



Gobierno de Reconciliación  
y Unidad Nacional  
*El Pueblo, Presidente!*



**NICARAGUA  
CREATIVA**



# GUÍA DEL EMPRENDEDOR



# Presentación

La dinámica económica que Nicaragua ha sostenido en los últimos 13 años, ha permitido un alto incremento en el surgimiento de los emprendimientos a nivel nacional. Las condiciones y el acompañamiento que ofrece el Gobierno de Nicaragua han sido determinantes en la creación de nuevos modelos de negocios cuyas ofertas de bienes y servicios aportan a la generación de ingresos, puestos de trabajo y desarrollo local.

En virtud de continuar acompañando a los emprendedores de nuestro país y facilitando las gestiones para su desarrollo; el Gobierno de Nicaragua a través de las instituciones de la Comisión Nacional de Economía Creativa, que forman parte del ecosistema de emprendimiento, presentamos la **Guía del Emprendedor**, la cual ofrece una ruta sugerida de pasos para desarrollar las ideas de modelos de negocios y emprendimientos. Asimismo, promover en los emprendedores la opción por la formalización para gozar de las ventajas y beneficios que ofrecen las leyes, políticas y programas para acelerar su crecimiento y desarrollo.

Este documento informativo se concibe, entonces, como el primer instrumento de orientación para la creación de una nueva generación de empresas de diversas categorías que estimulará el modelo de la economía creativa, familiar, comunitaria, cooperativa y asociativa que impulsa el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional.

# Contenido

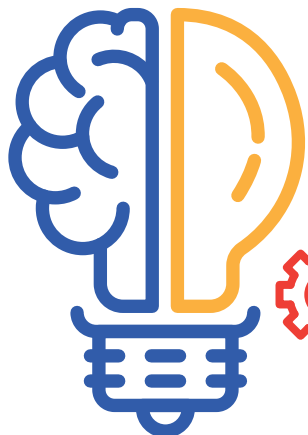
<b>Unidad I:</b> La idea	1
<b>Unidad II:</b> Plan de negocios	3
<b>Unidad III:</b> Formalización	16
<b>Unidad IV:</b> Exportaciones	34



# UNIDAD I: La Idea

**“Hay una fuerza motriz, más poderosa que el vapor,  
la electricidad y la energía atómica: la Voluntad”.**

Albert Einstein



## ► Tengo una idea de negocio, ¿Cómo inicio?

El conocimiento es una herramienta poderosa para generar un negocio exitoso. Debes analizar tus capacidades e identificar cuál es tu potencial.

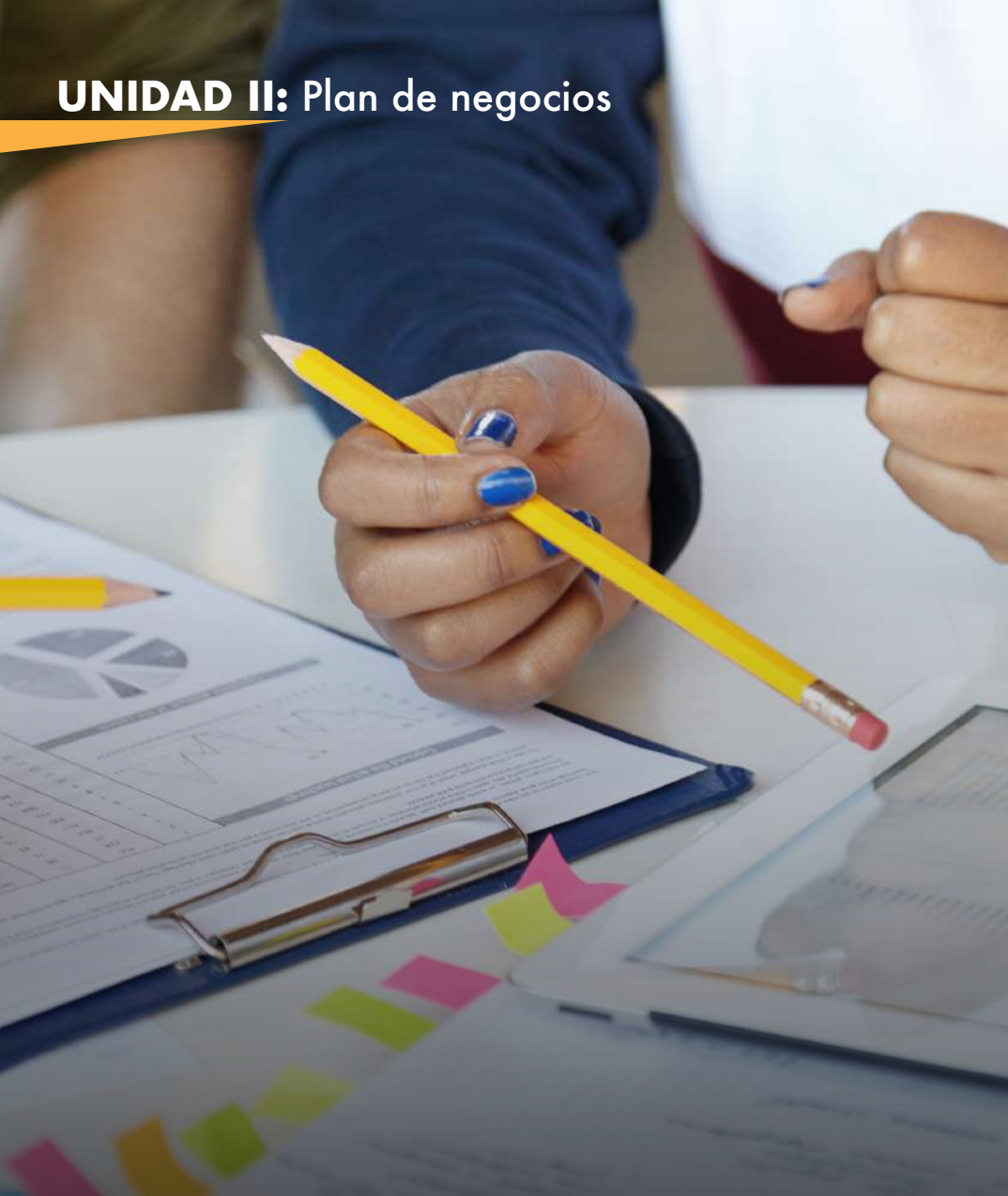
Es por ello que te brindamos un paso a paso para desarrollar tu idea de negocios.

- **Paso 1:** Aprovecha tus conocimientos y habilidades para identificar una necesidad que tú puedas resolver.
- **Paso 2:** Pierde el miedo, eso te ayudará a identificar que exactamente es lo que quieres vender, quien lo va a comprar, que necesidad vas a resolver en tu comunidad.
- **Paso 3:** Elabora un sondeo de mercado, eso lo realizas haciendo consultas a tus clientes potenciales, tales como ¿Cuánto están dispuestos a pagar por nuestros productos? ¿Con cuánta frecuencia podrían comprarlo? ¿Qué presentaciones según el producto le interesa más? Estas preguntas las realizas según tu propuesta de valor.
- **Paso 4:** Has una lista con lo que cuentas para iniciar tu negocio, si es una tienda física, el mobiliario y herramientas que vayas a utilizar, si es un negocio digital, los productos, el alcance y la red social en que te vas a proyectar.
- **Paso 5:** No temas al fracaso, no es lo mismo perder el miedo, a pensar que vas a fracasar, por eso más que nadie debes estar seguro de la calidad de tu producto.
- **Paso 6:** Perseverancia ante todo es la clave y la responsabilidad de brindar una respuesta con valor a tus clientes.  
Ejemplo: Si ofreces una cantidad específica de tu producto, color o tamaño, debes de cumplirla.
- **Paso 7:** ¿Cómo me voy a financiar? Esta es una de preguntas que se hacen con mayor temor los emprendedores, es por eso que te recomendamos elaborar tu plan de negocios para poder tener acceso a otro tipo de programas o financieras con respaldo.

Evita caer en manos de persona usureras.



## UNIDAD II: Plan de negocios

A close-up photograph of a person's hand holding a yellow pencil, poised over a business plan document. The document features a pie chart, a line graph, and several colorful sticky notes (pink, yellow, green). The person is wearing a dark blue long-sleeved shirt. The background is slightly blurred, showing another person's hand and a white shirt. The overall scene suggests a collaborative work environment focused on business planning.

**“Deja de esperar que las cosas pasen,  
salí y haz que pasen...”**

Anónimo



### ► ¿Qué es un plan de negocio?

El plan de negocios es la pieza fundamental que garantiza el óptimo funcionamiento de tu empresa, por ello es imprescindible que lo desarrolles de la manera más efectiva posible.

El primer paso para hacer o actualizar el plan de negocios de tu empresa es analizar a detalle su situación, pues de ello depende la nueva dirección que tomará. Entre las herramientas que puedes utilizar para dicho análisis se encuentran: Matriz FODA, análisis PESTEL, Lienzo de Canva, Design Thinking, Lean Startup, por mencionar algunos. En él se describe la idea de negocios que deseas emprender, así como los objetivos a alcanzar y las estrategias que se emplearán para alcanzarlos.

### ► ¿Para qué me sirve?

Te permitirá analizar detalladamente la idea de negocio, examinando tanto la viabilidad técnica, como la económica y financiera. Igualmente, se describirán los procedimientos, estrategias y demás actuaciones para que la idea de negocio pueda convertirse en un negocio real.

El plan de negocio te ayudará a reducir riesgos, podrás anticiparte a los problemas y aprovechar las oportunidades. Te permitirá tener un mejor control, con un plan de negocios bien estructurado podrás atraer a potenciales inversionistas y demostrarles que tu idea de negocio es seria y está bien sustentada, y con ello obtener financiamiento.





### ► **¿Cuáles son mis objetivos?**

Un objetivo es la finalidad de una acción. Debe contener una descripción precisa de esa situación futura a la que queremos llegar, es decir, redactar de forma clara pero completa cómo es ese resultado al que queremos llegar, estableciendo los parámetros de tiempo y cuantificación del objetivo.

Los objetivos deberían implicar resultados observables (apreciables o medibles) y posibles de evaluar. Debes contar con un objetivo general y con objetivos específicos.

Un objetivo general es una idea de lo que se quiere lograr con el proyecto, o sea, para qué lo realizamos.

Un objetivo específico es una idea de las actividades que se quieren desarrollar dentro del proyecto. Estos objetivos tienen que ser más simples, más claros. Los mismos nos ayudarán a plantearnos las acciones o actividades que debemos seguir para alcanzar lo que nos proponemos con nuestro proyecto.

### ► **¿En cuánto tiempo me propongo lograrlo?**

Importante determinar acciones que se desarrollarán para llevar a cabo el emprendimiento. Es decir, definir un plan de actividades que organizará y permitirá crear el cronograma, el presupuesto y el calendario de inversiones.

## Información del Emprendimiento.

### ► ¿Cómo tiene que ser el nombre de mi marca?

Hay que tener especial cuidado en la elección del nombre de la marca, pues no puede cambiarse de un día para otro. Además, una vez establecido en la mente de las personas es muy complicado y costoso modificarlo.

La marca es un nombre o palabra, que puede ir acompañado por un símbolo, que identifica los bienes o servicios de un emprendimiento y los diferencia de su competencia.

### ► ¿Qué debo tener en cuenta a la hora del diseño de mi marca?

Simplicidad, el principal elemento de los mejores logos es su simplicidad. “Una buena forma de pensar en términos de simplicidad es analizar cuántas piezas en movimiento hay en el logo”.

Consistencia de marca, tu logo comunicará a los clientes sobre tu marca, por lo que debes asegurarte de que el diseño concuerde con el mensaje de tu empresa.

Hazlo memorable, esto significa que crees un logo que sea fácil de recordar para los consumidores. Tu logo debe “ayudar a recordarles que existes y por qué existes”.

Hazlo increíble, este elemento es el que hace que tu logo destaque y te ayude a diferenciarte de la competencia.

Evalúalo en el mercado, finalmente, si no confías en tus instintos al diseñar tu logo has un estudio de mercado. Esto puedes hacerlo a través de internet y en redes sociales, simplemente preguntando a la gente. El punto es no asumir que tú logo es genial. Antes de imprimir tus tarjetas de presentación, obtén retroalimentación acerca de si tu logotipo dice lo que quieres que diga.



### ► ¿Es producto o servicio?

Claramente, debes definir si lo que piensas hacer es un producto o es un servicio, considerando que el producto es un bien físico, un objeto que atravésó por diferentes estados para convertirse en lo que quieres.

Por ejemplo, la producción de panificación. Mientras que un servicio constituye la actividad de servir, de hacer algo por o para otra persona. Por ejemplo, el servicio de peluquería.

Puede que quieras, también, hacer las dos cosas: ofrecer un producto y brindar un servicio. Un claro ejemplo es el del emprendimiento que hace muebles a la medida, su producto es el mueble y el servicio es hacerlo para un cliente en particular. Se fabrica, se elabora el producto y, posteriormente, el emprendimiento lo instala en el domicilio, cumpliendo el servicio de colocación. Entonces, se fabricó el producto y se prestó un servicio.

### ► Misión

Es importante que todo negocio cuente con una misión, ya que esto les permite tener claro los objetivos generales y principios de trabajos para avanzar en el desarrollo del mismo.

En el plan de negocios, la misión se planteará a corto tiempo, tomando en cuenta el motivo, propósito, fin o razón de ser del negocio, el cual se define por lo que se pretende cumplir y los beneficios de los servicios y/o productos ofrecidos. Para estructurar la misión, se deben plantear respuesta a las siguientes interrogantes:

¿Qué hacemos? ¿Cuál es nuestro negocio?, ¿A qué nos dedicamos?

¿Cuál es nuestra razón de ser?

¿Cuál es nuestra labor o actividad en el mercado?

¿Quién es nuestro público objetivo?, ¿Hacia quiénes va dirigido mi producto?

¿Cuál es nuestro ámbito geográfico de acción?, ¿Cuál es nuestra ventaja competitiva?, ¿Qué nos diferencia de nuestros competidores?

Ejemplo: Nuestra Misión es elaborar artesanías de calidad para gustos exigentes a precios justos para nuestros clientes.

### ► Visión

De igual manera en el plan de negocio debe incorporar la visión del negocio y la posición estratégica que desea tener a futuro (metas). Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, puesto que la propuesta de visión tiene un carácter inspirador y motivador. Es importante considerar cómo ves la prosperidad de tu emprendimiento en 10 o 15 años.

Para describir la visión de tu plan, puedes apoyarte dando respuesta a las siguientes interrogantes:

¿Qué queremos lograr?

¿Dónde quiero estar en el futuro?

¿Cómo asegurarme de llegar ahí?

¿Cuánto tiempo me va a costar llegar?

¿Para quién lo haré?

¿A quién más quiero llegar? (Ampliación de la zona de actuación).

### ► Valores

Los valores son principios éticos sobre los que se sustenta el quehacer y particularidad del funcionamiento del negocio, para plantearlos se considerarían las preguntas:

¿Qué queremos lograr?

¿Cómo somos?

¿En qué creemos?

¿Cómo queremos ser recordados o reconocidos?

Un aspecto importante para describir los valores, que permitirá crecer en el negocio y obtener mayores ganancias, es tomar en cuenta las características de los emprendedores:



**Creativos**



**Honestos**



**Transparentes**



**Ser prudentes**



**Audaces**



**Asumen riesgos**

## ► Elabora tu FODA

Lo que buscas con el análisis FODA, es potenciar las fortalezas, aprovechar las oportunidades, reducir o eliminar las debilidades y neutralizar las amenazas.



A la hora de determinar tus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas deberías hacerte las siguientes preguntas:

### **Fortalezas**

¿Qué cosas son las que haces muy bien? ¿Por qué?

### **Debilidades**

¿Qué cosas son las que no haces bien, incluso peor que otros?

¿Cuáles son las razones detrás de los problemas existentes?

¿Los defectos vienen de la mano de insuficientes recursos o de una mala asignación de los mismos?

### **Oportunidades**

¿El mercado en el que va a operar tu emprendimiento está en crecimiento?

¿Los productos o servicios que vas a ofrecer satisfacen tendencias de consumo, o podrían adaptarse para hacerlo?

¿Existen nuevas tecnologías o cambios en el marco regulatorio que tu emprendimiento pueda aprovechar?

### **Amenazas**

¿Qué cosas hacen mejor los competidores de tu emprendimiento?

¿Qué obstáculos legales, impositivos o normativos puede enfrentar tu negocio?

¿Existen nuevas tecnologías o modas de consumo que amenacen el futuro de tus productos o servicios?

### ► ¿A quién le vendo? Clientes

Los clientes son aquellas personas, emprendimientos u organizaciones que comprarán nuestros productos.

#### Tenemos que analizarlos:

- ¿Qué necesidades tienen: para satisfacerla con nuestro producto o servicio.
- ¿Qué gustos y hábitos tienen: para saber si nuestro producto o servicio está adecuado a él.
- ¿Dónde viven, trabajan y estudian: para que el acceso a ellos sea lo más directo posible.
- Si están agrupados: muchas veces sin darnos cuenta podemos estar ofreciendo nuestros productos a alguna institución que agrupe a nuestros potenciales clientes.
- ¿Qué ingresos tienen: para saber qué posibilidades reales tienen de comprar nuestros productos.
- Si el mercado está en crecimiento: para conocer si podemos insertar nuestro producto y ver en qué medida pueden incrementarse nuestras futuras ventas.
- Que debemos conocer de nuestros potenciales clientes:

Necesidades - Gustos - Costumbres - Hábitos de compras - Edad - Nivel de ingresos - Preferencias - Otras características o pautas culturales

### ► ¿A quién le compro? Proveedores.

Los proveedores son aquellos que nos suministran los bienes y/o servicios para llevar a cabo nuestro emprendimiento.

Elegir un buen proveedor no siempre implica escoger aquel que nos ofrece el mejor precio. También tenemos que evaluar, el que mejor soluciones nos brinda. Es conveniente analizar su localización.

### ► ¿Quién más lo hace? Competencia.

Son aquellos emprendimientos que actualmente ofrecen o podrían ofrecer en el futuro el mismo tipo de producto y/o servicio que tú. El competidor no es el enemigo, ya que puede ser una fuente de aprendizaje.



► **Es útil saber la siguiente información sobre nuestros competidores:**

- ¿Dónde están ubicados?
- ¿Quiénes son sus clientes?, ¿Cómo y por qué compran sus productos?
- ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades?
- ¿Cuáles son sus estrategias de marketing, es decir, de publicidad de sus productos y/o servicios?
- ¿Quiénes son sus proveedores?
- ¿Qué canales de distribución utilizan?
- ¿Cómo es la calidad de sus productos?
- ¿Qué precios manejan?

► **Organización y dirección del emprendimiento**

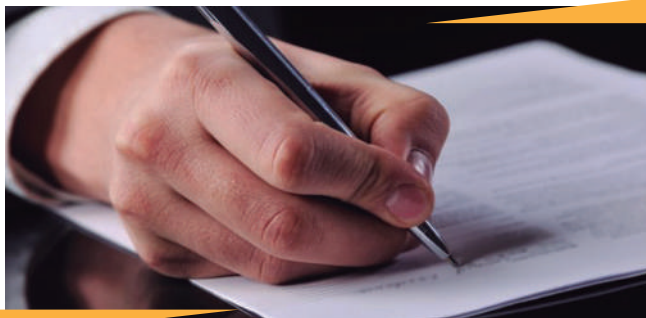
**Individual:** Tienes que tener en cuenta que debes asumir todas las responsabilidades y funciones para que tu negocio se desarrolle y prospere.

**Grupo:** Colaboradores o socios (y si son familiares o amigos de mutua confianza y con capacidades sería lo ideal).

En ambas situaciones hay funciones que se tienen que asumir, sea individualmente o en grupo, y estas son las principales:

- a) Tiene que haber una persona que dirija y se responsabilice por cómo funciona el emprendimiento (gerencia).
- b) Una persona responsable de buscar y administrar el dinero para que el emprendimiento comience a producir y lograr utilidades (finanzas).
- c) Alguien encargado de conseguir la materia prima y los insumos para ir elaborando el producto o servicio, y su posterior almacenaje (producción).
- d) Otra persona que tenga la capacidad de relacionarse con los clientes y abrir mercado al producto o servicio (ventas).





### ► Principios de la administración del emprendimiento.

- **El principio de orden y disciplina:** Se fundamenta en que cada persona en su cargo, tiene la responsabilidad de hacer de la mejor manera posible la función que le corresponde y así mismo guiar a su equipo (en caso de tenerlo).

- **El principio de unidad de dirección:** Teniendo como dirección y base la visión y misión del emprendimiento (hacia donde se dirige el negocio) cada uno de los miembros de la empresa deben apoyarse y respetarse en función de lograr entre todos que el emprendimiento crezca y se desarrolle.

Las funciones y actividades específicas que cumplan en conjunto como equipo, deben lograrse con armonía y respeto.

### ► ¿Cómo organizar nuestro emprendimiento?

La base de todo emprendimiento debe ser la organización. Organizarse no es fácil y lleva tiempo. Pero sin estar organización, será imposible obtener resultados óptimos. El pilar de esta organización, es la elaboración de un plan de negocios bien estructurado, donde se defina el proceso productivo y las asignaciones de cada proceso.

El plan de negocios está intrínsecamente relacionado con la anticipación de la toma de decisiones y la forma de llevar a cabo el proyecto emprendedor.

Muchas veces, aunque creamos tener muy en claro que es lo queremos y cómo lograrlo, no es suficiente si no documentamos (establecer por escrito) aquello que tenemos en mente.

### ► **Análisis financieros**

En esta sección se deberá de incorporar la información relacionada a las ventas de emprendimiento.

El análisis financiero nos permite analizar la información contable del emprendimiento para obtener una visión objetiva acerca de su situación actual y cómo se espera que esta evolucione en el futuro.

Se definirá el tipo de producto vendido o servicio brindado, el precio en córdobas de cada uno de los productos o servicios, si las ventas son en unidades, libras, quintales, metros, litros o bidones, cantidad de productos elaborados en el mes, si las ventas son de contado o al crédito.

En esta sección financiera deberá incorporar información económica del negocio.

### ► **Gastos o costos.**

Son todas las salidas de dinero necesarias para producir y comercializar los productos. El costo total de un producto o servicio está formado por costos fijos y variables:

**Costos fijos:** son los necesarios para que el emprendimiento pueda funcionar. Estos costos son los que no varían (o varían muy poco) ante un aumento o disminución de las unidades producidas y vendidas.

**Costos variables:** son aquellos que cambian ante un aumento o disminución de las unidades producidas, los servicios brindados y las ventas de un negocio.



### ► **Determinación del precio.**

El precio es el valor en dinero que tiene un bien o un servicio. Para fijar correctamente el precio tendremos en cuenta algunos puntos:

- El objetivo que perseguiremos con el precio a fijar.
- Analizar el comportamiento de la demanda ante cambios en los precios.
- Análisis de la competencia.

Es importante que estemos alertas a los cambios que existan en alguno de estos componentes, para poder adecuar rápidamente el precio a las necesidades de nuestro emprendimiento.

### ► **Estado de Resultado**

Es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado el emprendimiento en un periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones.

En el estado de resultados, se identifican los ingresos obtenidos por las ventas, ya sea al contado o al crédito, así como los costos y gastos, lo cual es necesario identificar, para calcular la ganancia del negocio en un periodo determinado.

### ► **La estructura de un estado de resultados**

Las principales cuentas del estado de resultados son las siguientes:

**Ventas:** Este dato es el primero que aparece en el estado de resultados, debe corresponder a los ingresos por ventas en un periodo determinado.

**Costo de ventas:** Este concepto se refiere a la cantidad que le costó al emprendimiento producir el artículo que está vendiendo.

**Utilidad o margen bruto:** Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas.

**Gastos de operación:** En este rubro se incluyen todos aquellos gastos que están directamente involucrados con el funcionamiento del emprendimiento. Algunos ejemplos son: los servicios como luz, agua, renta, salarios, etc.

**Utilidad sobre flujo:** Es un indicador financiero que mide las ganancias o utilidad que obtiene sin tomar en cuenta los gastos financieros, impuestos y otros gastos contables que no implican una salida de dinero real.

### ► Plan de Inversión

En el plan de inversión, se detalla la utilización del financiamiento, es decir en que vamos a invertir el dinero, producto de un crédito. En él se describen todos los requerimientos que el emprendimiento va a necesitar para su puesta en marcha.

Equipos y Herramientas  
 Mobiliario  
 Materia Prima  
 Infraestructura  
 Indumentaria



El Gobierno de Nicaragua brinda acompañamiento a los emprendimientos en sus diferentes etapas de desarrollo, a través de capacitaciones, realización de ferias locales y temáticas, así como programas de aceleración a través de las plataformas que impulsa el modelo de Economía Creativa tales como: EXPOPYME, Nicaragua Emprende, Nicaragua Fuerza Bendita, Nicaragua Diseña, Hackathon, Cyber Monday, Emprendimientos en el Campo, Negocios Digitales y el Programa de Acompañamiento y Aceleración de Negocios (PROSPERA).



NICARAGUA  
 EMPRENDE



<hackathon/>  
 Nicaragua



PROSPERA  
 PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO Y ACCELERACIÓN DE NEGOCIOS

## UNIDAD III: Formalización



**“El éxito llega para todos aquellos que  
están ocupados buscándolo”**

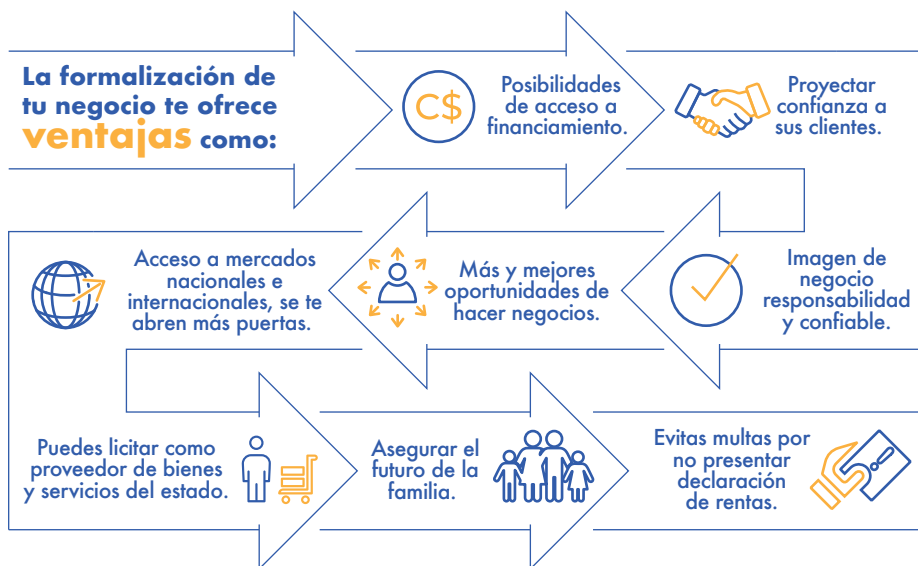
Henry Thoreau





**i**

Es importante que la pequeña y mediana empresa este formalizada, porque esto le permite tener acceso a todos los programas, derechos e incentivos que la LEY DE PROMOCIÓN, FOMENTO Y DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (LEY MIPYME - N° 645) y el estado otorgan para su desarrollo.



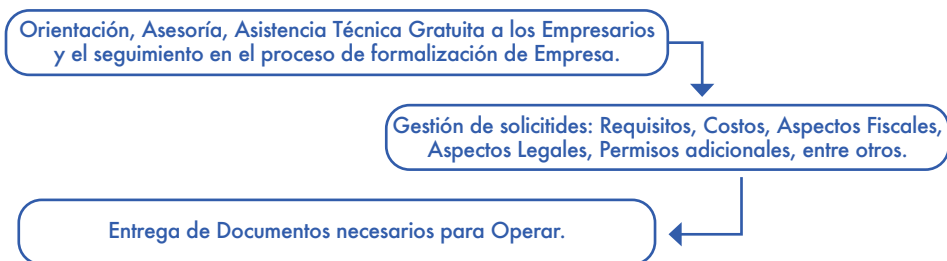
### ► Beneficio de estar formalizado para los negocios

- Acceso a beneficios fiscales de acuerdo a la lista taxativa.
- Las exportaciones de bienes de producción nacional o servicios prestados al exterior se le aplicara una tasa del 0% de Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Puede aplicar un crédito tributario a los anticipos o IR anual con previo aval de la administración tributaria en un monto equivalente al 1.5% del valor FOB de las exportaciones.
- Al realizar inscripción ante INSS y Ministerio del Trabajo, se aplica el salario mínimo para MIPYME.
- Acceso a los programas y proyectos impulsados por nuestro buen gobierno. Oportunidad de participar de ferias y ruedas de negocios y eventos a nivel internacional.



### ► ¿Dónde iniciamos el proceso de formalización de nuestro negocio?

**VUI:** La ventanilla única de inversiones es un centro de formalización empresarial, donde puedes dirigirte para inscribir tu negocio bajo la modalidad de régimen general persona natural y régimen general persona jurídica.

### ► ¿Qué servicios puedes encontrar en la Ventanilla Única de Inversiones VUI?



► ¿Cuáles son los pasos y los tiempos para el proceso de formalización de tu negocio a través de la VUI? A continuación te sugerimos los siguientes pasos:

- Paso 1**  **Ventanilla Única de Inversiones (VUI)**  
24 horas: Trámites Agilizados.  
5 días: Trámites Ordinarios.
- Paso 2**  **Dirección General de Ingresos (DGI)**  
8 días: Entrega de RUC para trámites jurídicos. 1/2 día: Entrega de RUC y DUR para trámites persona natural.
- Paso 3**  **Alcaldía Municipal**  
Tiempo estimado de la gestión: 5 días.

Todas estas gestiones se pueden realizar a través de la VUI en el siguiente enlace:

[www.vui.mific.gob.ni](http://www.vui.mific.gob.ni)

► ¿Cuáles son los sectores económicos que se atienden en la VUI?

- Importación y exportación de productos varios.
- Construcción.
- Consultoría.
- Actividades Inmobiliarias.
- Otras actividades empresariales.
- Registro de Inversión Extranjera.

Estas ventanillas físicas las puedes encontrar en los departamentos de: Managua, Rivas, Masaya, Estelí, Matagalpa, León, Chinandega y Juigalpa.

### ► Registro Mercantil de Managua RMM.

En el caso de las empresas que han optado por constituirse mediante sociedades mercantiles, bajo las modalidades establecidas por el Código de Comercio de Nicaragua, las empresas deben elaborar sus estatutos y actas constitutivas ante un Notario Público Autorizado y registrar comercialmente la entidad en el Registro Mercantil, siendo una condición necesaria para proceder con la gestión de RUM, RUC y Matricula Municipal.

#### ¿Qué debo de presentar?

- Estatutos y actas constitutivas.
- Solicitud como comerciante bajo el formato establecido.
- Fotocopias de cédulas.
- Libros contables de la empresa.
- En el caso de las sociedades anónimas, deben de presentar los libros de diario, mayor, actas y acciones.
- Si es una Compañía limitada, libros de diario, mayor y actas. (Si la gestión es realizada por terceras personas, deberá presentar un poder general de administración e inscribirlo)
- Pagos de aranceles estipulados por ley.

#### **IMPORTANTE:**

Se debe tener en cuenta que para la realización cualquier trámite, debemos portar en todo momento el documento oficial de identidad. (Cedula de Identificación Ciudadana).

### Inscripción persona natural (cuota fija y regimen general)

#### Administración de renta.

#### **RUC, (Registro Único de Contribuyente)**

Acude a la Administración de Rentas más cercana al domicilio donde realizará su actividad económica, presentando los siguientes Requisitos:

#### **Persona Natural (CUOTA FIJA):**

1. Tener la edad de 18 años cumplidos.
2. Documento de identificación ciudadana:
  - a) Nacionales: Cédula de Identidad Ciudadana, de acuerdo a lo establecido en el literal f) del artículo 4, de la Ley N° 152 Ley de Identificación Ciudadana.
  - b) Nacionales residentes en el exterior: Pasaporte y/o Cédula de Residencia en el extranjero, en base al artículo 1 de la Ley N° 514 Ley de Reforma a la Ley N° 152, Ley de Identificación Ciudadana.

**c) Extranjeros:** Pasaporte extendido por la autoridad competente de su país de nacionalidad, de conformidad a lo establecido en Artos. 87, 89 y 213 de la Ley N° 761, Ley General de Migración y Extranjería; Arto. 65, inciso 2 y Arto. 69, inciso 1.3 de su reglamento. La Cédula de residencia permanente condición 1 (A TRABAJAR) queda de manera opcional, o sea si la persona solicita que la inscriban con dicho documento.

### **3. Documentos para hacer constar el Domicilio Fiscal:**

Debe presentar al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, energía eléctrica, teléfono o contrato de arriendo del inmueble. Si la factura no está a su nombre, debe adjuntarle constancia de la persona que aparece reflejada en la misma.

**4.** En caso de ser una tercera persona quien realiza el trámite, la representación deberá ser mediante un escrito simple.

## **Persona Natural (RÉGIMEN GENERAL):**

**1.** Tener la edad de 18 años cumplidos.

**2.** Documento de identificación ciudadana:

**a)** Nacionales: Cédula de Identidad Ciudadana, de acuerdo a lo establecido en el literal f) del artículo 4, de la Ley N° 152 Ley de Identificación Ciudadana.

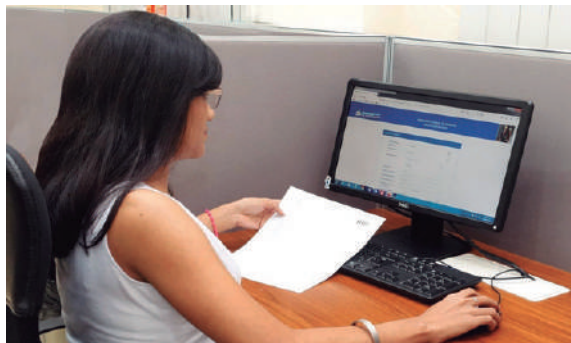
**b)** Nacionales residentes en el exterior: Pasaporte y/o Cédula de Residencia en el extranjero, en base al artículo 1 de la Ley N° 514 Ley de Reforma a la Ley N° 152, Ley de Identificación Ciudadana.

**c)** Extranjeros: Pasaporte extendido por la autoridad competente de su país de nacionalidad, de conformidad a lo establecido en Artos. 87, 89 y 213 de la Ley N° 761, Ley General de Migración y Extranjería; Arto. 65, inciso 2 y Arto. 69, inciso 1.3 de su reglamento. La Cédula de residencia permanente condición 1 (A TRABAJAR) queda de manera opcional, o sea si la persona solicita que la inscriban con dicho documento.

**3.** Documentos para hacer constar el Domicilio Fiscal:

Al menos una de las siguientes facturas de servicios básicos: agua, luz, teléfono o contrato de arriendo del inmueble. En caso de que las facturas mencionadas no estén a nombre del solicitante, debe presentar "Declaración Notarial", indicando las generales de ley (nombre, estado civil, oficio, dirección domiciliar, dirección del negocio o empresa y la dirección para oír notificaciones).

**4.** Servicios Profesionales: Título o Carta de Egresado, que lo acredita como Técnico o Profesional, emitido por el Instituto Técnico o la Universidad correspondiente, sin perjuicio de que quien no posea estos documentos también están obligados a inscribirse en el Registro Único del Contribuyente (RUC).



Página web: [www.dgi.gob.ni](http://www.dgi.gob.ni)

**5.** En caso de que sea una tercera persona quien realiza el trámite, debe presentar Poder Especial notariado, según lo establecido por el artículo 82 del Código Tributario y Cédula de Identificación Ciudadana.

#### ► Servicio de inscripción en línea 24/7 (persona jurídica)

##### **Personas Jurídicas:**

- Fotocopia certificada del acta constitutiva y sus estatutos, debidamente inscritos en los respectivos libros que lleva el Registro correspondiente.
- Documentos de identificación del Representante Legal de la persona jurídica que se inscribe, así como también, el documento que hace constar su domicilio fiscal, indicados en los numerales 2 y 3 de la Persona Natural Régimen General.
- Los Organismos No Gubernamentales Extranjeros con estatus de Misión Internacional de Cooperación, otorgada por el Ministerio de Relaciones Exteriores y cuyo representante legal es extranjero, deben presentar Certificado de Legalidad, extendido por el Ministerio de Relaciones Exteriores de conformidad con el artículo 70 numeral 5) del Decreto N° 69-2005 Reformas e Incorporaciones al Decreto N° 118-2001, publicado en La Gaceta, Diario Oficial N° 201 del 18 de octubre de 2005.
- Cuando se trate de Convenios de Cooperación entre Instituciones del Estado y Organismos Internacionales, deben presentar para su inscripción en el RUC, fotocopia del Convenio Marco suscrito entre el Organismo Internacional y el Gobierno de Nicaragua.
- En caso de que sea una tercera persona quien realiza el trámite, presentar Poder Especial notariado, según lo establecido por el artículo 82 del Código Tributario y Cédula de Identificación Ciudadana.



**Importante:** Las nuevas cédulas RUC en material PVC, serán revalidadas cada dos años, previa actualización de los datos por parte de los contribuyentes, lo que no implica el cambio de tarjeta PVC. Según aviso número DAC/-55-/10-2017. Publicado en la página WEB de la DGI el 13 de octubre del 2017.

► **¿Cuál es el costo de la inscripción en Dirección General de Ingresos - DGI?**

La Administración Tributaria no aplica ningún arancel, pero si es importante señalar que, para el proceso de la inscripción se completa el formulario DUR (Documento Único de Registro) con el cual simultáneamente se inscribe en DGI, Alcaldía e Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS).

**Matrícula de la Alcaldía**

Cualquier persona, natural o jurídica que realice una actividad económica debe notificar a la alcaldía de su respectivo municipio y solicitar su matrícula. El requerimiento de la matrícula del negocio como usualmente se le conoce, está establecido en los planes de arbitrio municipales, es necesario que el negocio tenga su Registro único de Contribuyente.

► **¿Qué requisitos debe presentar?**

- Original y copia del número RUC.
- Original y Copia de la cédula de identidad.
- Solvencia municipal o boleta de no contribuyente.
- Carta poder (si actúa en representación del contribuyente).
- Especificar el barrio, teléfono y dirección exacta del negocio y del dueño de la actividad.
- Completar el Formulario de apertura de matrícula de cuota fija debidamente.

El valor de la matrícula del negocio se establece según el tipo de actividad económica, entre C\$ 80.00 a C\$ 1,500.00 córdobas.

**Aspecto a tomar en cuenta:** Para las actividades de hoteles, hospedajes, pensiones y similares, bares, restaurantes, venta de licor, billares, casinos, centros de diversión y esparcimientos (tragamonedas, roconolas y actividades afines) deben presentar constancia de la Policía Nacional y permiso de la Dirección General de Medio Ambiente y Urbanismo.

### ► **Licencia Sanitaria**

Si tu negocio es del sector de alimentos, bebidas, farmacéutico o de elaboración de esencias y cosméticos, visita la unidad de salud (Centro de salud - MINSA) más cercana de acuerdo a la ubicación geográfica de tu emprendimiento.

Presenta la solicitud y se te entregara un Formulario de Solicitud de Tramite de Licencia Sanitaria y se programará la inspección del local.

Se procede a realizar la inspección sanitaria, el tiempo aproximado desde que realizo la solicitud, hasta la fecha que se realizará la inspección es de 20 días máximo.

Posterior a la inspección el interesado entrega los siguientes requisitos:

### ► **Matricula de la Alcaldía.**

- Certificación de Inspección de Bomberos.
- Constancia de Fumigación.
- Certificados de Salud (Art 5.2 NTON de la Norma de Manipulación de Alimentos).
- Fotocopia de la cédula, si es persona natural o cédula RUC en caso de ser jurídico.
- Resolución Administrativa emitida por la Policía Nacional. (Los establecimientos que no tengan expendio de bebidas alcohólicas, omitir este requisito).
- Ficha de Inspección Sanitaria.
- Pago de arancel.

Se recepcionan y revisan los requisitos en el Centro de Salud correspondiente, si la documentación está completa y conforme, se le regresa al usuario para que este se dirija al Sistema Local de Atención Integral en Salud (SILAIS) de su Localidad.

El SILAIS correspondiente recepciona y revisa los documentos, se entrega constancia de trámite de la Licencia Sanitaria.

Si la revisión de la documentación es satisfactoria se emite la Licencia Sanitaria, la cual debe estar firmada y sellada por las autoridades competentes.

Se debe tener en cuenta que: Si en la inspección no cumple con la regulación sanitaria, se llega a una negociación con el interesado, para establecer los plazos de cumplimiento de las recomendaciones emitidas por el MINSA.

Conforme los plazos establecidos posteriormente se realizan inspección para verificar el cumplimiento y continuar el procedimiento de trámite de licencia sanitaria.

Si el establecimiento cambia de ubicación deberá solicitarse una nueva Licencia Sanitaria.

Se debe colocar la Licencia Sanitaria en un lugar visible en el establecimiento, para que sea de conocimiento de la población.

**Vigencia:** La Licencia Sanitaria tendrá una vigencia de dos años, renovándola treinta días antes de su fecha de vencimiento.

Los costos estimados en pago de la licencia sanitaria son de C\$ 5,500.00, detallados en C\$500.00 por inspección y C\$5,000 por Licencia.

### ► **Registro Sanitario**

Debes realizar una pre solicitud de tu registro sanitario en línea, <http://wserver.minsa.gob.ni:8091/PreRegSan/>, ahí encontraras el formulario que debes completar con la información de tu producto.

Recibirás una notificación al correo que proporcionas, donde se te indicará la fecha para presentar las muestras del producto a registrar.

Una vez notificada la fecha, deberás acudir al Complejo Nacional de Salud Conchita Palacios, a la Dirección de Alimento.

Debes presentar lo siguiente:

- Licencia Sanitaria vigente.
- Bosquejo de la etiqueta del producto.
- Ficha técnica del producto.
- En el caso de que el producto sea sólido, 3 muestras de 500 gramos cada uno.
- En el caso de que sea líquido 3 muestras de 1 litro cada uno.
- Pago de arancel, C\$ 50.00 córdobas por la pre solicitud, C\$1,500.00 a C\$2,000.00 córdobas por el análisis de laboratorio y C\$500.00 córdobas del Registro Sanitario.

Los resultados de los análisis estarán disponibles en máximo de 20 días, esto se te notifica mediante correo electrónico indicando la fecha para retirar el certificado de libre venta.

## ► SECTOR TURISMO:

Si tú negocio está dirigido al sector Turístico deberás de registrarte ante el **INTUR** presentando los siguientes pasos según licencia:

### Licencia para Empresas de Agencia de Viajes

- Formulario para obtención de Título-Licencia.
- Escritura de constitución de la sociedad (el objeto social deberá estar relacionado a la actividad que solicita) debidamente inscrita en el Registro Mercantil una copia razonada por Notario.
- Poder del representante legal de la empresa (persona natural o jurídica, si aplica), Copia simple.
- Fotocopia de escritura de la propiedad o contrato de arriendo (si el plazo es mayor a 5 años), según el caso.
- Cédula de Identidad (del propietario o del representante legal) copia simple.

### Licencia para Empresas de Hospederías

- Formulario (Base legal Ley N° 495, arto 34 numeral 3 del reglamento).
- Escritura de constitución de la sociedad (el objeto social deberá estar relacionado a la actividad que solicita) debidamente inscrita en el RM 1Copia autenticada. (Base legal arto No 17 inciso d, l, f del Reglamento de Empresas y Actividades Turísticas).
- Poder del representante legal de la empresa (persona natural o jurídica, si aplica) Copia simple. (Base legal arto N° 17 inciso j del Reglamento de Empresas y Actividades Turísticas).
- Fotocopia de Escritura de propiedad o contrato de arriendo (si el plazo es mayor a 5 años) según el caso. (Base legal arto 16 numeral h de Empresas y Actividades Turísticas para persona Natural).
- Cédula de Identidad (del propietario o del representante legal) - copia simple. (Base legal arto N° 17 Reglamento de Empresas y Actividades Turísticas Inciso k).



**Nota:**

**a)** Renovar anualmente su Título - Licencia de INTUR en los primeros tres meses del año. (Base legal arto 36 Numeral 2 de la Ley N° 298).

**b)** Notificar por escrito al Departamento de Registro y Calidad Turística, cambios de domicilio, propietario o gerente, cierre de operaciones o cualquier otra modificación que afecte el quehacer de la empresa. Renovar anualmente su Licencia de INTUR en los primeros tres meses del año. (Base legal Arto 60 inciso b, Ley N° 495, arto 59 del Reglamento de Actividades Turísticas y Arto 51 del Reglamento de la ley 495).

**Licencia de Guías Turísticos Nacional**

- Formulario.
- Cédula de Identidad - copia simple.
- Certificado de aprobación del curso de Formación Profesional para Guías de Turistas que establece el Capítulo V de este Reglamento con una duración mínima de 750 horas.
- Certificado policial de buena conducta.
- Dos fotografías tamaño carnet.

**Nota:**

Notificar por escrito a la delegación Departamental de INTUR el Cambio de domicilio, Cierre de Operaciones y Renovar anualmente su Licencia de INTUR en los primeros tres meses del año. (Base legal Arto 60 inciso b, ley 495 y Arto 51 del Reglamento de la Ley N° 495).

**Licencia para Empresas de Alimentos y Bebidas (Restaurantes, Bares, Cafeterías, Clubes Nocturnos, Centros Nocturnos, Centros Recreativo y Discotecas)**

- Formulario. (Base legal Ley N° 495, Arto. 34 numeral 3 del Reglamento).
- Escritura de constitución de la sociedad (el objeto social deberá estar relacionado a la actividad que solicita) debidamente inscrita en el Registro Mercantil (una copia razonada por notario). (Base legal: Arto. N° 17 inciso d, l, f del Reglamento de Empresas y Actividades Turísticas).
- Poder del representante legal de la empresa (persona natural o jurídica, si aplica) Copia simple. (Base legal arto No 17 inciso j del Reglamento de Empresas y Actividades Turísticas).
- Fotocopia de escritura de propiedad o contrato de arriendo (si el plazo es mayor a 5 años), según el caso. (Base legal arto 16 Numeral H de Empresas y Actividades Turísticas para persona natural).
- Cédula de Identidad del propietario o del representante legal - copia simple.

- Resolución Administrativa emitida por la Policía Nacional (si expenden bebidas alcohólicas).

**Nota:**

- a) Renovar anualmente su Título - Licencia del INTUR en los primeros tres meses del año. (Base legal: Arto. 36 Numeral 2 de la Ley N° 298).
- b) Notificar por escrito al Departamento de Registro y Calidad Turística, cambios de domicilio, propietario o gerente, cierre de operaciones o cualquier otra modificación que afecte el quehacer de la empresa. (Base legal: Arto 60 inciso b, ley 495, Arto 51 del Reglamento de la Ley N° 495 y Arto. 59 del Reglamento de Actividades Turísticas).
- c) Los establecimientos que no tengan expendio de licor, omitir el requisito número 7.

**Licencia de Guías Turísticos Local.**

- Formulario.
- Cédula de Identidad o cedula de residencia condición 1 - copia simple.
- Certificado policial de buena conducta.
- Dos fotografías tamaño carnet.
- Certificado del curso básico de formación de guías de Turistas local con duración de 160 horas.

Nota: Notificar por escrito a la delegación Departamental de INTUR, el Cambio de domicilio, Cierre de Operaciones y Renovar anualmente su Licencia de INTUR en los primeros tres meses del año. Base legal Arto 60 inciso b, ley 495 y Arto 51 del Reglamento de la ley 495.

## **Licencia para Empresas de Operadora de Viajes.**

- Formulario para obtención de Título-Licencia.
- Escritura de constitución de la sociedad (el objeto social deberá estar relacionado a la actividad que solicita) debidamente inscrita en el Registro Mercantil 1 copia con razón de fotocopia.
- Poder del representante legal de la empresa (persona natural o jurídica, si aplica) Copia simple.
- Fotocopia de Escritura de propiedad o contrato de arriendo (si el plazo es mayor a 5 años), según el caso.
- Cédula de identidad del propietario o del representante legal, copia simple.
- Presentar inventario de vehículos con su correspondiente constancia de inspección mecánica del MTI. Si presta servicios con sus propios vehículos.
- Copia de la tarjeta de Circulación de vehículos.

### **Nota:**

Notificar por escrito a la delegación Departamental de INTUR, el Cambio de domicilio, cambio de Propietario o Gerente y Cierre de Operaciones y Renovar anualmente su Licencia de INTUR en los primeros tres meses del año. (Base legal Arto 60 inciso b, ley 495 y Arto 51 del Reglamento de la ley 495 y arto 13 del Reglamento de Operadoras de Viajes).

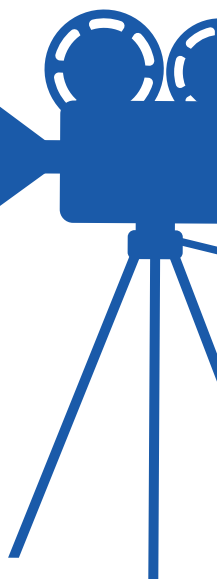
## ► SECTOR AUDIOVISUAL Y CINEMATOGRAFÍA:

### **Cinemateca Nacional**

Los Emprendimientos del sector audiovisual y cinematográfico, como expresión de las industrias creativas nicaragüenses, son acompañadas por el Gobierno de Nicaragua a través de la Cinemateca Nacional, apuntando a promover Nicaragua como destino de producciones fílmicas internacionales, comerciales, documentales y/o programas televisivos.

Para conocer sobre las oportunidades, programas y proyectos que son ofrecidos a los emprendimientos y empresas del sector audiovisual y cinematográfico, te invitamos a visitar el sitio web de Cinemateca Nacional:

[www.cinemateca.gob.ni](http://www.cinemateca.gob.ni)





## ► SECTOR PESCA Y ACUICULTURA.

### PESCA

Si tu emprendimiento es en el sector pesca y acuicultura, podrás optar a beneficios fiscales del IVA y el IECC:

- Carta Solicitud a INPESCA.
- Numero Ruc (D.G.I.), Vigente.
- Cedula de Identidad.
- Permiso de Navegación (Emitido Por El MTI-DGTA), Vigente.
- Certificado de Matricula (Emitido Por El MTI-DGTA).
- Permiso Anual de Pesca Artesanal (Emitido por la Alcaldía Municipal y/o INPESCA), Vigente.
- Llenar Plantilla Informe Quincenal para El IECC Del Sector Productivo Pesquero Artesanal.
- Zarpe Emitido Por La Fuerza Naval de La Capitanía De Puerto (Vigente).
- Facturas Originales (Emitidas por la Empresa Exportadora), Firmadas, Selladas, Sin Manchones, Ni Borriones.
- Estar Inscrito Ante La DGI, En La Actividad Económica Principal: "Pesca Artesanal En Panga".
- Titulo de Dominio de La Embarcación o en su defecto, Declaración Notarial Jurada de que la Embarcación es de Su Propiedad O Contrato de Arriendo de la Embarcación.
- En Caso del "IVA" Deberá De Presentar Proforma y/o Cotizaciones (Conforme Lista Taxativa), Vigente.



## ► REGISTRO DE MARCA

### ¿Qué es una marca?

La marca es el símbolo que identifica tu producto o servicio en el mercado y los hace diferente al resto de los demás.

### ¿Cómo y dónde registro mi marca?

El registro de la marca es proceso legal que se hace conforme a la ley 380, "LEY DE MARCA Y OTROS DISTINTIVOS".

Para realizar el registro el registro debe presentarse al MIFIC, en la Dirección General de Registro y propiedad Intelectual (RPI):

- Llena el formulario con la información de tu negocio.
- En el caso de enviar a un apoderado, éste debe presentar un poder de representación que lo acredite para registrar tu marca.
- Presenta el documento gráfico de la marca (grafía, forma o color especiales, marca figurativa, mixta o tridimensional).
- Examen de forma: Verifica que esta no tenga duplicidad y que todos sus detalles sean acorde a la descripción.
- Publicación en La Gaceta Diario Oficial.
- Periodo de oposición: Plazo menor de 2 meses con fundamentos y pruebas.
- Examen de fondo: Es una verificación que se realiza con el auxilio del sistema informático y base de datos de marcas concedidas o en trámite.
- Resolución: Hace constar la titularidad y vigencia de la marca registrada, la cual deberá ser publicada en el diario Oficial La Gaceta.
- Emisión del certificado.



### **Inversión para la inscripción de tu marca:**

- Tasa básica: U\$ 135 Dólares, se paga al solicitar el registro.
- Tasa complementaria: U\$ 65 dólares.
- Formulario: U\$ 2 dólares.
- Publicación en la Gaceta Diario Oficial: C\$ 800.00 córdobas.

## ► PROVEEDOR DEL ESTADO

Para inscribirte como proveedor del estado y participar de las compras estatales, debes completar un formulario a través de internet, utilizando tu cuenta de correo electrónico.

Una vez registrado tus datos, obtienes un Certificado de Inscripción que te permitirá enlaces comerciales con el sector Público relacionados con tu actividad económica.

Para completar la inscripción visite el sitio web:

[www.gestion.nicaraguacompra.gob.ni](http://www.gestion.nicaraguacompra.gob.ni)



### Pasos para proceder a la inscripción:

- 1.** Ingrese cada uno de los campos solicitados en la primera sección del Formulario de Inscripción.
- 2.** Complete la información del Formulario y recuerde marcar la aceptación de las Condiciones de Uso del Sistema.
- 3.** Por medio de un correo electrónico, el sistema le confirmará el ingreso exitoso de la información.
- 4.** La Dirección General de Contrataciones del Estado verificará la información suministrada y dentro de 24 horas, recibirá un correo electrónico confirmando la aceptación de la inscripción o el motivo de rechazo de la solicitud.

En el correo electrónico recibido además se te indicará lo siguiente:

- Usuario y Contraseña de acceso al sistema.
- Obligación de modificar la contraseña compuesta de letras y números con un máximo de 6 dígitos.

Una vez que ingrese por primera vez al Sistema con su nuevo Usuario y Contraseña, Usted podrá imprimir su Certificado de Inscripción como Proveedor del Estado.

## UNIDAD IV: Exportación



***“No se ajustan al molde, son raros,  
diferentes... Son emprendedores”***

Anónimo

## ► ¿Qué debo saber si quiero exportar mi producto?

Si tu producto tiene potencial exportador y estás interesado en incursionar en nuevos mercados, debes saber que el emprendimiento debe contar con todo su proceso de formalización.

Dirigirse a la ventanilla del CETREX para realizar la inscripción de exportador. Este servicio es inmediato y no tiene ningún costo.



### **Personas Naturales**

- Fotocopia del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Fotocopia de Cédula de Identidad del exportador.
- Fotocopia de Pasaporte o Cédula de Residencia, para extranjeros.
- Llenar Formato de Solicitud de Inscripción, firmado por el exportador y certificado por Notario Público.
- Si el exportador delega la inscripción, la persona a realizar el trámite deberá presentar carta Poder original o fotocopia Certificada de Poder Especial de Representación.
- Adjuntar documentos de Identificación respectivos.

### **Personas Jurídicas**

- Fotocopia del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Fotocopia Certificada de Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Público Mercantil.
- Fotocopia Certificada del Poder Otorgado al Representante Legal debidamente inscrita en el Registro Público Mercantil.
- Fotocopia de Cédula de Identidad del representante legal (Pasaporte o Cedula de Residencia para extranjeros).
- Llenar Formato de Solicitud de Inscripción, firmado por el representante legal y certificado por Notario Público.
- En caso que el Representante Legal delegue la gestión deberá presentar original o fotocopia Certificada de Poder Especial de Representación. Adjuntar documentos de Identificación respectivos.

## Cooperativas

- Fotocopia del Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Fotocopia de La Gaceta, Diario Oficial que confiere la Personería Jurídica.
- Fotocopia del Aval Emitido por el MEFCCA.
- Fotocopia de documento de identificación del Presidente de la Cooperativa.
- Llenar Formato de Solicitud de Inscripción, firmado por el presidente de la Cooperativa y certificado por Notario Público.
- En caso el Presidente de la Cooperativa delegue la gestión deberá presentar original o fotocopia Certificada de Poder Especial de Representación. Adjuntar documentos de Identificación respectivos.

## Modalidades de gestión:

- **En línea:** a través de la suscripción de un convenio para hacer uso de la plataforma SITRADE (Sistema de trámites de Exportaciones)
- **Presencial:** En cualquiera de las delegaciones CETREX ubicadas en Rivas, Chinandega, Corinto, Ocotol, Somoto, Somotillo, Estelí y Managua.

Si tu emprendimiento se dedica al procesamiento de alimento de origen agropecuario, acuícola o pesquero, para su exportación a los diferentes mercados deberás cumplir los siguientes trámites:

### **IPSA:** Inspección fitosanitario y sanitario.

- Estar registrado como exportador ante IPSA.
- Todo establecimiento de procesos de alimento de origen agropecuario, acuícola y pesquero, se debe dirigir a la Dirección de Inocuidad Agroalimentaria para realizar el registro de establecimiento correspondiente.
- Presentar los requisitos fitosanitarios y sanitarios del país importador.
- Realizar solicitud de inspección fitosanitaria o sanitaria.
- IPSA emitirá certificado de inspección fitosanitario y sanitario.

### **CETREX:** Documento de Exportación.

- Fotocopia de factura de exportación firmada y sellada.
- Pago según el rango de la tarifa del valor FOB (factura).
- Hoja de Detalle para Solicitud de DUCA-F, FUE o Certificado de Origen.
- CETREX emite el documento de exportación (DUCA-F, FUE y Certificado de Origen).

**DGA:**

- Factura de exportación.
- Documento de exportación emitido por CETREX (DUCA-F, FUE y Certificado de Origen).
- Declaración de mercancía (agencia aduanera).
- Documento de embarque (marítima, aérea o terrestre).
- Certificado fitosanitario y/o Sanitario emitido por IPSA.

Si tu emprendimiento se dedica a la producción de artesanía en barro, piedra, cerámicas y pinturas y quieres realizar exportaciones a países de Centro América, debes completar los siguientes trámites:

**Instituto de Cultura**

- Certificado de exportación.

**CETREX**

- Fotocopia de factura de exportación .
- Fotocopia de certificado de exportación emitido por el Instituto de Cultura.
- Minuta de pago según rango de la tarifa valor FOB, pago a nombre de CETREX.
- Hoja de Detalle para Solicitud de DUCA-F.
- CETREX emite el documento de exportación (DUCA-F)

**DGA: Declaración aduanera**

- Factura de exportación.
- Fotocopia de certificado de exportación emitido por el Instituto de Cultura.
- Declaración de mercancías.
- Documento de exportación (DUCA-F) emitido por CETREX (solo para DGA).
- Documento de embarque (Marítima, aérea o terrestre) .

Si tu emprendimiento es sobre la producción de calzado, bolsos, billeteras y productos a base de cuero, los requisitos para exportar son los siguientes:

- Fotocopia de factura de exportación.
- Minuta de pago según rango de la tarifa valor FOB, pago a nombre de CETREX.
- Hoja de Detalle para Solicitud de DUCA-F, FUE y Certificado de Origen.
- CETREX emite el documento de exportación (DUCA-F, FUE y Certificado de Origen).

## 1 - REGISTRO

Contratación de Transportista Aduanero, según la modalidad, terrestre, marítimo o aéreo.

## 2 - AGENCIA ADUANERA

Contratación del servicio de Agencia aduanera para la elaboración de la declaración de mercancías.

La Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA), de cara a la facilitación de comercio y como medida de incentivar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, se encuentra trabajando en el proyecto denominado "Declaración Simplificada", herramienta que podrá ser utilizada por las MIPYME's para elaborar sus declaraciones de mercancías sin que sea necesaria la contratación de los servicios de una **agencia aduanera**, generando así disminución de costos y tiempo.

## 3 - TRANSPORTE

Documentación requerida:

- Factura comercial de exportación.
- Documento de transporte (Conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea).
- Permisos especiales.

## 4 - REQUISITOS

Contratación de Transportista Aduanero, según la modalidad, terrestre, marítimo o aéreo.



Las tarifas por servicios para el Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX) son las siguientes:

Rango de exportación valor FOB (U\$)	Tarifa 2017 córdobas (C\$)
Muestras hasta \$ 500	150.00
0.01 a 2,000.00	75.00
2,000.01 a 5,000.00	150.00
5,000.01 a 7,500.00	225.00
7,500.01 a 10,000.00	300.00
10000.01 a 12,500.00	375.00
12,500.01 a 15,000.00	450.00
15,000.01 a 17,500.00	525.00
17,500.01 a 20,000.00	600.00
20,001.00 a 30,000.00	675.00
30,001.00 a 40,000.00	750.00
40,001.00 a 50,000.00	825.00
50,001.00 a 70,000.00	900.00
70,001.00 a 90,000.00	975.00
90,001.00 a 110,000.00	1,050.00
110,001.00 a 130,000.00	1,125.00
130,001.00 a 150,000.00	1,200.00
150,001.00 a mas	1,275.00

Si necesitas mayor información, para profundizar y conocer los procesos detallados en la guía, te brindamos la siguiente información de contacto:

► **DIRECTORIO:**

**MEFCCA**

Ministerio de Economía Familiar Comunitaria, Cooperativa y Asociativa.  
Oficina de Atención a Emprendedores.

Dirección: km 4.5 carretera a Masaya, plaza de las victorias.

Teléfono: 22980240 Ext: 1105 / 57998628.

pn.economiafamiliar.gob.ni

www.economiafamiliar.gob.ni

**VUI**

Ventanilla Única de Inversiones.

Dirección: Plaza el sol 1 ½ al sur.

Teléfono: 22773860; 22773871.

www.vui.mific.gob.ni

**DGI**

Dirección General de Ingresos.

Centro de atención tributaria CAT.

Dirección: Reparto Serrano, detrás de la catedral metropolitana.

Teléfono: 22489998.

www.dgi.gob.ni

**MIFIC**

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio.

Dirección General de Registro de la Propiedad Intelectual.

Dirección: Costado oeste del Hotel intercontinental Metrocentro.

Teléfono: 22489300 Ext. 2288, 2295.

www.mific.gob.ni

**IPSA**

Instituto de Protección y Sanidad Agropecuaria.

Dirección: km 5 ½ carretera norte, contiguo a ENACAL portezuelo.

Teléfono: 22981330.

www.ipsa.gob.ni

**INPESCA**

Instituto Nicaragüense de la Pesca y Acuicultura.  
Dirección: Km 3 1/2 de la carretera norte.  
Teléfono: 22442401 / 22442503.  
[www.inpesca.gob.ni](http://www.inpesca.gob.ni)

**CETREX**

Centro de Trámites de las Exportaciones.  
Dirección: Plaza el sol 1 al sur, 300 metros al oeste.  
Teléfono: 22980020 ext. 20-24.  
[www.cetrex.gob.ni](http://www.cetrex.gob.ni)

**INTUR**

Instituto Nicaragüense de Turismo.  
Dirección: Hotel Crowne Plaza 1c. al sur 1 c. abajo.  
Teléfono: 22545191.  
[www.intur.gob.ni](http://www.intur.gob.ni)

**CINEMATECA NACIONAL**

Teléfono: 22640749.  
[www.cinemateca.gob.ni](http://www.cinemateca.gob.ni)

**MINSA**

Ministerio de Salud.  
Dirección: Costado oeste de la colonia primero de mayo.  
Teléfono: 22894700.  
[www.minsa.gob.ni](http://www.minsa.gob.ni)

► **BIBLIOGRAFÍA:**

El ABC del emprendedor (Bizzanelli, 2014)

<http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/?l=es>

<https://www.cetrex.gob.ni/>

[https://www.dgi.gob.ni/FAQ/index.html#welcome\\_topic.htm](https://www.dgi.gob.ni/FAQ/index.html#welcome_topic.htm)

► **LINK:**

**Ventanilla Única de Inversiones:**

<https://vui.mific.gob.ni/TRAMITES>

**Requisitos de Inscripción de Exportadores:**

[https://www.cetrex.gob.ni/website/servicios/Requisitos\\_para\\_inscripcion\\_como\\_exportador.pdf](https://www.cetrex.gob.ni/website/servicios/Requisitos_para_inscripcion_como_exportador.pdf)

**Formulario de Inscripción de Exportadores:**

[https://www.cetrex.gob.ni/website/servicios/FormInscripExpo\\_062019VRXM.pdf](https://www.cetrex.gob.ni/website/servicios/FormInscripExpo_062019VRXM.pdf)





Gobierno de Reconciliación  
y Unidad Nacional

*El Pueblo, Presidente!*

