



Empoderamiento
Económico
de las Mujeres

EMPEN
HONDURAS

Guía para Empresarias Exportadoras



OECD Más derechos
para más gente

Meta

cenpromype
Centro Regional de Promoción de la MIPYME



SICA
Sistema de la Integración
Centroamericana

Con el financiamiento del Departamento de Estado de los Estados Unidos.

ÍNDICE

Introducción

PÁGINA 3

1 Exportar

PÁGINA 4

2 Beneficios

PÁGINA 6

3 Desafíos

PÁGINA 8

4 Pasos iniciales

PÁGINA 10

5 Adaptar el
producto

PÁGINA 13

6 Escoger mercado

PÁGINA 16

7 Preparación
logística

PÁGINA 19

8 Documentos necesarios

PÁGINA 23

9 Procedimientos
para la
Exportación

PÁGINA 28

10 Instituciones de apoyo

PÁGINA 32

Introducción

El Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE) es una institución de carácter regional, creada en el marco del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y en el Subsistema de Integración Económica. CENPROMYPE está conformado por ocho países: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. A través de herramientas técnicas actualizadas, CENPROMYPE trabaja para mejorar la competitividad y el acceso de las MIPYME a los mercados regionales e internacionales, promoviendo la integración centroamericana.

La Guía para empresarias exportadoras de Honduras, se desarrolla en el marco del Programa de Empoderamiento Económico de las Mujeres en el Triángulo Norte (Programa WEE por sus siglas en inglés) de la Organización de los Estados Americanos (OEA), financiado por el Departamento de Estado de los Estados Unidos y Meta, e implementado por el Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE-SICA).

Esta Guía te ayudará a incursionar en el proceso de exportación desde Honduras. Incluye varias secciones que van desde comprender los beneficios y riesgos de exportar y los requisitos que debes cumplir para poderte constituir como exportador; como seleccionar el producto que deseas exportar y el mercado hacia donde

quieres enviar tu producto; el proceso y requisitos para exportar tu producto; e instituciones que pueden apoyarte y asesorarte como exportador.

La información dentro de los enlaces incluye contenido desarrollado y actualizado por instituciones gubernamentales, independientemente del Programa WEE. Los enlaces tienen el único propósito de orientar a las personas usuarias para la obtención de más información. Es importante aclarar que CENPROMYPE, como implementador del Programa WEE, no controla el contenido de los enlaces, su relevancia, precisión o actualización, por lo que únicamente se busca facilitar el acceso a la información de forma sistematizada y consolidada.

Se recomienda a las personas usuarias que complementen la orientación de la Guía con asesorías especializadas de profesionales expertos de las agencias reguladoras, los centros de atención empresarial MIPYME o profesionales independientes expertos en los trámites a realizar.

Esta Guía ha sido elaborada y diseñada por Prospera Consortium LLC, para el Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE), en el marco del Programa WEE.

Febrero, 2024



1. Exportar

La exportación se refiere al permiso o serie de permisos que se extienden a una empresa para que pueda comercializar sus productos fuera del país. Estos permisos certifican que el producto cuenta con todos los documentos que exigen las leyes hondureñas para la salida de mercancías del territorio nacional.

Al igual que una venta local, en la exportación debes realizar una planeación cuidadosa que permita a tu empresa cumplir con los requisitos de tu comprador, y seguir una estrategia o plan de exportación que te permita posicionarte en mercados internacionales.

Es importante que sepas que el proceso exportador en Honduras está regulado por leyes, decretos y reglamentos que son gestionadas por las diferentes instituciones gubernamentales y no gubernamentales.





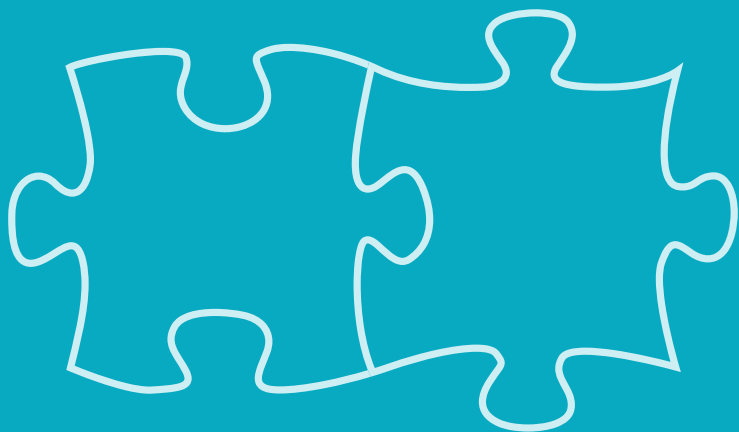
2. Beneficios

La exportación de bienes y servicios te ayuda a acceder a nuevos mercados y consumidores, así como reducir la dependencia de tu empresa en el mercado nacional.

Otros beneficios que la exportación te puede ofrecer:

- **Amplía tu base de clientes** fuera del territorio nacional haciendo uso de acuerdos comerciales.
- **Extiende el alcance geográfico** de tus productos y reduce el riesgo de tu empresa antes imprevistos económicos, políticos y sociales.
- **Permite mejorar la competitividad** de tu empresa mediante la adquisición de tecnología, conocimiento y capacidades disponibles en otros mercados.
- **Facilita el desarrollo de alianzas** con socios estratégicos extranjeros que te pueden ayudar a mejorar la calidad, reducir costos, mejorar eficiencia y diversificar tu oferta de productos.
- **Permite atraer y retener más talento** a través de la creación de empleos de mayor calidad.
- **Mejora la competitividad** y posicionamiento internacional de tu empresa.
- **Fomenta el aprovechamiento de economías** de escala que te permita lograr un nivel de producción que derive en una disminución de costos.
- **Alarga el ciclo de vida** de tu producto.
- **Permite que amplíes tus márgenes** de ganancia.
- **Permite diversificar el riesgo** y minimizar la dependencia en el mercado nacional.





3. Desafíos



Cuando exportes debes cuidar algunos aspectos, como:

- Considerar la capacidad de producción de tu empresa para atender los volúmenes que se puedan demandar.
- Cumplir con las especificaciones técnicas, estándares de calidad, etiquetado y características requeridas de tu producto.
- Calcular adecuadamente los costos y precios de venta para no perder utilidades ni vender debajo de tus costos.
- Conocer la confiabilidad del cliente y su historial de pago.
- Entender el mercado meta desde la perspectiva económica, política, social, tecnológica y medio ambiental.
- Adaptarte a las diferencias culturales y de idioma del mercado meta.
- Acceso a los servicios financieros que permitan invertir en mejorar la base productiva de tu empresa.
- Conocer la disponibilidad y estado de la red de servicios logísticos, transporte y carga para asegurar rutas, tiempos y costos.
- Comprender de normativas y regulaciones comerciales, laborales y medioambientales en el país destino.
- Acceso a recurso humano calificado.
- Disponer de tecnología de punta que permita respaldar a los clientes y los pagos en el extranjero.



4. Pasos iniciales

Los procedimientos que debes realizar para iniciarte como empresa exportadora son:

- Inscribirte ante el Servicio de Administración de Rentas (SAR) como contribuyente.
- Registrarte como exportador en el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX).

Por lo anterior, es importante que te hagas estas dos preguntas para asegurar que cuentas con los elementos esenciales para iniciar con el proceso de exportación:

¿Está tu empresa debidamente registrada?

Lo primero es asegurar que tu empresa esté debidamente registrada como contribuyente, ante el Servicio de Administración de Rentas (SAR).

La información para registrarte ante el SAR la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://www.sar.gob.hn/download/inscripcion-del-registro-tributario-nacional/>

Para más información relacionada al proceso a seguir para formalizar tu empresa, puedes referirte a la Guía para Formalizar tu Empresa MIPYME en Honduras.

 <https://centrorecursos.cenpromype.org/documento/f77eb0b9-1a10-4298-a200-1dbabe766668/guia-para-la-formalizacion-empresarial-para-las-micro-medianas-y-pequenas-empresas-mipyme-de-honduras/>

¿Cómo me inscribo como exportador?

Luego de haberte registrado como contribuyente, para iniciar el proceso de exportación debes registrarte en el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) de la Secretaría de Desarrollo Económico y solicitar un usuario para acceder al Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras (SECEH), donde podrás ingresar, entre otras solicitudes, las relacionadas con el trámite de exportación.

La información sobre el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://seceh.centrex.hn/>

La información sobre el Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras (SECEH) la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://goo.su/co6H>

Trámite para persona natural

Requisitos:

- Registro Tributario Nacional (RTN).
- Documento Nacional de Identificación (DNI).

Tiempo de gestión: 1 día

Costo: sin costo

La información de los requisitos para inscribirse en el CENTREX / SECEH la obtienes en el siguiente enlace:

 https://seceh.centrex.hn/Solicitud_Usuario.aspx

Trámite para persona jurídica

Requisitos

- Registro Tributario Nacional (RTN).
- Documento Nacional de Identificación (DNI).
- Escritura Pública de Constitución.
- Credencial o poder vigente de la representación legal de la empresa.

Tiempo de gestión: 1 día

Costo: sin costo

La información de los requisitos para inscribirse en el CENTREX / SECEH la obtienes en el siguiente enlace:

 https://seceh.centrex.hn/Solicitud_Usuario.aspx





5. Adaptar el producto

Antes de iniciar la exportación de tu producto, es importante que prepares un Plan de Exportación el cual te servirá para determinar cómo se encuentra actualmente posicionada tu empresa para el proceso de exportación. Este Plan te permite definir de manera clara y ordenada lo qué quieres exportar, a dónde quieres exportar, cómo lo quieres hacer y con qué recursos cuentas para hacerlo. Además, te ayudará a organizar tus tareas productivas y adaptar las características de tu producto y las funciones de la empresa a los requerimientos del mercado internacional.

Es probable que tu empresa cuente con varios productos dentro de su oferta o línea de producción, sin embargo, probablemente no todos estos productos tienen la capacidad de cumplir con los requerimientos internacionales, o cuentan con una demanda en el mercado regional o internacional. Debido a esto, es importante que realices una correcta selección del producto que buscas exportar.

Ante esto, puedes hacerte las siguientes tres preguntas:

¿Cómo puedes identificar qué producto tiene un mayor potencial de exportación?

La correcta selección del producto que deseas exportar dependerá si tu producto cuenta con un precio accesible, tienes una adecuada capacidad de producción, cumples con los requisitos técnicos del país importador, si tu producto tiene una demanda regional o internacional y mantienes una garantía en los tiempos de entrega y altos estándares de calidad en los procesos de producción.

¿Cómo determinas la clasificación arancelaria del producto que deseas exportar?

Luego de haber seleccionado el producto que vas a exportar, es importante identificar la clasificación arancelaria que utiliza a nivel mundial. En el caso de Honduras, las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

La información para obtener el código arancelario a través de la Administración Aduanera de Honduras la puedes obtener en el siguiente enlace:

 <https://goo.su/IngTSqT>

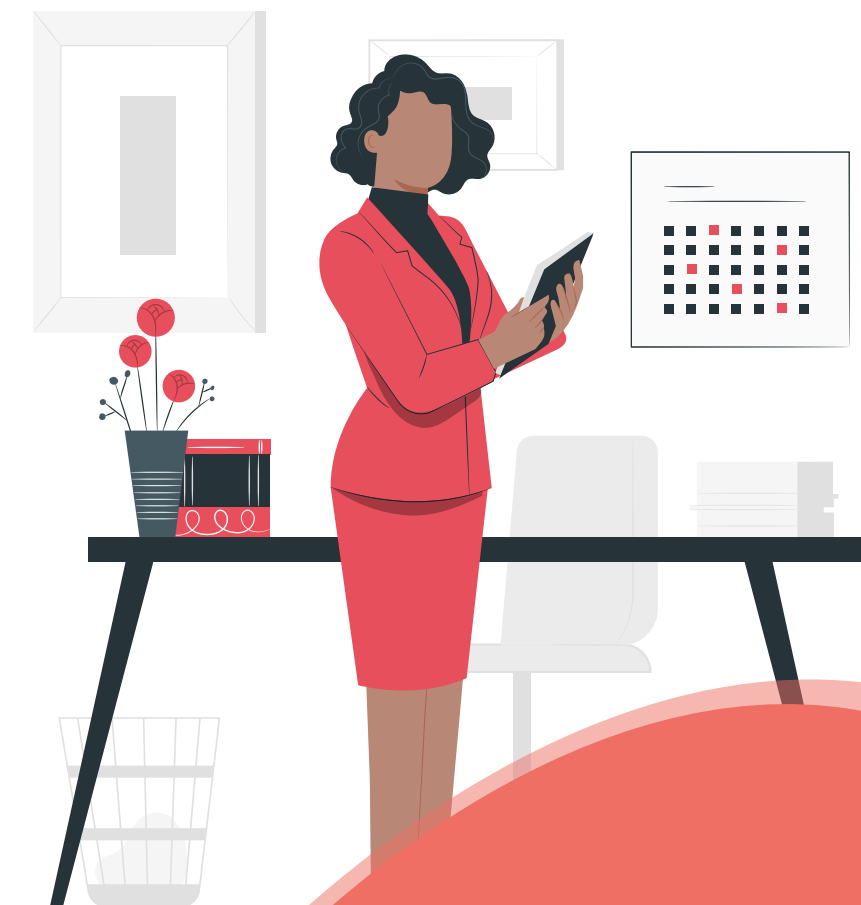
¿Cómo verificas las normas / reglamentos técnicos del producto que quieres exportar?

Es importante que sepas que los reglamentos técnicos y las normas establecen las características específicas de un producto, por ejemplo, el tamaño, la forma, el diseño, las funciones o el rendimiento, o bien la manera en que se etiqueta o embala antes de exportarlo. Es posible que debas realizar ciertas modificaciones y adaptaciones en el producto que deseas exportar para que puedas cumplir con las normas técnicas nacionales e internacionales previo a su exportación. Debido a que cada país difiere con las normas técnicas, es importante que identifiques las normas que aplican a tu producto, tanto locales como para el país de destino.

En Honduras la oficina encargada de regular las normas técnicas y que puede brindarte asesoría en la aplicación y acreditación de estas es el Sistema Nacional de la Calidad (SNC) de la Secretaría de Desarrollo Económico.

La información del Sistema Nacional de la Calidad (SNC) la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://sde.gob.hn/sistema-nacional-de-la-calidad/>





6. Escoger mercado

Luego que hayas definido el producto que vas a exportar, el siguiente paso es la selección del mercado destino para tu producto, por lo que se hace necesario que realices una investigación sobre los mercados potenciales y el acceso a los mismos.

Debes revisar los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio que Honduras ha suscrito. Estos tratados negociados te pueden ofrecer reglas de origen flexibles y reducciones en los aranceles de importación. También pueden brindarte oportunidades para iniciar con la internacionalización de tus productos.

Para poder determinar el arancel de tu producto en el mercado destino puedes acercarte a la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) para que te asesoren directamente.

La información sobre el arancel del producto en el mercado meta la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://sde.gob.hn/administracion-y-negociacion-de-tratados/>

¿Cómo puedes identificar los requisitos arancelarios del producto que vas a exportar?

Es importante que sepas que los países otorgan diversos tratamientos arancelarios a los productos que ingresan a su mercado, los cuales en algunos casos pueden estar exentos de aranceles debido a negociaciones o tratados comerciales. En otros casos, si la industria requiere del producto también pueden obtener beneficios arancelarios.

Existen varias fuentes de información donde puedes identificar el arancel del producto, dependiendo del mercado al que deseas ingresar. Si quieres conocer el valor del arancel que pagan las mercancías destinadas al mercado centroamericano puedes consultar en la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), mientras que si deseas exportar fuera de Centroamérica puedes referirte al Centro de Comercio Internacional (ITC). Además, puedes acercarte a la Secretaría de Desarrollo Económico para una asesoría personalizada.

La información sobre el arancel del producto a exportar dentro del mercado centroamericano la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://www.aduanas.sieca.int/aci>

La información sobre el arancel del producto a exportar fuera de Centroamérica la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://mas-admintools.intracen.org/accounts/Registration.aspx>

¿Cómo puedes conocer las medidas o regulaciones no arancelarias de tu producto?

Las medidas no arancelarias son regulaciones que inciden en el ingreso de tu producto a un país. Estas medidas permiten a los países establecer ciertos requisitos para el acceso de un producto a su territorio nacional, específicamente en lo relacionado a la protección de los consumidores, medio ambiente, sanidad animal y vegetal.

Por lo anterior, debes verificar los requerimientos no arancelarios antes de seleccionar el mercado al que deseas ingresar para analizar si tu producto cumple con todas las regulaciones no arancelarias y verificar si es necesario realizar modificaciones o tramitar nuevas licencias previo a su exportación. Puedes consultar en el Centro de Comercio Internacional o acercarte a la Secretaría de Desarrollo Económico para una asesoría personalizada.

La información sobre requerimientos no arancelarios del producto a exportar la obtienes en este enlace:

 <https://www.macmap.org/es/>

Es importante tener una opinión experta de un especialista en procedimientos aduaneros, servicios logísticos y registros sanitarios, para evitar errores en la clasificación arancelaria y requisitos de calidad.

El Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) es el organismo mixto de cooperación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) para los aspectos de fomento del comercio relacionados con la empresa. Además, funge como el centro de coordinación del sistema de las Naciones Unidas para la cooperación técnica con los países en desarrollo y las economías en transición en la promoción del comercio y el desarrollo de las exportaciones.

Puedes acceder a más información sobre ITC en el siguiente enlace:

 <https://intracen.org/es>





7. Preparación logística

Al haber definido el producto y el mercado al cual deseas exportar tu producto, es importante que determines cómo piensas hacer llegar el producto a su destino.

Existen diferentes modalidades de transporte de mercadería. La decisión de cual vas a utilizar dependerá del tipo de bien que deseas exportar, el lugar, la distancia y el tiempo de entrega.

Para tu referencia, las modalidades de transporte más comunes son:

- **Marítimo:** es la modalidad más utilizada para el transporte de mercancías fuera de Honduras. La misma es la más adecuada para el transporte de mercadería de gran volumen y peso.

En el transporte marítimo hay dos opciones de carga:

a) Un “full container load” (FCL), o envío de contenedor completo, es un envío en el que la mercancía de un expedidor viaja dentro de un contenedor sin compartir espacio con otras cargas. En un FCL, todo el contenedor está a tu disposición.

b) En contraste, “less than Container Load” (LCL), o carga consolidada, es un tipo de envío en el que la carga viaja dentro de un contenedor junto con las cargas de otros expedidores. Por eso también se conoce como ‘contenedor compartido’.

- **Transporte terrestre:** es la modalidad más utilizada para el transporte internacional de mercancías dentro del área Centroamericana, dada las cortas distancias entre los países dentro de la región.

- **Aéreo:** es la modalidad más utilizada para el transporte internacional de mercancías de alto valor, productos perecederos y envíos expeditos. Para el caso de Honduras, esta es la modalidad que menos se utiliza debido a los altos costos asociados.

Existen algunas modalidades de envíos que vale la pena destacar debido a su creciente importancia en la exportación de mercancías, siendo estas:

- **Courier:** son empresas de servicios de traslado de documentos y paquetería de manera más rápida y segura. Su costo es más alto que el correo normal, pero ofrece un debido seguimiento y confirmación en la entrega. Dada la naturaleza de los paquetes que traslada, los envíos por Courier están sujetos a la revisión que establece el régimen aduanero. Algunas empresas son DHL, UPS, FedEx, TransExpress, entre otras.

- **Correo nacional:** es un servicio postal estándar para el envío de paquetes. Los envíos de correo se rigen por las autoridades de Empresa de Correos de Honduras.

La información sobre la Empresa de Correos de Honduras la puedes encontrar en el siguiente enlace:

¿Cómo debes empaquetar y embalar tu producto para poder exportarlo?

El empaque y embalaje del producto es un factor importante que debes considerar en el momento que vas a exportar un producto. Los distintos procesos de transporte, almacenamiento y distribución hacen necesario que cuentes con un sistema de empaque y embalaje eficaz que proteja tu producto durante todo el proceso de exportación y que éstos cumplan con los requerimientos del país de destino.

El embalaje tiene como función proteger el producto final durante todas las etapas logísticas de transporte y almacenaje. El envase puede definirse como cualquier material envolvente que protege, conserva y presenta el producto al cliente final, como en el caso de las cajas, frascos, latas, plásticos y otros materiales utilizados para empaquetar el producto.

Las regulaciones destinadas a los envases se enfocan en los materiales con los que fueron fabricados, sus niveles de resistencia y en el caso de alimentos, que el material utilizado no sea dañino para la salud humana.

En este enlace encuentras una Guía de empaques y embalajes para la exportación:

 <https://procolombia.co/publicaciones/manual-de-empaque-y-embalaje-para-exportacion>

¿Cómo debes etiquetar tu producto para exportarlo?

Es importante que sepas que el etiquetado del producto es un aspecto requerido en el proceso de internacionalización, debido a que la etiqueta permite brindar información sobre el origen del producto. Esta debe incluir toda la información que ayude a identificar el producto y su fabricante; como: marca, nombre del producto, fabricante, país de origen y composición nutricional, en el caso de alimentos.

No existe una regulación que aplique para todos los productos, sino que ésta difiere dependiendo del tipo de producto y mercado al que se va a destinar. Por lo tanto, debes verificar con las autoridades correspondientes del país al que desea exportar los requerimientos de etiqueta. Es tu responsabilidad que el producto sea etiquetado de acuerdo con las regulaciones del mercado destino.

¿Cómo defines las condiciones de entrega de tus productos hasta el mercado destino?

En el comercio internacional, los INCOTERMS son las condiciones de entrega que debes establecer con tu cliente en el extranjero. Estas condiciones determinan tus responsabilidades y las de tu cliente, y permiten establecer aspectos como precio, lugar donde se realizará la entrega de las mercancías, cuál de las partes contratará y pagará el transporte y el seguro, así como los documentos que tramitará cada parte y su costo.

Es importante que sepas que tú debes negociar hasta qué parte del proceso de exportación te harás responsable. La siguiente tabla explica los INCOTERMS desde la perspectiva del exportador:

INCOTERM / Definición	Descripción para el exportador
Modo de transporte: Aéreo, Terrestre, Marítimo	
EXW Ex Works / En fábrica	El exportador debe entregar la mercancía en planta, etiquetada, embalada y facturada, en el lugar designado y la fecha estipulada.
FCA Free Carrier / Libre transportista	El exportador debe encargar el despacho aduanal de exportación y los documentos para llevarlo a cabo.
CPT Carriage paid to / Transporte pagado hasta	El exportador debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada al comprador, como: flete interno, gastos por carga de la mercancía al medio de transporte principal, costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, impuestos y otras cargas fiscales.
CIP Carriage and Insurance Paid to / Transporte y Seguro pagados hasta	El exportador debe efectuar el despacho de exportación, contratar y pagar el transporte principal, así como el seguro hasta el lugar convenido.
DAP Delivered at place / Entregado en punto de destino	El exportador debe efectuar el despacho aduanero de exportación de la mercancía y la entrega en el punto convenido, pagando el transporte y asumiendo riesgos hasta dicho punto.
DPU Delivered at place unloaded / Entregado en el lugar de acordado	El exportador debe entregar la mercancía poniéndolas a disposición del importador en el lugar acordado en el destino, fecha o plazos acordados.
DDP Delivered Duty Paid / Entregado con derechos pagados	El exportador debe entregar la mercancía por su cuenta, a disposición del comprador, en el lugar de destino convenido y país del importador, incluidas las maniobras de descarga.
Modo de transporte: Marítimo	
FAS Free Along Side Ship / Libre al costado del buque	El exportador debe entregar la mercancía en el muelle o a un costado del buque y realiza el despacho aduanal de exportación.
FOB Free on Board / Libre a Bordo	El exportador debe entregar la mercancía a bordo del buque y realizar el despacho aduanal de exportación, asume el riesgo y gastos hasta que entrega la mercancía en la borda del buque.
CFR Cost and Freight / Costo y flete	El exportador debe efectuar el despacho de exportación, contratar el buque, el flete y cargar hasta el puerto de destino. Asume todos los gastos relativos al envío de mercancía incluido transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto de destino.
CIF Cost, Insurance, Freight / Costo, Seguro y Flete	El exportador debe efectuar el despacho de exportación, envía la mercancía hasta el puerto de destino; paga el flete y el seguro que están a nombre del comprador. El exportador debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada.

Incoterms 2020. Cámara de Comercio Internacional.

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de "International Commercial Terms" (términos internacionales de comercio). La última actualización de los INCOTERMS fue en septiembre 2020.



8. Documentos necesarios

Para cada exportación que realices, debes emitir los documentos correspondientes. Hay diferentes tipos de documentos, lo cual depende de la naturaleza del producto a exportar, país de origen, medio de transporte a utilizar y destino de la mercancía. Algunos de estos documentos se emiten a través del Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) por medio del Sistema Electrónico de Comercio Exterior de Honduras (SECEH).

Los documentos que se utilizan en el proceso de exportación incluyen:

1. Factura Comercial: para todas las exportaciones debes presentar copia simple original de la factura comercial. La factura debe incluir, como mínimo, la siguiente información: nombre y domicilio del vendedor; lugar y fecha de expedición; nombre y domicilio del comprador de la mercancía; descripción detallada de la mercancía; cantidad de la mercancía; valor unitario y total de la mercancía; entre otros.

2. Declaración Única Centroamericana (DUCA) – El DUCA, el cual es emitido por CENTREX, integra las tres principales declaraciones aduaneras, (Formulario Aduanero Único Centroamericano - FAUCA; Declaración Única de Mercancías para el Tránsito Aduanero Internacional - DUT; y la Declaración de Mercancías - DUA o DM), que ampara el comercio de mercancías en Centroamérica, convirtiéndola en el único documento para las exportaciones entre los países de Centro América:

a) DUCA-F se utiliza para el comercio de mercancías originarias de la región centroamericana cuando el origen del producto es Honduras o Centroamericano, el país destino de la exportación es Centroamericano, o cuando te quieras acoger al Tratado de Integración Económica Centroamericana.

b) DUCA – D se emplea para la importación o exportación de mercancías con terceros países fuera de la región centroamericana. También se utiliza cuando el destino es centroamericano pero el producto no es originario de la región centroamericana.

c) DUCA-T se debe emplear para el traslado de mercancías bajo el régimen de tránsito internacional terrestre.

La información sobre DUCA-F, DUCA-D y DUCA-T puedes encontrarla en este enlace:

 <https://www.aduanas.gob.hn/declaracion-unica-centroamericana-duca/>

3. Declaración de Exportación: debes gestionar esta declaración antes de realizar cada exportación ante el Banco Central de Honduras (BCH), en la cual reportas la cantidad, valor y destino de los bienes a exportar, así como la fecha probable de la exportación y la moneda en la que recibirás el pago correspondiente.

La información sobre la Declaración de Exportación puedes encontrarla en el siguiente enlace:

 <https://www.bch.hn/operativos/INTL/Paginas/Declaracion-de-Exportacion.aspx>

4. Lista de empaque: con este documento se determina el contenido de lo que estas exportando.

5. Certificado de origen según el destino de la exportación (bienes): este documento lo preparas y lo presentas a las autoridades competentes al momento de realizar la exportación.

La información sobre los Certificados de Origen puedes encontrarla en el siguiente enlace:

 <https://sde.gob.hn/administracion-y-negociacion-de-tratados/certificados-de-origen/>

6. Emisión de requisitos no tributarios: es importante que sepas que estos requisitos no tienen un carácter tributario, ya que no cobran un impuesto a los productos, pero los regulan a través de licencias, permisos, certificados y autorizaciones. Son exigidas por la legislación nacional de los países o a través de convenios internacionales para el ingreso o salida de las mercancías.

Estos documentos son emitidos por distintas entidades privadas y públicas en Honduras, en algunos casos la emisión de estos documentos implica una serie de inspecciones previas por las autoridades correspondientes, lo cual puede alargar el proceso de certificación. Por esta razón es importante que acudas con un tiempo de anticipación a cada una de las instituciones a las que les corresponde emitir el certificado y solicita a esta institución más información sobre los permisos especiales para la exportación de tu producto.

Información sobre requisitos no tributarios la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://seceh.centrex.hn/>



A continuación, algunos productos de exportación que requieren autorización de otras instituciones, previo a trámite en CENTREX que pueden aplicar, dependiendo del producto que vayas a exportar:

Tipo Producto / Permiso Especial asociado	Descripción
Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria, Secretaría de Agricultura y Ganadería, Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria Documento: Certificado Fitosanitario de exportación Enlace: https://senasa.gob.hn/	Certificado fitosanitario de exportación para productos y subproductos de origen vegetal.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Autorización de Exportación de Alimentos Enlace: https://arsa.gob.hn/autorizacion-exportacion-alimentos-aea/	Documento requerido para la exportación de alimentos y bebidas.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Licencia Sanitaria de Transporte de alimentos y bebidas Enlace: https://goo.su/AExU2	Documento requerido para el trámite de autorización de exportación de alimentos y bebidas.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Licencia Sanitaria para Fábricas y sus Bodegas Enlace: https://goo.su/OWIs	Documento requerido para el trámite de autorización de exportación de alimentos y bebidas.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento/proceso: Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas Enlace: https://arsa.gob.hn/registros-sanitarios-alimentos-y-bebidas/	Documento requerido para el trámite de autorización de exportación de alimentos y bebidas.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Certificado de Libre Venta de Alimentos y Bebidas Enlace: https://goo.su/qCZUk1	Documento requerido para el trámite de autorización de exportación de alimentos y bebidas.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Clasificación por Riesgo Sanitario Enlace: https://arsa.gob.hn/requisitos-clasificacion-por-riesgo-sanitario/	La clasificación de los dispositivos médicos se fundamenta en los riesgos potenciales. La clasificación por riesgo es un requisito previo al registro sanitario.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Registro Sanitario de Dispositivos Médicos Enlace: https://arsa.gob.hn/requisitos-registro-sanitario/	Documento requerido para el trámite de autorización de exportación de dispositivos médicos.
Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Registro Sanitario de Productos Cosméticos Enlace: https://arsa.gob.hn/requisitos-productos-cosmeticos/	Documento requerido para el trámite de autorización de exportación de productos cosméticos.
Registro Sanitario de Productos Higiénicos, Agencia de Regulación Sanitaria de Honduras (ARSA) Documento: Registro Sanitario de Productos Higiénicos Enlace: https://arsa.gob.hn/requisitos-productos-higienicos/	Documento requerido para el trámite de autorización de exportación de productos higiénicos.

7. Documentos de transporte: este documento lo emite la empresa de carga o transporte al momento de realizar la exportación, en donde indica el embarque y destino del producto, así como las condiciones de la mercadería.

Dependiendo del tipo de transporte que utilices este puede ser:

- a) Guía Aérea (Air Waybill) – Transporte Aéreo
- b) Conocimiento de embarque (Bill of landing) – Transporte Marítimo
- c) Carta de porte – Transporte Terrestre

8. Licencias, permisos, certificados u otros documentos referidos al cumplimiento de las restricciones y regulaciones no arancelarias a que estén sujetas las mercancías y demás autorizaciones.

¿Necesitas un certificado de origen para exportar tu producto?

9. Debes saber que el certificado de origen es el documento por el cual tú puedes declarar que el producto que vas a exportar es obtenido, producido, manufacturado o procesado en un país específico, es decir el país de origen del producto.

Estos documentos son necesarios para gozar de trato preferencial o beneficiarse de un Tratado de Libre Comercio, en los países con los que Honduras ha suscrito acuerdos, convenios o tratados.

Para poder determinar si el país al cual deseas exportar tu producto requiere de este certificado de origen debes referirte a la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) para que te asesoren directamente o a través de su página web.

La información en la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) la obtienes en el siguiente enlace:

 <https://sde.gob.hn/administracion-y-negociacion-de-tratados/certificados-de-origen/>



9. Procedimientos para la Exportación

A continuación, se describe el proceso básico de exportación a través de CENTREX y que debes realizar cada vez que desees realizar una exportación.

Previo a realizar el proceso de exportación, es importante que ya estes registrado como exportador en CENTREX para poder ingresar al sistema; este mismo código te será de utilidad cada vez que realices una exportación.

PASO 1: Ingresar a la página de CENTREX por cada exportación que realices.

PASO 2: Habiendo creado el usuario, ingresar los datos requeridos por el sistema CENTREX, tales como:

- | | |
|----------------|---|
| a) Usuario. | c) Y luego revisa la información en la ficha de |
| b) Contraseña. | Registro de Exportador. |

El sistema también permite ingresar datos de la exportación, según destino y origen del producto para generar la DUCA-D o DUCA-F, según lo siguiente:

PASO 3: DUCA-D: Llenar datos para DUCA - D (aplica para el comercio de mercancías con terceros países fuera de la región de Centroamérica).

PASO 4: DUCA-F: Llenar datos para DUCA - F (aplica para el comercio de mercancías originarias de la región centroamericana).

PASO 5: Ingresar en el sistema la documentación relacionada con la gestión, debido a que hay productos que requieren permisos especiales para su exportación. (Referirse a estos requisitos no tributarios dentro de esta Guía).

Para adjuntar la documentación se debe especificar en cada campo el tipo de documento y luego se anexa siguiendo las respectivas indicaciones.

PASO 6: Se envía la solicitud por medio de CENTREX. Usted puede revisar el estado de solicitud para monitorear la pre-autorización, autorización u observaciones a la misma.

PASO 7: El sistema valida la información ingresada (si está incorrecta aplica pasos 8, 9 y 10. Si la información es correcta se realiza el paso 11).

PASO 8: Si la información esta incorrecta el sistema notifica al exportador y muestra el motivo del rechazo.

PASO 9: El usuario / exportador ingresa al sistema para modificar la solicitud.

PASO 10: El exportador / usuario corrige el dato incorrecto y envía la solicitud nuevamente a través del sistema.

PASO 11: El sistema autoriza la solicitud.

PASO 12: El usuario / exportador se debe presentar a la Aduana con los documentos para exportar, siendo los siguientes:

- a) Licencias, permisos especiales y/o certificados.
- b) Declaración de Exportación.
- c) Certificado de origen.
- d) Factura comercial.
- e) DUCA F, T o D.
- f) Documentos de transporte: Conocimiento de embarque, carta de porte, guía aérea u otro documento equivalente.

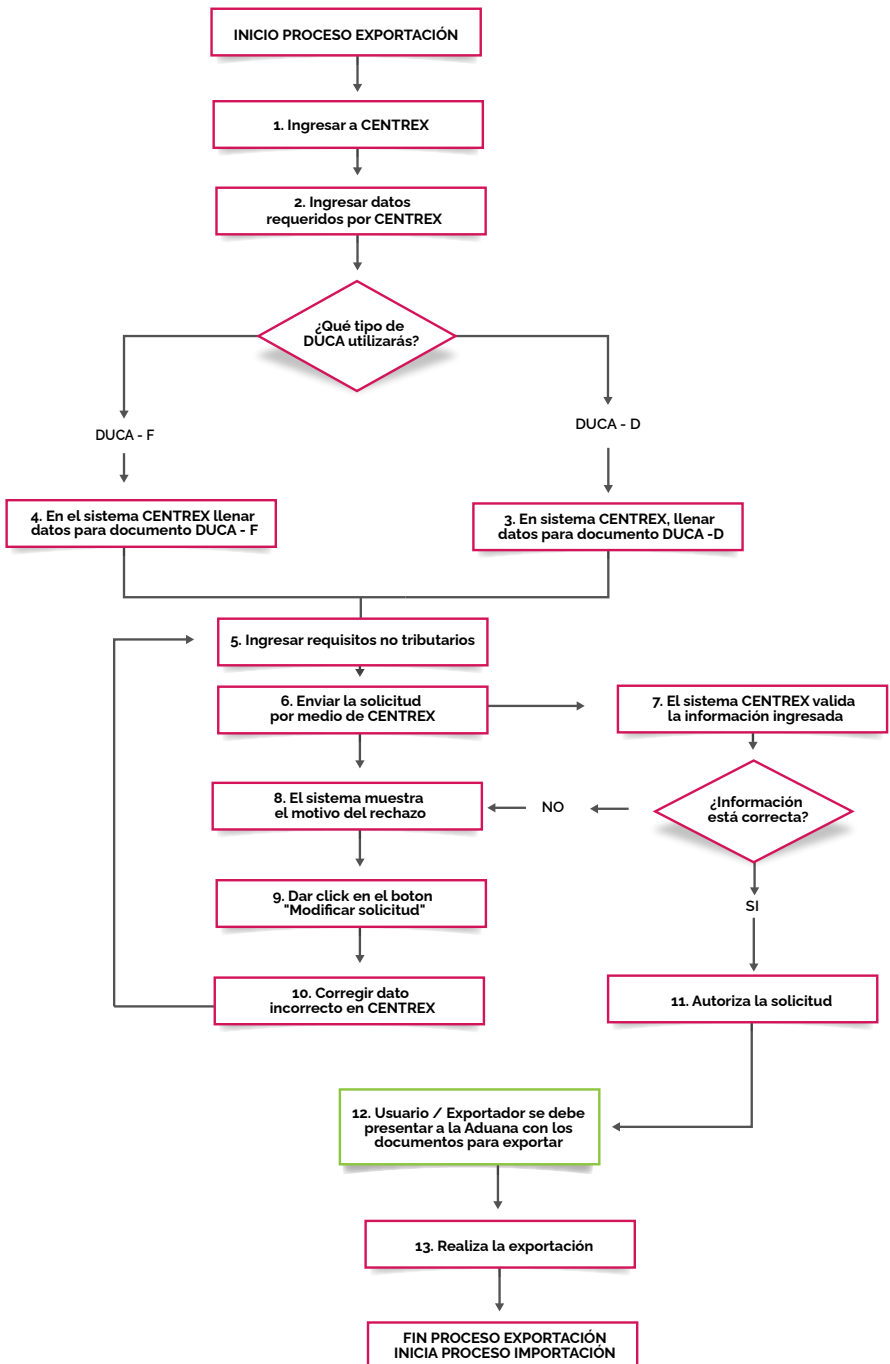
PASO 13: se realiza la exportación.

El acceso a la página de CENTREX puedes obtenerlo a través del siguiente enlace:

 <https://seceh.centrex.hn/>



¿Cuál es el proceso que debes seguir para exportar tu producto?





10. Instituciones de apoyo

SENPRENDE exporta

El Servicio Nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios juega un papel importante en el apoyo a las MIPYMES en Honduras, especialmente en el ámbito de las exportaciones. La institución ofrece una amplia gama de servicios estructurados en cuatro grandes áreas: asistencia técnica, formalización, servicios financieros y acceso a mercados.

Asistencia Técnica

Colabora en el proceso a desarrollar el plan de negocios, maximizar la calidad y el impacto del proyecto mediante el apoyo de administración, gestión y el aumento de la capacidad del negocio o empresa.

Beneficios para las MIPYMES en Exportaciones:

- **Capacitación Empresarial:** Mejora la gestión y planificación estratégica, fortaleciendo la capacidad de las empresas para competir en mercados internacionales.
- **Asesoramiento Técnico:** Optimiza procesos productivos y adopta tecnologías avanzadas, aumentando la eficiencia y calidad de los productos destinados a la exportación.
- **Consultorías Especializadas:** Asegura el cumplimiento de normativas internacionales y estándares de calidad, facilitando el acceso a nuevos mercados y aumentando la competitividad global.

Enlace:  https://senprende.hn/?page_id=7642

Formalización

Tiene como objetivo principal realizar los trámites necesarios para legalizar tu empresa o negocio y que te incorpores a la economía formal. A demás, brindamos capacitación técnica para la formalización y legalización de empresas mercantiles y empresas del sector social de la economía.

Beneficios para las MIPYMES en Exportaciones:

- **Asesoría Legal y Administrativa:** Facilita la creación y registro formal de empresas, asegurando el cumplimiento de normativas y estructuras legales para operar internacionalmente.
- **Tramitación de Permisos y Licencias:** Simplifica la obtención de permisos y licencias necesarios, agilizando los procesos administrativos y reduciendo barreras burocráticas para la exportación.
- **Promoción de la Cultura de Formalidad:** Incentiva la formalización empresarial, proporcionando acceso a beneficios y programas de apoyo gubernamentales, mejorando la credibilidad y confianza en mercados extranjeros.

Enlace:  https://senprende.hn/?page_id=12120

Acceso a Mercados

La vinculación a mercados tiene la finalidad de potencializar la generación de oportunidades de mercados en el entorno Nacional como Internacional, convirtiéndonos en un ente focalizador de apoyo técnico integral a Emprendedores, Mipymes y Empresas del Sector Social de la Economía (SSE) en Honduras.

Beneficios para las MIPYMES en Exportaciones:

- **Participación en Ferias y Exposiciones:** Proporciona visibilidad en eventos comerciales nacionales e internacionales, facilitando la conexión con compradores y socios potenciales.
- **Red de Contactos y Alianzas:** Establece vínculos con distribuidores y compradores, promoviendo la creación de alianzas estratégicas y expandiendo la red comercial.
- **Asesoría en Comercio Internacional:** Ofrece orientación sobre normativas y estrategias de mercado, ayudando a las empresas a navegar los requisitos legales y logísticos de la exportación.
- **Inteligencia de Mercados:** Proporciona estudios de mercado y análisis de tendencias, identificando oportunidades de exportación y ajustando estrategias para maximizar el éxito en mercados extranjeros.

Enlace:  https://senprende.hn/?page_id=7657

Financiamiento

Encargados de vincular productos y servicios financieros con fondos de capital de riesgo, con el fin de reconstruir el historial crediticio de personas o empresas que no tienen acceso al sistema financiero nacional. Realizar las alianzas estratégicas para brindar los fondos para el acceso financiero.

- Crédito escalonado
- Crédito MIPYME
- Crédito Agrícola
- Cadenas Productivas
- Crédito Salud
- Credi Mujer

Beneficios para las MIPYMES en Exportaciones:

- **Créditos y Microcréditos:** Ofrece líneas de crédito accesibles y microcréditos para capital de trabajo, facilitando la expansión y preparación para la exportación.
- **Capacitación Financiera:** Brinda educación sobre gestión financiera y planificación, ayudando a las MIPYMES a manejar sus recursos de manera efectiva y a preparar planes financieros sólidos para las actividades de exportación.

Enlace:  https://senprende.hn/?page_id=7649

Institución	Enlace
Servicio nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios (SENPRENDE)	https://senprende.com/
Mi Empresa en Línea	https://www.miempresaenlinea.org/
Agencia de Regulación Sanitaria (ARSA)	https://arsa.gob.hn/
Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG)	https://sag.gob.hn/
Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA)	https://senasa.gob.hn/
Secretaría de Salud	https://salud.gob.hn/sshome/
Centro de Trámites de Exportación (CENTREX)	https://seceh.centrex.hn/
Banco Central de Honduras (BCH)	https://www.bch.hn/
Administración Aduanera de Honduras	https://www.aduanas.gob.hn/
Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT)	https://www.cciit.hn/
Asociación Nacional de Industriales (ANDI)	https://www.andi.hn/
Servicio de Administración de Rentas (SAR)	https://www.sar.gob.hn/
Empresa de Correo de Honduras	https://honducor.gob.hn/
Secretaría de Desarrollo Económico (SDE)	https://sde.gob.hn/
CDE MIPYME Región Occidente	https://cdemipymeroc.org/index.html
CDE MIPYME Región Lempa	https://cdemipymerl.org/
Sistema Nacional de la Calidad (SNC)	https://sde.gob.hn/sistema-nacional-de-la-calidad/



Empoderamiento Económico de las Mujeres