidades de producción y distribución es esencial para posicionarse efectivamente (J, 2020).

➤ Perfil País

El perfil de Estados Unidos incluye una evaluación detallada de su entorno económico, político y comercial. Como una economía madura y altamente desarrollada, Estados Unidos presenta un ambiente favorable para las exportaciones, aunque es esencial estar al tanto de las políticas comerciales y tendencias económicas que pueden impactar las operaciones.

➤ Operaciones y Clientes

Este apartado se dedica a las actividades operativas que son esenciales para llevar a cabo el plan de internacionalización. Aquí se describen las acciones logísticas y comerciales que facilitarán la conexión entre los proveedores salvadoreños y los clientes en Estados Unidos, creando así una base sólida para una distribución efectiva del producto.

➤ Plan de Acción

El plan de acción detalla las estrategias y actividades necesarias para llevar a cabo la exportación de preformas PET a Estados Unidos.

➤ Políticas de Adaptación al Mercado Internacional

Estas políticas incluyen ajustes en el producto y estrategias de marketing para alinearse con las expectativas del mercado estadounidense.

➤ Localización de Agentes/Distribuidores

Encontrar agentes y distribuidores adecuados es esencial para facilitar la entrada en el mercado. La selección debe basarse en la experiencia y la red de contactos de los agentes

➤ Transporte y Logística

La logística y el transporte son esenciales para asegurar que las preformas PET lleguen a su destino de manera oportuna. Es importante coordinar con empresas de logística para manejar el transporte internacional, la gestión de inventarios y la distribución. Un sistema logístico eficiente ayudará a minimizar costos y tiempos de entrega (Miller, S., & Thompson, J., 2020)

3.2 Regulaciones, Requisitos Y Documentos Que Deben Cumplirse O Presentarse Para Exportar Preformas PET A Estados Unidos.

Identificar y mitigar las barreras para ingresar al mercado estadounidense es crucial. Estas barreras pueden incluir regulaciones aduaneras, requisitos de certificación y estándares de calidad. Realizar una investigación exhaustiva y estar preparado para cumplir con estos requisitos es vital para evitar retrasos y problemas en el proceso de exportación. La investigación exhaustiva y la preparación para cumplir con estos requisitos es esencial para evitar retrasos y problemas en el proceso de exportación (Davis, 2019).

Para llevar a cabo la exportación de preformas PET desde El Salvador hacia Estados Unidos, es fundamental cumplir con diversas regulaciones legales en ambos países, que abarcan aspectos aduaneros, normativos y de seguridad alimentaria.

3.2.1 Regulaciones Legales

A. Regulaciones en Estados Unidos

Regulaciones de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)

- **Registro de Instalaciones:** Las instalaciones que manufacturan, procesan, empacan o almacenan preformas PET deben estar registradas en la FDA. Esto incluye tanto el fabricante en El Salvador como los importadores y distribuidores en Estados Unidos (FDA, s.f.).
- **Certificación de Cumplimiento:** Las preformas PET utilizadas para envasar alimentos o bebidas deben cumplir con los requisitos de la FDA en cuanto a materiales en contacto con alimentos. Esto incluye certificaciones de que el material es seguro para su uso (FDA, s.f.).

Regulaciones de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP)

- **Declaración de Importación:** Las preformas PET deben ser declaradas a la CBP mediante una declaración de importación. Esto incluye la presentación de documentación como facturas comerciales, conocimiento de embarque y certificaciones de cumplimiento (CBP, s.f.).
- **Aranceles e Impuestos:** Es necesario cumplir con las tarifas arancelarias y los impuestos de importación que se apliquen a las preformas PET. Estos pueden variar dependiendo de la clasificación arancelaria del producto (Harmonized Tariff Schedule of the United States, HTSUS) (CBP, s.f.).

Normas del Sistema Internacional de Codificación de Productos (GS1)

- **Etiquetado y Códigos de Barras:** Las preformas PET deben cumplir con las normas de etiquetado y codificación de productos, como los códigos de barras GS1, para facilitar la identificación y el seguimiento en el mercado estadounidense (GS1, s.f.).

Regulación de la Agencia de Protección Ambiental (EPA, 2023)

- **Materiales de Embalaje:** Aunque menos relevante para preformas PET, si las preformas están asociadas con algún tipo de producto que requiera manejo especial de residuos o sustancias químicas, deben cumplir con las regulaciones de la EPA (EPA, 2023).

B. Regulaciones en El Salvador

Normativas del Ministerio de Economía

- **Documentación de Exportación:** El Ministerio de Economía de El Salvador exige una serie de documentos para la exportación, incluidos certificados de origen, facturas comerciales y documentos de transporte. Es importante asegurarse de que toda la documentación esté completa y sea precisa (SALVADOR, 2024).
- **Certificación de Cumplimiento:** Si el producto requiere alguna certificación especial (por ejemplo, calidad o seguridad), debe obtenerse antes de la exportación. Esto incluye certificaciones de cumplimiento con normas internacionales que puedan ser relevantes para el mercado estadounidense (Ministerio de Economía, 2024).

Regulaciones del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX)

- **Procedimientos de Exportación:** CIEX supervisa los procedimientos de exportación y puede proporcionar asistencia en la obtención de permisos y certificaciones necesarias para la exportación de preformas PET (CIEX, 2024).

Regulaciones del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social

- **Regulaciones Sanitarias:** Si las preformas PET están destinadas a envasar productos alimenticios o bebidas, deben cumplir con las normativas sanitarias locales antes de la exportación. Esto puede incluir inspecciones y certificaciones de que los productos cumplen con los estándares de seguridad (MINSAL, 2024).

Consideraciones Adicionales

- **Cumplimiento de Normas Internacionales:** Además de las regulaciones nacionales y estadounidenses, es importante cumplir con cualquier estándar internacional relevante, como las normas ISO relacionadas con la calidad y seguridad de los productos (NQA, 2022).

- **Acuerdos Comerciales:** Revisar los acuerdos comerciales entre El Salvador y Estados Unidos, como el Tratado de Libre Comercio, puede ofrecer beneficios adicionales o requisitos específicos que deben ser considerados (CAFTA, 2004).

3.2.2 Documentación de Exportación:

La documentación necesaria para el proceso aduanero incluye facturas comerciales, certificados de origen y documentos de transporte. Trabajar con proveedores de servicios confiables es crucial para asegurar que toda la documentación esté en orden.

Documentos Requeridos para la Exportación de Preformas PET

Factura Comercial: Detalla la venta de las preformas, incluyendo descripción, cantidad y precio.

Certificado de Origen: Certifica el país de origen de las preformas, facilitando la determinación de aranceles.

Conocimiento de Embarque: Confirma el recibo de las preformas para su transporte.

Certificado de Cumplimiento de la FDA: Demuestra que las preformas cumplen con las regulaciones de la FDA.

Certificado de Inspección: Confirma que las preformas cumplen con las especificaciones de calidad.

Declaración de Exportación: Notifica la intención de exportar las preformas.

Certificado de Seguro: Proporciona detalles sobre la cobertura de seguro durante el transporte.

Documentos de Transporte: Incluyen el conocimiento de embarque para transporte marítimo o aéreo.

Certificado de Análisis: Certifica las propiedades físicas y químicas de las preformas.

Documentación de Cumplimiento de Normas Internacionales: Demuestra el cumplimiento de normas internacionales relevantes.

Permisos Especiales: Documentos adicionales que pueden ser necesarios si las preformas están sujetas a regulaciones específicas.

Proceso de Obtención de Documentos

La preparación de documentos en El Salvador incluye la obtención de la factura comercial y el certificado de origen a través de la Cámara de Comercio. La declaración de importación y otros documentos deben ser presentados a la CBP en Estados Unidos. Es fundamental asegurarse de que todos los requisitos de exportación estén cumplidos para facilitar el proceso aduanero.

3.3 logística de la entrega de los productos en tiempo, forma adecuada a los clientes, y los costos asociados.

El transporte de preformas PET desde El Salvador hacia Estados Unidos implica una serie de consideraciones logísticas y operativas que son clave para asegurar que los productos lleguen en óptimas condiciones (Gonzalez, 2020).

3.3.1 Embalaje Adecuado para Preformas PET

Para proteger las preformas PET durante el transporte, se utilizan diferentes tipos de embalaje (Lopez P. &., 2019):

Cajas de Cartón Corrugado: Estas cajas son resistentes y protegen los productos durante el transporte. Deben ser lo suficientemente fuertes para evitar deformaciones.

Paletas de Madera o Plástico: Las cajas se colocan en paletas para facilitar el manejo y optimizar el espacio en los contenedores. Es importante asegurar las paletas con flejes o cintas.

Stretch Film: Las cajas y paletas se envuelven con film estirable para proporcionar estabilidad y protección contra la humedad.

Bolsas Plásticas Reforzadas: En algunos casos, las preformas pueden colocarse en bolsas grandes que luego se embalan en cajas, ayudando a prevenir daños.

Símbolos de Manipulación

Es fundamental que los empaques incluyan símbolos internacionales que indiquen cómo deben manejarse los productos (Silva, 2018):

Frágil (Fragile): Indica que se debe manipular con cuidado.

Mantener Seco (Keep Dry): Asegura que los productos no se expongan a la humedad.

No Apilar (Do Not Stack): Previene daños al evitar apilamientos indebidos.

Centro de Gravedad (Center of Gravity): Facilita la manipulación adecuada.

Uso de Flejes (Use Strapping): Indica que las cajas deben estar bien sujetas.

3.3.2 Tipos de Transporte Utilizados

Para exportar preformas PET desde El Salvador a Estados Unidos, se emplean diferentes métodos de transporte (Rodríguez, 2021):

Transporte Marítimo: Es el método principal debido al gran volumen exportado. Los puertos de Guatemala y Honduras, como **Puerto Cortés** en Honduras y **Puerto Quetzal** en Guatemala, han realizado significativas inversiones para mejorar su infraestructura y servicios. Estas mejoras les permiten manejar un mayor volumen de carga y ofrecer servicios más ágiles,

lo que hace que las exportaciones desde estos puertos sean más atractivas para algunos exportadores salvadoreños.

. Puerto Cortés, por ejemplo, ha modernizado sus instalaciones y ha incrementado su capacidad operativa, convirtiéndose en un puerto competitivo en la región.

Transporte Terrestre: Se utiliza para llevar las preformas desde las fábricas hasta los puertos en El Salvador y luego dentro de EE. UU. desde los puertos hasta los centros de distribución.

Transporte Aéreo: Aunque menos común por su alto costo, puede usarse para entregas urgentes o cargas pequeñas y valiosas.

Contenedores Utilizados

Los contenedores son esenciales para garantizar la seguridad durante el transporte (Ramirez, 2017):

Contenedores Estándar (20 y 40 pies): Comunes para transportar preformas PET, protegen contra humedad y daños. Capacidad de 33 y 68 metros cúbicos.

Contenedores High Cube: Ofrecen mayor capacidad vertical, ideales para cargas voluminosas pero ligeras. Capacidad de 76 metros cúbicos.

Contenedores Refrigerados (Reefer): Aunque no suelen ser necesarios para las preformas PET, pueden usarse si se requiere control estricto de temperatura. Capacidad de 64 metros cúbicos.

Consideraciones Finales

Es vital optimizar el uso del espacio en los contenedores y asegurar adecuadamente las preformas durante el transporte. Con un enfoque meticuloso en estas áreas, el transporte marítimo en contenedores estándar se convierte en la opción más eficiente para exportar preformas PET desde El Salvador a Estados Unidos (Gonzalez, 2020).

3.3.3 Puertos de Entrada Clave en Estados Unidos

Las exportaciones salvadoreñas generalmente llegan a varios puertos importantes, dependiendo del destino final y del tipo de carga. Algunos de los principales puertos de entrada son (Lopez, 2019):

Puerto de Los Ángeles, California: Este puerto es uno de los más relevantes en la costa oeste, recibiendo una gran cantidad de productos de América Latina gracias a su proximidad y conexiones con la región del Pacífico.

Puerto de Long Beach, California: Junto al puerto de Los Ángeles, este es otro gran puerto que maneja un alto volumen de carga proveniente de Centroamérica.

Puerto de Houston, Texas: Ubicado en la costa del Golfo de México, es un punto estratégico para el comercio con Centroamérica y una puerta importante para productos plásticos.

Puerto de Miami, Florida: Este puerto es crucial para las exportaciones salvadoreñas debido a su cercanía a Centroamérica y sus conexiones con el mercado estadounidense.

Puerto de Nueva York y Nueva Jersey: En la costa este, este puerto recibe muchas exportaciones destinadas al noreste de Estados Unidos.

Estos puertos son esenciales por sus infraestructuras y conexiones con centros de distribución, lo que facilita la entrega oportuna en todo el país (Ramirez, 2017).

3.3.4 Costos Financieros

Para muchos exportadores, resulta más económico enviar productos por tierra a puertos en Guatemala o Honduras que utilizar el puerto de **Acajutla** en El Salvador. Esta decisión se debe a la reducción de costos en manejo, fletes y tiempos de espera. Además, factores como las tarifas portuarias, las políticas aduaneras y los tiempos de despacho juegan un papel crucial en esta elección. Las exportaciones hacia Estados Unidos tienen costos asociados, como lo son flete, impuestos, tramites, entre otros, todos dependiendo de los acuerdos entre el vendedor y el comprador, a través de los incoterms.

COSTOS PROMEDIO DE PREFORMAS PET	
Costo promedio de preformas pet	\$ 0.06
Cantidad de piezas por contenedor	336,000
Cantidad por caja	8400
Cajas por contenedor	40
Costo de piezas por contenedor	\$20,160.00
Costo por caja	\$ 504.00
COSTOS PROMEDIO DE GASTOS DE TRANSPORTE	
Transporte Maritimo Basico	\$ 4,000.00
Recargo Bunker Centroamerica	\$ 400.00
Cargo por combustible nacional de destino	\$ 900.00
Aumento de tarifas generales	\$ 300.00
Cargo de terminal Guatemala	\$ 250.00
Ajuste de costos de transporte en origen	\$ 200.00
Total Felte maritimo	\$ 6,050.00
OTROS COSTOS ASOCIADOS	
Seguro (0.2%)	\$ 40.32
Impuestos DAI (Derechos arancelarios a la importación)	5%
TLC Estados Unidos	0%
DAI	\$ -
Pago de DUCA (Declaración Unica Centroamericana)	\$ 18.00
COSTOS TOTALES	
Total Costo EXW (Ex Works / En Fabrica)	\$20,218.32
Total Cost, Insurance, and Freight / Costo, Seguro y Flete (CIF)	\$26,268.32

Fuente: Elaboración propia con datos de investigación.

CONCLUSIONES

Se identificó una gran oportunidad de crecimiento en el mercado estadounidense ya que la demanda de preformas PET en Estados Unidos sigue en aumento debido al alto consumo de bebidas embotelladas. Aunque El Salvador tiene una participación mínima en este mercado, el aumento en las exportaciones de preformas podría fortalecer la economía salvadoreña. Sin embargo, esto dependerá de la capacidad del país para superar desafíos comerciales y logísticos, tales como los altos costos de transporte y las estrictas regulaciones medioambientales y de calidad que exige el mercado estadounidense.

La alta competitividad en el mercado estadounidense representa un desafío significativo para las empresas que buscan ingresar a este sector. Estados Unidos cuenta con una fuerte competencia internacional, donde grandes productores como China y Alemania ofrecen productos similares a las preformas PET. Para que las empresas salvadoreñas puedan destacar en este entorno tan competitivo, es crucial que se diferencien en varios aspectos, tales como calidad del producto, precios competitivos y adaptabilidad.

Para que las empresas salvadoreñas logren ingresar con éxito al mercado estadounidense, deben enfrentar y cumplir con un conjunto complejo de regulaciones comerciales, aduaneras y medioambientales. No cumplir con estos requisitos puede generar barreras significativas que obstaculicen la internacionalización de las preformas PET desde El Salvador.

RECOMENDACIONES

Mejorar la infraestructura y la capacidad productiva: Para competir en un mercado tan exigente como el estadounidense, las empresas salvadoreñas deben invertir en infraestructura, tecnologías de producción y sistemas de gestión de calidad. Esto no solo ayudará a cumplir con las regulaciones internacionales, sino que permitirá a las empresas ofrecer un producto de mayor calidad a precios más competitivos, destacándose así en un mercado saturado.

Optimizar la logística y distribución internacional: El éxito en la exportación de preformas PET hacia Estados Unidos depende de la capacidad de las empresas salvadoreñas para optimizar sus operaciones logísticas. Esto implica reducir los costos de transporte, mejorar la eficiencia en los envíos y garantizar que los productos lleguen a su destino de manera segura y puntual. Un enfoque en la mejora logística puede generar una ventaja competitiva crucial.

Fortalecer alianzas comerciales estratégicas: Las relaciones sólidas con distribuidores y minoristas en Estados Unidos son fundamentales para el éxito en la internacionalización. Es recomendable que las empresas salvadoreñas construyan estas relaciones basadas en la confianza y en acuerdos comerciales mutuamente beneficiosos a largo plazo, lo cual facilitará el acceso al mercado estadounidense y permitirá la consolidación del negocio en dicho país.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- Lopez. (2019). *Gestión de cadenas de suministro globales*. Ediciones Beta.
- Lopez, P. &. (2019). *Distribución física internacional: teoría y práctica*. Editorial Delta.
- Silva, M. &. (2018). *Embalaje y protección de productos industriales*. . Editorial Gamma.
- Gonzalez. (2020). *Logística y transporte internacional*. . Editorial Alfa.
- Ramirez. (2017). *Transporte marítimo: una guía práctica*. Editorial Omega.

SITIOS WEB:

- aplimedia. (13 de septiembre de 2024). *aplimedia Desarrollo de Software*. Obtenido de <https://aplimedia.com/factura-proforma/>
- Arteplastica. (2019). Obtenido de El plástico Pet, ¿para qué se usa?: <https://arteplastica.es/el-plastico-pet-para-que-se-usa/>
- ASIPLASTIC El Salvador, C. (27 de mayo de 2023). Obtenido de <http://asiplastic.org/index.php>
- BDtrans. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.bdtrans.es/es/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>
- C.V., P. E. (27 de agosto de 2023). Obtenido de <https://1357-sv.all.biz/>
- CAFTA. (2004). *TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA - ESTADOS UNIDOS*.
- CBP. (s.f.). <https://www.cbp.gov/>. Obtenido de US Custom and Border Protection.
- cegid Ekon. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.ekon.es/blog/que-es-la-internacionalizacion-de-empresas-y-como-llevarla-a-cabo/>
- CEPAL. (23 de noviembre de 2021). Obtenido de <https://www.cepal.org/es/eventos/desafios-la-medicion-la-inversion-extranjera-directa-principales-tendencias-america-latina>
- CIEX. (2024). <https://www.ciexelsalvador.gob.sv/ciexelsalvador/guia-de-tramites-de-exportacion/>. Obtenido de GUIA DE TRAMITES DE EXPORTACIÓN.
- Comercio, A. (18 de octubre de 2022). Obtenido de <https://comercio.acelerapyme.gob.es/ca/novetats-comercio/p%C3%ADndola/%C2%BFqu%C3%A9-es-una-factura-proforma-y-c%C3%B3mo-hacerla%3F-->
- Comercio, O. M. (13 de septiembre de 2024). *OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- Definition.DE. (17 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://definicion.de/gatt/>
- DELVY. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://delvy.es/internacionalizacion-empresas/#:~:text=El%20concepto%20de%20internacionalizaci%C3%B3n%20empresarial%20es%20el%20proceso%20mediante%20el>

- DESCARTES. (28 de agosto de 2023). *Datamyne LatAm*. Obtenido de <https://www.datamynelatam.com/glosario/>
- Drew. (22 de diciembre de 2022). Obtenido de <https://blog.wearedrew.co/internacionalizacion/modelos-a-la-hora-de-internacionalizar-una-empresa-cual-elegir#:~:text=Principales%20modelos%20de%20internacionalizaci%C3%B3n%20de%20empresas%201%201.,5%205.%20Subsidiaria.%20...%206%206.%20Licencias.%20>
- DSV. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/tipos-de-incoterms-2020>
- E-COMEX. (29 de mayo de 2023). Obtenido de <https://www.comoimportarenargentina.com.ar/exportacion-directa-indirecta/>
- Economía, M. d. (29 de agosto de 2023). Obtenido de <https://www.economia.gob.sv/2020/01/ministerio-de-economia-e-industria-plastica-impulsan-la-dinamizacion-del-sector-con-los-citde/#:~:text=Los%20CIDTE%20son%20un%20proyecto,para%20la%20viabilidad%20del%20sector.>
- ECONOMIA, S. D. (29 de mayo de 2023). *economia.gob.mx*. Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion#:~:text=Comercializaci%C3%B3n.%20%7C.%20La%20comercializaci%C3%B3n%20es%20el%20conjunto%20de,que%20los%20consumidores%20lo%20conozcan%20y%20lo%20consuman.>
- economipedia. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion-directa.html>
- Economipedia. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/arancel.html>
- Economipedia. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- ECONOMIPEDIA. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercializacion.html>
- envaselia. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.etaselia.com/blog/tereftalato-de-polielileno-id12.htm>
- EPA. (2023). <https://espanol.epa.gov/>. Obtenido de Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos.
- ESIC. (agosto de 2023). *ESIC Busines & Marketing School*. Obtenido de <https://www.esic.edu/rethink/comercial-y-ventas/que-es-para-que-sirve-certificado-origen-comercio-internacional-c>
- ESPAÑOLA, R. A. (13 de septiembre de 2024). *RAE*. Obtenido de <https://dle.rae.es/flete>
- ETERNITYGROUP. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://blog.eiffmx.com/exportacion-directa-vs-exportacion-indirecta>

- FDA. (s.f.). https://www.registrarcorp.com/services/fda-registration/?lead_source=Google%20Ad&matchtype=e&device=c&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_term=fda%20usa&utm_content=62636953871&utm_campaign=1587047730&hsa_acc=2630942621&hsa_cam=1587047730&hsa_grp=6263695. Obtenido de FDA registration requirements.
- Flórez, D.-I. L. (13 de 09 de 2022). *Tecnología del plástico*. Obtenido de www.plastico.com/es/noticias/la-industria-del-pet-sale-fortalecida-de-la-pandemia
- GC. (12 de septiembre de 2024). *Gestion de Compras*. Obtenido de <https://www.gestiondecompras.com/es/productos/piezas-plasticas/preformas-pet/#:~:text=Las%20preformas%20PET,%20mejor%20conocidas%20como%20%E2%80%9Cpreformas%E2%80%9D,%20son%20un%20producto>
- Gourlay, L. (21 de 06 de 2022). *Fundacion vida sostenible*. Obtenido de <https://www.vidasostenible.org/podra-estados-unidos-superar-su-adiccion-al-plastico/>
- Group, T. C. (2023). *The Central American Group*. Obtenido de <https://www.thecentralamericangroup.com/la-industria-del-plastico-en-el-salvador/>
- GS1. (s.f.). <https://www.gs1es.org/wp-content/uploads/2016/07/Inicio-a-la-codificacion-GS1-128.pdf>. Obtenido de Iniciación a la codificación GS1-128.
- HubSpot. (16 de agosto de 2022). Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/internacionalizacion>
- ICONTAINERS. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/cip/#:~:text=El%20incoterm%20CIP%2C%20o%20%E2%80%9CCarriage,la%20transferencia%20de%20los%20costes>.
- IELOGIS. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://ielogis.com/partida-arancelaria/>
- IG. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-i-nversion-extranjera-directa>
- IMPULSA, s. S. (17 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.solucion.es/blog/que-es-el-dua/>
- Intelligence, M. (2023). *MERCADO DE BOTELLAS DE PET ANÁLISIS DE TAMAÑO Y PARTICIPACIÓN - TENDENCIAS DE CRECIMIENTO Y PRONÓSTICOS (2023 - 2028)*. Recuperado el 27 de mayo de 2023, de <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/pet-bottles-market>
- Intelligence, M. (s.f.). *Mordor Intelligence*. Obtenido de Mordor Intelligence: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/us-soft-drinks-packaging-market>
- Internacional, I. E. (17 de septiembre de 2024). Obtenido de https://www.iri.edu.ar/publicaciones_iri/IRI%20COMPLETO%20-%20Publicaciones-V05/Publicaciones/L2/L205.htm
- Internet, U. L. (17 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://mexico.unir.net/noticias/ingenieria/tipos-incoterms/>
- issuu. (27 de agosto de 2023). *issuu*. Obtenido de https://issuu.com/lpglaprensagrafica/docs/ranking_full
- J, S. (2020). Obtenido de Competitive Analysis.

- Johnson, H. &. (2022). *Pricing Strategies for Exported Goods*. .
- Kotler, P. (2001). *DIRECCIÓN DE MERCADOTECNIA*.
- Lilly, S. (29 de mayo de 2023). Obtenido de <https://www.shiplilly.com/es/recursos/glosario-de-comercio-internacional-2/>
- LOGISTICS, A. (14 de noviembre de 2023). Obtenido de <https://acrosslogistics.com/blog/certificado-de-origen>
- LOGISTICS, A. (17 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://acrosslogistics.com/blog/dua-documento-unico-administrativo>
- MAXIPET. (2022). *MAXIPET*. Obtenido de ¿Qué son y para qué sirven las preformas PET?: <https://maxipet.net/blog/que-son-las-preformas-pet-y-para-que-sirven>
- Mexico, G. d. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-la-inversion-extranjera-directa>
- Miller, S., & Thompson, J. (2020). *Logistics and Supply Chain Management*. . Global Business Books. Obtenido de *ogistics and Supply Chain Management: .Global Business Books*.
- MINSAL. (2024). *PORTAL TRANSPARENCIA*. Obtenido de MINSAL: <https://www.transparencia.gob.sv/institutions/minsal/services/1010>
- nine, n. (28 de agosto de 2023). Obtenido de <https://ninety-nine.com/compra-acciones-berry-global-group/>
- NQA. (2022). *ISO 27001:2022*.
- onecore. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://blog.onecore.mx/incoterm-cip-caracteristicas-responsabilidades>
- Orús, A. (28 de 03 de 2023). *Statista*. Obtenido de <https://es.statista.com/previsiones/1292252/paises-lideres-en-consumo-de-bebidas-no-alcoholicas#:~:text=Estados%20Unidos%20fue%20el%20m%C3%A1ximo,segunda%20y%20tercera%20posici%C3%B3n%20respectivamente.>
- Packaging, G. (28 de agosto de 2023). Obtenido de <https://www.grahampackaging.com/>
- Páez, G. (1 de abril de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/flete.html>
- Parker, L. (28 de Ago. de 2019). *National Geographic*. Obtenido de La botella de plástico: de recipiente milagroso a residuo odiado: <https://www.nationalgeographic.es/medio-ambiente/2019/08/botella-de-plastico-de-recipiente-milagroso-residuo-odiado>
- Pineda, P. (6 de 12 de 2022). *Tecnología del Plástico*. Obtenido de <https://www.plastico.com/es/noticias/fuerte-repunte-en-el-comercio-de-plasticos-de-estados-unidos-con-paises-latinoamericanos>
- Plástico, R. (11 de noviembre de 2023). *Reducir Plástico*. Obtenido de <https://reducirplastico.com/blog/tipos-plastico/que-es-el-polietileno-tereftalato/>
- Properties, M. (12 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://material-properties.org/>

- PT. (12 de septiembre de 2024). *Plastinc Tecnology*. Obtenido de [https://www.pt-mexico.com/articulos/tereftalato-de-poli-etileno-\(pet\)-procesamiento-reciclaje-y-futuro](https://www.pt-mexico.com/articulos/tereftalato-de-poli-etileno-(pet)-procesamiento-reciclaje-y-futuro)
- PYME.NET, E. (29 de mayo de 2023). Obtenido de <https://emprendepyme.net/que-es-la-internacionalizacion-de-las-empresas.html>
- QUIMICA.ES. (28 de agosto de 2023). Obtenido de <https://www.quimica.es/empresas/15231/saudi-basic-industries-corporation-sabic.html>
- Reserva, B. C. (11 de Julio de 2023). *BCR*. Obtenido de <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/result.php>
- Río Lempa Org. (2020). *Informe sobre produccion e importacion de plastico*. Obtenido de <http://riolempa.org/wp-content/uploads/2020/11/produccion-e-importacion-del-plastico.pdf>
- Rodriguez. (2021). *Transporte y comercio internacional*. . Ediciones Epsilon.
- SALVADOR, C. E. (2024). <https://www.ciexelsalvador.gob.sv/ciexelsalvador/documentos-de-exportacion-que-emite-ciex-el-salvador/>. Obtenido de DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN QUE EMITE CIEX EL SALVADOR.
- Salvador, M. d. (27 de mayo de 2023). Obtenido de <https://www.economia.gob.sv/2020/01/ministerio-de-economia-e-industria-plastica-impulsan-la-dinamizacion-del-sector-con-los-citde/>
- SANTANDER. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms>
- shopify. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.shopify.com/es/blog/exportacion>
- SICE. (1 de Nov. de 2020). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de https://sice.oas.org/tpd/usa_cafta/usa_cafta_s.asp
- Significados. (29 de mayo de 2023). Obtenido de <https://www.significados.com/empresas-transnacionales/>
- SimpliRoute. (11 de diciembre de 2022). Obtenido de <https://simpliroute.com/es/blog/incoterms>
- SMI. (28 de mayo de 2023). *SMI Pet El Salvador, S.A de C.V*. Obtenido de <https://smi.com.pe/es/Ubicanos>
- Solution, W. I. (12 de Julio de 2023). *WITS*. Obtenido de <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=es>
- Solutions, W. T. (6 de 02 de 2024). *WITS*. Obtenido de <https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/ALL/year/2022/tradeflow/Exports/partner/WLD/product/392330#>
- Sourcing, G. d. (30 de agosto de 2023). Obtenido de <https://www.gestiondecompras.com/es/productos/piezas-plasticas/preformas-pet/#:~:text=Una%20de%20las%20ventajas%20de,el%20cuello%20de%20la%20botella.>
- Sourcing, G. d. (28 de AGOSTO de 2023). *GC*. Obtenido de <https://www.gestiondecompras.com/es/productos/piezas-plasticas/preformas-pet/>

- Sourcing, I. (23 de 12 de 2022). *Linkedin*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/crece-la-demanda-mundial-de-preformas-pet-gesti-n-de-compras>
- sourcing, G. G. (27 de mayo de 2023). *GC*. Obtenido de <https://www.gestiondecompras.com/es/productos/piezas-plasticas/preformas-pet/>
- STATISTA. (28 de 02 de 2024). Obtenido de <https://es.statista.com/previsiones/1292252/paises-lideres-en-consumo-de-bebidas-no-alcoholicas#:~:text=Estados%20Unidos%20fue%20el%20m%C3%A1ximo,segunda%20y%20tercer%20%20posici%C3%B3n%20respectivamente>
- T., B. (2019). Obtenido de *Market Entry Strategies for the U.S. Market*. Trade Publications.
- TeamSystem. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de https://www.sdelsol.com/glosario/comercializacion/?srsltid=AfmBOoqoIFP0O4ZbrrAchZO4RyrZUomxa0k_M7ZWY_ZPOjqm0oHmq9tp
- TECH, T. F. (28 de mayo de 2023). *THE FOOD TECH*. Obtenido de <https://thefoodtech.com/historico/san-miguel-industrias-pet-invierte-en-centroamerica/>
- Tecnología del Plástico. (1 de Jun. de 2023). Obtenido de <https://www.plastico.com/es/noticias/preformas-y-botellas-que-hay-de-nuevo>
- TIBA. (13 de septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.tibagroup.com/es/partida-arancelaria>
- Trademap. (s.f.). https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c392330%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1.
- UNCTAD. (28 de agosto de 2023). Obtenido de <https://unctad.org/es/news/el-comercio-mundial-de-plasticos-es-un-40-mayor-de-lo-que-se-pensaba-segun-un-estudio>
- VENTURES, I. (28 de agosto de 2023). Obtenido de <https://www.indoramaventures.com/en/contact-us/ask-us>
- VIDAPLATS, S. D. (28 de mayo de 2023). Obtenido de <https://www.vidaplast.com.sv/acerca-de-vidaplast.php#contacto>

ANEXOS

Anexo 1. Imagen de contenido sobre fracción arancelaria 392330

Datos Generales

Inciso Arancelario	39233091000
Capitulo	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS
Partida	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO; TAPONES, TAPAS, CAPSULAS Y DEMAS DISPOSITIVOS DE CIERRE, DE PLASTICO
Sub Partida	- Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y articulos similares:
Arancel	- - - Esbozos (preformas) de envases para bebidas
Vigencia	NA
<input type="button" value="Calcular"/>	

Impuestos

DAI	IVA	TLC Colombia	TLC Korea		
5 %	13 %	5 %	5 %		
TLC Chile	TLC Mexico	TLC Panama	TLC Republica Dominicana	TLC Unión Europea	TLC Estados Unidos
0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Permisos

Código Arancelario	Institución	Descripción	Código Permiso

Fuente: <https://aduana2.mh.gob.sv/SAC/consulta/detalleSubConsulta.xhtml>

Anexo 2. Imagen de preformas pet y botellas que salen de estas.



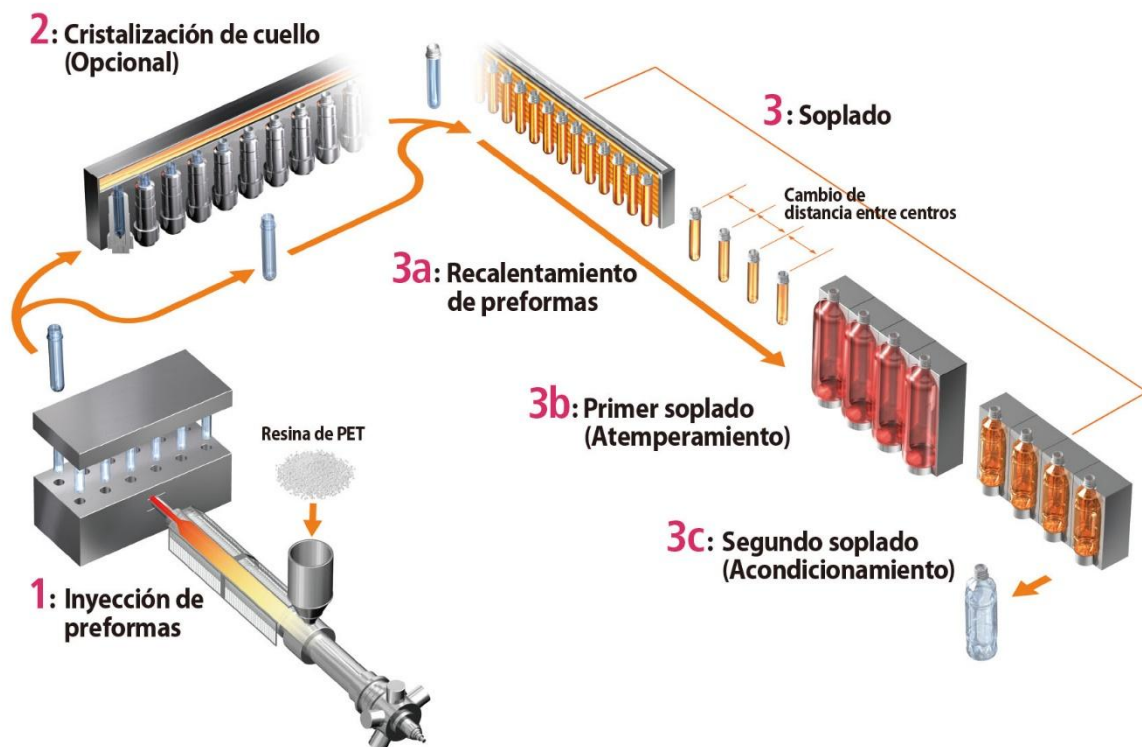
Fuente: <https://www.plastico.com/es/noticias/preformas-y-botellas-que-hay-de-nuevo>

Anexo 3. Resina, materia prima de preformas PET y sacos de resina almacenados.



Fuente: https://es.made-in-china.com/co_benjinxin/product_Pet-Resin-for-Making-Pet-Preform-Food-Grade-Injection-Machine-Usage_uoyyreogyg.html

Anexo 4. Proceso de formado de preformas PET.



Fuente: <https://www.nisseiasb.co.jp/es/solutions/2step/>

Anexo 5. Empaque y embalaje de preformas pet, para exportación:

Preforma 14g 28 mm 1881-PCO		
Modelo de Preforma	Cuello PCO	
Uso para esta preforma	Bebidas Carbonatadas	
Peso	14g	
Diámetro del cuello	28mm	
Cantidad de preformas por Contenedor de 40 Pies High Cube		
Modelo de caja de Preformas	Caja Octagonal	<p>Caja Octagonal</p>
Cantidad de preformas en Caja Octagonal	16.000	
Cantidad de Caja Octagonal en Contenedor de 40HC	44	
Cantidad de Preformas por contenedor de 40HC	704.000	
Modelo de caja de Preformas	Caja pequeña	<p>Caja Pequeña</p>
Cantidad de preformas por caja	704	
Cantidad de cajas en Contenedor de 40HC	830	
Cantidad de Preformas por contenedor de 40HC	584.320	

Fuente: https://www.bmimachines.com/preformas_de_pet/

GLOSARIO.

1. Preformas PET:

Las preformas PET, mejor conocidas como “preformas”, son un producto intermedio a través del cual se consigue la fabricación de botellas. El sobrenombre de PET se debe al material del cual se fabrican, el tereftalato de polietileno. (Sourcing G. d., 2023)

Tereftalato de polietileno (PET):

Es un poliéster aromático, que forma parte del grupo de los termoplásticos. De allí que posea propiedades que hacen que su uso se extienda a diversas industrias, que van desde bebidas carbonatadas embotelladas, hasta la fabricación de textiles.

El PET es un plástico de fácil transporte, almacenamiento y limpieza, por lo que dentro de la industria alimentaria se adapta a los estilos de vida activos y a las nuevas corrientes de renovación y alimentación. Su uso se expande cada vez más gracias al bajo costo y alto rendimiento que brinda al consumidor. (Plástico, 2023)

Características del polietileno tereftalato:

El polietileno tereftalato es un polímero termoplástico lineal, con alto grado de transparencia y dureza, lo que hace que no sólo sea resistente a sustancias químicas y altas temperaturas, sino también al impacto, roturas, corrosión e incluso el fuego. (Plástico, 2023)

Métodos y procesos:

Este producto se crea a través de un proceso de moldeo e inyección por soplado de gran precisión. El PET fundido se inyecta en un molde para convertirse en una preforma que, mediante una etapa adicional de soplado, tomará la forma deseada (principalmente contenedores para bebidas, detergentes o cualquier líquido). (sourcing, 2023)

Internacionalización de una empresa:

Es el proceso mediante el cual una compañía desarrolla una parte de sus actividades en otro país diferente al suyo. Puede centrarse en la venta de artículos, producción o compra de suministros, entre otras cosas. (PYME.NET, 2023)

Empresas transnacionales:

Son compañías constituidas por una sociedad matriz, creada por la legislación de su país de origen, que se implanta a su vez en forma de filiales o sucursales en otros países, mediante una inversión extranjera directa. (Significados, 2023)

Exportación directa:

Es cuando personalmente se entrega el producto a tus compradores en el exterior. Esto implica el despliegue de toda una estrategia logística y administrativa. (E-COMEX, 2023)

Exportación Indirecta:

Se refiere al proceso por el cual se coloca el producto en el exterior a través de un intermediario. Esto implica evitar la diligencia relacionada con la exportación, para centrarse en la actividad productiva. (E-COMEX, 2023)

Inversión extranjera directa:

Inversión extranjera directa (conocida por sus siglas, IED) es la transferencia de capitales extranjeros que un país recibe de parte de entidades económicas extranjeras. Esto, con el fin de crear empresas en el territorio, o invertir en empresas ya establecidas para su control. (ECONOMIA, 2023)

Partida arancelaria:

Código numérico asignado a cada tipo de mercancía y que lleva asociado un porcentaje de arancel determinado. (ECONOMIA, 2023)

Que es la comercialización:

Es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. (ECONOMIA, 2023)

Arancel:

El derecho o impuesto que se paga en cada país, basado en el Sistema Armonizado. (DESCARTES, 2023)

Exportación :

Régimen aduanero que permite la salida legal de bienes y servicios de origen nacional. (ECONOMIA, 2023)

Incoterms:

Términos de Comercio Internacional. Son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU. Los Incoterms regulan : la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. (DESCARTES, 2023)

Certificado de Origen:

Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía. (ECONOMIA, 2023)

CIP:

Incoterm. Flete y seguro pagados. (ECONOMIA, 2023)

Factura Preforma:

Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago. (ECONOMIA, 2023)

Flete:

Costo del transporte de la mercancía. (ECONOMIA, 2023)

Gastos FOB:

Gastos de recepción, arrastre y carga de una mercancía desde que se recibe en el puerto hasta que se carga a bordo. (ECONOMIA, 2023)

GATT:

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. (Lilly, 2023)

Declaraciones aduaneras (también denominadas DUA, Despacho, Pedimento, Refrendo):

Documento utilizado para declarar las operaciones aduaneras tales como entrada, salida y tránsito de mercaderías. (DESCARTES, 2023)