

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**



**“MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE
ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO
SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA
ALIMENTICIA UBICADAS EN LOS DEPARTAMENTOS DE
SAN SALVADOR Y LA LIBERTAD”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

ALFARO CABRERA, VADINIA DIONELY

CASTILLO MONGE, CARMEN ELENA

GONZÁLEZ MUNGUÍA, JESSICA PATRICIA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADA EN MERCADEO INTERNACIONAL

ABRIL 2013

SAN SALVADOR EL SALVADOR CENTROAMERICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR : ING MARIO ROBERTO NIETO

SECRETARIA GENERAL : DRA. ANA LETICIA ZAVALETA DE AMAYA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO : MCS. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO : MAE. JOSÉ CIRIACO GUTIÉRREZ CONTRERAS

DOCENTE DIRECTOR : LIC. JOSE LUIS GARCIA MONGE

COORDINADOR DE SEMINARIO : LIC. BRUNO JOSÉ ALAS CASTILLO

SAN SALVADOR ABRIL 2013
EL SALVADOR CENTRO AMERICA

AGRADECIMIENTOS

Deseo agradecer infinitamente a mi Padre Celestial por estar siempre conmigo a lo largo de este trayecto, agradezco el amor y apoyo incondicional mostrado de parte de mi esposo sin duda alguna es un pilar importante en mi carrera, a mi amada bebe Camila por llenarme de ánimo y fuerzas, gracias a todos los esfuerzos y apoyo mostrado de mi querida madre, padre y hermano, a mis compañeras y amigas de grupo con las cuales compartí los últimos momento de esta etapa, a mis queridos amigos con los cuales reí y llore a través de los años y a todas aquellas personas que contribuyeron a mi formación profesional. Muchas Gracias.

Vadinia Dionely Alfaro Cabrera

De manera muy especial deseo agradecer en primer lugar a Dios y su especial compañía a lo largo de estos largos y a la vez cortos años de estudio transitados. No me podría imaginar que hubiera sido sin toda su ayuda, fortaleza y protección. Agradezco a mis padres por cada uno de los esfuerzos realizados para ver concluido este momento, me siento profundamente comprometida a corresponder sus muestras de apoyo y hacerlos sentir orgullosos. A mis queridas amigas agradecerles cada momento compartido que hizo más llevadero el recorrido a la meta. A cada una de las personas por sus muestras de aprecio durante este proceso, mis sinceros agradecimientos.

Carmen Elena Castillo Monge

Agradezco en primer lugar a Dios y a la Virgencita, quiénes a lo largo de mi vida me han iluminado y guiado, dándome a unos padres que se han preocupado por sacarme adelante, y perseverado a mi lado para culminar cada etapa de mis estudios. A mis abuelos, gracias por sus oraciones. A mis hermanos, a mis amigos y amigas de toda mi vida y aquellos que conocí en la universidad, por su apoyo y sus risas. A mis educadores, desde la maestra que me enseñó a leer y escribir, hasta el último de mi carrera universitaria. A todas las personas especiales en mi vida que me acompañaron y ayudaron, brindándome su cariño. A todos ustedes yo les agradezco y dedico este trabajo.

Jessica Patricia González Munguía.

INDICE

RESUMEN	i
INTRODUCCION	iii

CAPÍTULO I

MARCO TEORICO SOBRE EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA UBICADAS EN LOS DEPARTAMENTOS DE SAN SALVADOR Y LA LIBERTAD

I. INTRODUCCIÓN A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	1
1.1 Orígenes y evolución del Libre Comercio en el mundo	1
1.2 Organizaciones que regulan los Tratados de Libre Comercio a nivel mundial	2
1.3 Los Tratados de Libre Comercio	3
1.4 Etapas para la realización de un Tratado de Libre Comercio	4
II. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA	5
2.1 Introducción al TLC CAFTA-DR	5
2.1.1 Desarrollo del comercio en El Salvador antes del TLC CAFTA-DR	5
2.1.2 Antecedentes del TLCCAFTA-DR	7
2.1.3 Generalidades del TLC CAFTA-DR	9
2.1.4 Importancia del TLC CAFTA-DR	10
2.1.5 Objetivos del TLC CAFTA-DR	12
2.2 Principales beneficios del TLC CAFTA-DR	13
2.3 Ventajas y Oportunidades del TLC CAFTA-DR	14
2.4 Indicadores de desempeño después del TLC CAFTA-DR	16
2.5 Competitividad exportadora	19
III. REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CAFTA- DR	20
3.1 Reglas de Origen	20
3.2 Antecedentes	20

3.3	Importancia	24
3.4	Características	24
3.5	Función de las reglas de origen	25
3.6	Diferencia entre país de origen y país de procedencia	26
3.7	Criterios generales para determinar el origen	26
3.7.1	Mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes	27
3.7.2	Mercancías producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes a partir de materiales no originarios	27
3.7.2.1	Salto arancelario o cambio de clasificación arancelaria	27
3.7.2.2	Valor de contenido regional	28
3.7.2.2.1	Método de aumento de valor	28
3.7.2.2.2	Método de reducción de valor	29
3.7.3	Mercancías producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes a partir exclusivamente de materiales no originarios	29
3.8	Criterios complementarios para el cumplimiento de origen de las mercancías	30
3.8.1	Regla de acumulación de origen	30
3.8.2	Condiciones de Minimis	30
3.8.3	Materiales o mercancías fungibles	31
3.8.3.1	Método de segregación física de las mercancías	31
3.8.3.2	Método PEPS	31
3.8.3.3	Método UEPS	31
3.8.3.4	Método de promedios	31
3.9	Otras disposiciones relacionadas con el origen	32
3.9.1	Accesorios, Repuestos y Herramientas	32
3.9.2	Materiales Indirectos empleados en la producción	32
3.9.3	Juegos de mercancías	32
3.9.4	Materiales de empaque	33
3.9.4.1	Envases y material de empaque para la venta al exterior	33
3.9.4.2	Contenedores y materiales de embalaje para el embarque	33

3.9.4.3	Tránsito y transbordo	34
3.10	Procedimientos de origen	34
3.10.1	Obligaciones respecto a las importaciones	34
3.10.2	Obligaciones respecto a las exportaciones	34
3.10.3	Certificado de origen	35
3.10.4	Mecanismos para verificar el origen de las mercancías	35
3.10.4.1	Solicitudes escritas de información al importador	36
3.10.4.2	Cuestionarios	36
3.10.4.3	Visitas a las instalaciones de un exportador o productor	36
IV.	MARCO TEORICO DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS	36
4.1	Generalidades de la industria de alimentos en El Salvador	36
4.1.1	Evolución de la industria de alimentos en El Salvador	37
4.1.1.1	Las PYMES como eslabón importante del sector	39
4.1.1.2	Dificultades del sector	40
4.2	Datos estadísticos de la industria de alimentos	41
4.3	Requisitos para ingresar alimentos a Estados Unidos	43
4.4	Diagrama de procedimientos generales de importación de alimentos a los Estados Unidos	45
V.	MARCO DE REFERENCIA	47

CAPITULO II

INVESTIGACION DE CAMPO

“DIAGNÓSTICO DE LA SITUACION DE CONOCIMIENTO ACTUAL DE LAS REGLAS DE ORIGEN DE LA INDUSTRIA EXPORTADORA DE ALIMENTOS A ESTADOS UNIDOS BAJO EL TRATADO CAFTA-DR”

I.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	49
1.1.	Objetivo general	49
1.2.	Objetivos específicos	49

II. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	49
III. ALCANCES Y LIMITACIONES	50
3.1. Alcances	50
3.2. Limitaciones	50
IV. METODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACION	51
4.1. Método de la investigación	51
4.2. Tipo de investigación	52
4.3. Tipo de enfoque de la investigación	53
4.4. Diseño de la investigación	53
4.4.1 Tipos de diseño de la investigación	53
4.4.1.1 Diseño de campo	54
4.4.1.2 Diseño bibliográfico	54
4.5. Técnicas de la investigación	54
4.5.1 Encuesta	54
4.5.2 Entrevista	55
4.5.3 Investigación bibliográfica	55
V. UNIVERSO Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	56
5.1. Universo de la investigación	56
5.2. Muestra de la investigación	56
5.3. Unidades de análisis	58
5.3.1 Exportadores salvadoreños de la industria alimenticia de los departamentos de San Salvador y La Libertad	58
5.3.2 Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) del Ministerio de Economía	59
5.3.3 Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda de El Salvador. Departamento de Origen	59
VI. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION	60
VII. DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS EXPORTADORES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS HACIA ESTADOS UNIDOS PARA FACILITAR LA ELABORACION DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE REGLAS DE ORIGEN	60

7.1	Dificultades de los exportadores de la industria alimenticia salvadoreña en el tema de reglas de origen bajo el Tratado CAFTA-DR	60
7.2	La industria alimenticia exportadora salvadoreña y el TLC CAFTA-DR	62
7.3	Conocimiento de las reglas de origen por parte de las empresas de la industria alimenticia exportadora salvadoreña.	63
7.3.1	Comprensión de los criterios de las reglas de origen por los exportadores salvadoreños de alimentos y sus inconvenientes	64
7.3.2	Los exportadores salvadoreños de la industria alimenticia y el Certificado de origen	66
7.3.3	Conocimiento del proceso de verificación de origen de los productos alimenticios salvadoreños de exportación.	66
7.3.4	Los exportadores salvadoreños de la industria alimenticia y los errores de aplicación de las reglas de origen.	67
7.4	Los exportadores salvadoreños de la industria alimenticia y el conocimiento de la ley de infracciones aduaneras.	69
7.5	Diseño y contenido del manual de procedimientos sobre la aplicación de las reglas de origen establecidas en el CAFTA-DR para mejorar el proceso para las exportaciones de la industria alimenticia salvadoreña	72
VIII RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO		73
IX CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		106
9.1	Conclusiones	108
9.2	Recomendaciones	109

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SALVADOREÑA

I. MARKETING MIX DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

1.1	Producto	111
1.2	Precio	111
1.3	Plaza	111
1.4	Promoción	111
II.	PROPUESTA DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SALVADOREÑA	113
2.1	El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.	117
2.2	Las Reglas de Origen	120
2.3	La Clasificación Arancelaria	124
2.4	Las Reglas de Origen en el CAFTA-DR	129
2.5	Criterio para mercancías totalmente obtenidas o producidas enteramente en el Territorio de una o más de las partes.	134
2.6	Criterio relacionado a mercancías que emplean materiales no originarios	144
2.6.1	Cambio de Clasificación Arancelaria	145
2.6.2	Valor de Contenido Regional	154
2.6.2.1	Método de Reducción de Valor	156
2.6.2.1	Método de Aumento de Valor	157
2.7	Criterios relacionados a mercancías exclusivamente materiales originarios	160
2.8	Requisitos Complementarios	163
2.8.1	Criterio Complementario de Minimis	164
2.8.2	Criterio Complementario de Acumulación de Origen	168
2.8.3	Materiales Indirectos	171
2.9	La Certificación de Origen	172
2.10	Proceso de verificación de origen	181
2.11	Ley especial para sancionar infracciones aduaneras	186
2.11.1	Infracciones aduaneras administrativas	188

2.11.2	Infracciones aduaneras tributarias	190
2.11.3	Infracciones aduaneras penales	192
2.12	Instituciones de apoyo a los exportadores	195
2.12.1	Ministerio de Economía de El Salvador	196
2.12.2	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador –PROESA	197
2.12.3	Corporación de Exportadores de El Salvador- COEXPORT	198
2.12.4	Cámara de Comercio E Industria de El Salvador- CCIES	199
2.12.5	Dirección General de Aduanas –Departamento de Origen	200
2.12.6	Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones- CIEX	201

III. BIBLIOGRAFIA **202**

INDICE DE TABLAS, FIGURAS Y GRAFICAS

TABLAS

TABLA 1.	Los 10 principales destinos de exportación	38
TABLA 2.	Definición de pymes según las diferentes instituciones que apoyan al sector	39
TABLA 3.	El Salvador: Exportación, Importación y Balanza Comercial	42
TABLA 4.	Exportaciones por sectores clave en la economía	42
TABLA 5.	Exportaciones de los productos de la industria alimentaria entre otros a EEUU	43
TABLA 6.	Mezcla de Marketing	111
TABLA 7.	Clasificación mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente	136
TABLA 8.	Cambio de clasificación arancelaria a nivel de capítulo	149
TABLA 9.	Cambio de clasificación arancelaria a nivel de partida	151
TABLA 10.	Cambio de clasificación arancelaria a nivel de subpartida	153
TABLA 11.	Criterio complementario de Minimis	166
TABLA 12.	Criterio complementario acumulación de origen	169
TABLA 13.	Materiales indirectos	171
TABLA 14.	Infracciones Administrativas Aduaneras	188
TABLA 15.	Infracciones Aduaneras Tributarias	190
TABLA 16.	Contrabando de mercancías	192
TABLA 17.	Defraudación de renta de aduanas	193
TABLA 18.	Ocultamiento, falsificación o destrucción de información	194

FIGURAS

FIGURA 1.	Procedimientos para la importación en EEUU	46
FIGURA 2.	Tipos de Reglas de Origen	122
FIGURA 3.	Diagrama estructura de la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA)	126
FIGURA 4.	Diagrama estructura de la nomenclatura del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)	128
FIGURA 5.	Diferencia entre mercancías y materiales	130
FIGURA 6.	Tipos de mercancías	131
FIGURA 7.	Esquema: Criterios de origen	133
FIGURA 8.	Zona económica exclusiva	141
FIGURA 9.	Interpretación Reglas de Origen	146
FIGURA 10.	Niveles de clasificación arancelaria	147
FIGURA 11.	Mercancías de materiales totalmente originarios	161
FIGURA 12.	Esquema criterios complementarios	164
FIGURA 13.	Fundamentos trato preferencial	174
FIGURA 14.	Contenido Certificado de Origen	173
FIGURA 15.	Modelo de certificación	180
FIGURA 16.	Proceso de verificación de origen	183
FIGURA 17.	Pasos Verificación de Origen	184
FIGURA 18.	Clasificación infracciones aduaneras	188

GRÁFICAS

GRÁFICO 1.	Tasas de crecimiento de las exportaciones	7
GRÁFICO 2.	El Salvador: Comercio de mercancías con EEUU (2000-2009)	17
GRÁFICO 3.	El Salvador: Comercio de mercancías con EEUU (2007-2011)	18
GRÁFICO 4.	El Salvador: Exportaciones a EEUU	19
GRÁFICO 5.	Principales obstáculos para exportar alimentos hacia Estados Unidos bajo el TLC CAFTA-DR	63
GRÁFICO 6	Género del encuestado	73
GRÁFICO 7	Cargo dentro de la empresa	74
GRÁFICO 8	Tiempo en el cargo	75
GRÁFICO 9	Tiempo exportando	76
GRÁFICO 10	Tipo de producto exportado	77
GRÁFICO 11	Percepción de beneficios a través del CAFTA-DR	78
GRÁFICO 12	Percepción de obstáculos para exportar	79
GRÁFICO 13	Tipos de obstáculos	80
GRÁFICO 14	Fuente de conocimiento de las reglas de origen	81
GRÁFICO 15	Aplicación de las reglas de origen	82
GRÁFICO 16	Inconvenientes por el incumplimiento	83
GRÁFICO 17	Porcentaje de materiales originarios	84
GRÁFICO18	Comprensión de la redacción de las reglas	85
GRÁFICO 19	Temas que requieren mayor explicación	86
GRÁFICO 20	Tema: Salto arancelario	88
GRÁFICO 21	Tema: Minimis	88

GRÁFICO 22	Tema: Valor de Contenido Regional	89
GRÁFICO 23	Tema: Certificado de origen	90
GRÁFICO 24	Tema: Sanciones y obligaciones	90
GRÁFICO 25	Facilidad para llenar el certificado de origen	92
GRÁFICO 26	Comprensión a través de un manual de procedimientos	93
GRÁFICO 27	Nivel de preferencia en tipos de diagramas	94
GRÁFICO 28	Conocimiento del proceso de verificación	95
GRÁFICO 29	Recepción de visitas para verificar el origen	96
GRÁFICO 30	Nivel de ejecución de errores de aplicación	96
GRÁFICO 31	Tipos de errores cometidos	97
GRÁFICO 32	Factores que provocan la ejecución del error	98
GRÁFICO 33	Frecuencia ejecución de errores cometidos	99
GRÁFICO 34	Nivel de conocimiento de ley de sanciones	100
GRÁFICO 35	Conocimiento obligaciones y responsabilidades	100
GRÁFICO 36	Nivel de conocimiento de tipo de infracciones	101
GRÁFICO 37	Nivel de ejecución de infracciones	102
GRÁFICO 38	Tipo de infracciones cometidas	103
GRÁFICO 39	Tipo de sanción asignada	104
GRÁFICO 40	Dificultad en la comprensión de la ley	106
GRÁFICO 41	Percepción del aprovechamiento de TLC'S	107

RESUMEN

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) constituyen una herramienta para garantizar el acceso a los productos a mercados internacionales, de una manera más fácil y sin barreras, por medio de los cuáles se establecen reglas claras y estables, de mutuo acuerdo entre los países para vender y comprar mercancías entre sí.

Es por ello que las Reglas de Origen establecidas en los Tratados de Libre Comercio, cobran importancia, debido a que explican los derechos y restricciones aplicadas al comercio internacional de las mercancías. Este trabajo se enfoca en las Reglas de Origen del Capítulo 4 y sus anexos, del TLC CAFTA-DR, del cual forman Partes los países de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y Estados Unidos.

En El Salvador las empresas de alimentos han evolucionado rápidamente en las últimas tres décadas y se considera una de las más dinámicas, cambiantes y crecientes dentro de los diferentes sectores productivos. Actualmente esta industria se encuentra buscando nuevos nichos de mercado y desarrollando nuevos productos con el fin de crecer más y generar mayor desarrollo en el sector. Sin embargo muchas empresas salvadoreñas, en su desconocimiento, cometen el error de iniciar sus procesos de exportación sin realizar la correcta verificación de los documentos exigidos por las autoridades del país destino de los productos, y entre esos errores se identifican los de determinación del origen de las mercancías.

Debido a que la redacción de las Reglas de Origen se encuentra en un lenguaje muy técnico, el cual dificulta la comprensión para los lectores que no poseen amplios conocimientos en este tema, se presenta el trabajo de investigación titulado: "Manual de procedimientos sobre la aplicación de las Reglas de Origen establecidas en el CAFTA-DR para mejorar el proceso sobre las exportaciones de productos de la industria alimenticia ubicadas en los departamentos de San Salvador y La Libertad".

La investigación realizada se estructuró utilizando en método científico, siguiendo el modelo general de Hernández, Fernández y Baptista.¹ El método de la investigación también es deductivo, y consiste en la introducción al estudio del comercio internacional, que ha tomado gran importancia desde que inició la globalización. El tipo de investigación es un estudio descriptivo, debido a que se determinan los errores más comunes en los que incurren las unidades de análisis de esta investigación y en los temas que necesitan una mejor comprensión, respecto a las Reglas de Origen del CAFTA-DR.

El estudio se desarrolló dentro de un enfoque metodológico cuantitativo con un enfoque mixto, por medio del cual se utilizaron tres herramientas para realizar la recolección de los datos de la investigación de campo: encuesta a empresas exportadoras salvadoreñas de alimentos hacia Estados Unidos, un cuestionario utilizado como una guía para las entrevistas realizadas a las instituciones de apoyo al exportador como el Ministerio de Economía de El Salvador y la Dirección General de Aduanas por medio de su departamento de Origen.

El objetivo principal de la investigación fue identificar los problemas de comprensión e interpretación de las Reglas de Origen para establecer el contenido del manual de procedimientos que facilite su aplicación en la industria de alimentos salvadoreña. Por medio de los resultados obtenidos se concluye que la falta de comprensión de la redacción de las reglas de origen se convierte en uno de los obstáculos principales, debido a que entre los errores más comunes en este proceso, se encuentra la mala clasificación arancelaria de los productos, por lo cual muchos de ellos pierden el origen de las mercancías, y de esa manera no gozan con los beneficios del Tratado.

Se recomienda que la elaboración del manual se debe hacer uso de un lenguaje sencillo y amigable, presentando la información en un formato didáctico y básico, con ilustraciones y ejemplos; su contenido debe hacer énfasis en mostrar casos explicativos de los diferentes criterios utilizados para conferir origen a las mercancías, al igual que de los procesos de verificación de origen de las mismas e incluir el tema de la Ley de Infracciones y Sanciones Aduaneras, siendo este último un aspecto poco conocido por los exportadores que brindaron información en esta investigación.

¹ BERNAL Augusto. Metodología de la Investigación. Capítulo 6.

INTRODUCCION

Con el propósito de consolidar la inserción internacional de El Salvador en los mercados externos y ampliar las oportunidades económicas para los sectores productivos nacionales, nuestro país ha puesto en vigor siete Tratados de Libre Comercio (TLC) con países como Estados Unidos, México, Colombia, República Dominicana, Chile, Panamá y Taiwán.

Para garantizar la plena vigencia de estos instrumentos jurídicos, es necesario llevar a cabo una serie de acciones permanentes que contribuyan a asegurar el cumplimiento de los compromisos asumidos.

Teniendo en cuenta que una de las principales acciones de los compromisos asumidos son las reglas de origen se ha desarrollado el presente trabajo de investigación con el fin de aprovechar al máximo los beneficios arancelarios que el TLC con Estados Unidos o CAFTA-DR proporciona, surgiendo la necesidad de elaborar un manual de procedimientos para el sector alimenticio exportador, que con mucha frecuencia posee dudas en la aplicación de las reglas técnicas debido a que actualmente no existe un manual de tal magnitud.

Se identificarán los principales errores que incurren los empresarios salvadoreños de alimentos al momento de exportar sus mercancías y de aplicar las reglas de origen, también se analizarán y pondrán en práctica los principales criterios de origen como lo son las mercancías totalmente obtenidas o producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes y de las mercancías que emplean materiales no originario, se darán a conocer por medio de ejemplos claros y sencillos, con el fin de que el exportador comprenda de una manera diferente la aplicación de las reglas.

Así mismo se explicará en que consiste en certificado y formulario de origen, debido a que es principal instrumento para poder gozar de arancel preferencial, también se recalca el proceso de verificación de origen, los pasos que este conlleva y la Ley especial para sancionar las infracciones aduaneras, las consecuencias que conlleva el no conocerlas ni aplicarlas correctamente.

CAPÍTULO I

MARCO TEORICO SOBRE EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA UBICADAS EN LOS DEPARTAMENTOS DE SAN SALVADOR Y LA LIBERTAD

I. INTRODUCCIÓN A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

1.1 ORIGENES Y EVOLUCIÓN DEL LIBRE COMERCIO EN EL MUNDO

El comercio internacional comenzó a adquirir importancia a finales del siglo XVI con la creación de imperios coloniales Europeos, convirtiéndose así en una política imperialista, es decir que un país era rico o pobre dependiendo la cantidad de oro, plata y metales preciosos que este poseía, es por ello que los principales países de Europa buscaban una mayor riqueza a un menor costo, formándose de esta manera el mercantilismo, el cual tuvo su auge en los siglos XVI y XVII, fue en estos dos siglos cuando los dirigentes de los países Europeos descubrieron que promocionando el comercio exterior aumentaba su riqueza y disminuían sus costos.

Años después surge el Sistema Monetario Internacional, específicamente en los periodos de 1868 y 1913, en este período los países expresaban su moneda en una cantidad fija de oro, teniendo este sistema como ventaja principal la confianza, debido a la que la moneda no presentaba devaluación, mas no obstante, los países pobres limitaban su dinero en circulación a sus reservas de oro, aumentando así la desigualdad entre los países pobres y ricos y la dependencia económica.

A raíz de los sucesos anteriores y terminada la Segunda Guerra Mundial en 1945, que tuvo como una de sus principales causas el reparto de mercados y colonias por parte de los países ricos, se crea la Organización de las Naciones Unidas (ONU), fundamentándose en diferentes acuerdos para el comercio internacional, así mismo se inicia un proceso de concertación entre las naciones desarrolladas para establecer mecanismos que regirán el comercio mundial. El intento de crear la Organización Internacional de Comercio (OIC) es boicoteada en la firma del acta de constitución

por Estados Unidos y otros países ricos por considerar que los planteamientos iniciales propiciaban un ambiente regulatorio que beneficiaba a los países subdesarrollados, Kregel (2001).² Posteriormente se crea el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés, General Agreement on Tariffs and Trade), que es en la actualidad la organización Mundial de Comercio (OMC).

La OMC establece las bases para la constitución de convenios denominados Tratados de Libre Comercio.

1.2 ORGANIZACIONES QUE REGULAN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO A NIVEL MUNDIAL

Algunas de las organizaciones que regulan el comercio internacional son las siguientes:

- **OMC (Organización Mundial de Comercio):** La Organización Mundial de Comercio administra los acuerdos comerciales entre los países, supervisa y coopera con las políticas comerciales, esta organización tiene como aliado al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional (FMI), además es un foro donde los representantes de los estados deliberan en busca de acuerdos para definir las condiciones de sus relaciones comerciales y donde se resuelve cualquier disputa que pudiera surgir entre ellos respecto a los acuerdos o tratados suscritos.

A partir de la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), todos los tratados deben estar sujetos a los siguientes principios³:

Principio de No Discriminación, que se encuentra compuesto por la Regla de Nación Más Favorecida (NMF) y la Regla de Trato Nacional.

Principio de Reciprocidad, que se aplica cuando un país desea formar parte de la OMC, el resto de Estados miembros está obligado a garantizar las mismas tarifas acordadas al resto de Estados miembros.

²MONTERROSA, Guillermo. El Salvador y los Tratados de Libre Comercio, Pág. 23
Disponible en Internet:
<http://old.udb.edu.sv/editorial/Teoria%20y%20Praxis/Teoria%20y%20Praxis%201/articulo2.pdf>

³Comercio Internacional DR-CAFTA, Compromisos y Oportunidades, Pág. 3
En línea: <http://competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/09/dr-cafta-compromisos-y-oportunidades.pdf>

- **Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés, General Agreement on Tariffs and Trade):** Fue el precursor de la Organización Mundial de Comercio, este establece y regula las normas arancelarias, sus reuniones están basadas en los estados miembros, ahí se realizan negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, estas negociaciones se hacen de país miembro a miembro y van acompañadas de la presentación de peticiones junto con las correspondientes ofertas.
- **BM (Banco Mundial):** El Banco Mundial tiene como propósito reducir la pobreza mediante préstamos de bajo interés, créditos sin intereses a nivel bancario, uno de sus propósitos es brindar apoyo económico a las naciones en desarrollo, convirtiéndose en una fuente de asistencia técnica y financiera para los países.
- **Fondo Monetario Internacional (FMI):** Esta organización facilita el comercio interno debido a que promueve la cooperación monetaria internacional, así mismo hace más fácil el crecimiento y expansión del comercio internacional, debido a que promueve la estabilidad del mercado cambiario y realiza préstamos ocasionales a los miembros que tienen déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos.

1.3 LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

El Tratado de Libre Comercio (TLC) es un convenio entre dos o más países con el fin de que sus productos entren con mayor facilidad a las otras naciones firmantes, quienes también acuerdan cómo asegurar el cumplimiento de lo convenido y la forma de resolver los problemas cuando se incumpla lo concertado.

Las Implicaciones de formar parte de un Tratado de Libre Comercio son ponerse de acuerdo sobre reglas y facilidades especiales en el comercio de mercancía o servicios. No significa una integración económica, regional, política o social parecida a la de la Unión Europea o el Mercosur.

4

⁴Comercio Internacional DR-CAFTA, Compromisos y Oportunidades, Pág. 5
En línea: <http://competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/09/dr-cafta-compromisos-y-oportunidades.pdf>

Algunos TLCs incluyen aspectos institucionales o normativos, como la transparencia o el respeto a las leyes internas de los países, pero no crean una UNIÓN entre sus signatarios.

1.4 ETAPAS PARA LA REALIZACIÓN DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

En El Salvador, La Ley del Organismo Ejecutivo establece que es el Ministerio de Economía el encargado de dirigir y llevar a cabo las negociaciones comerciales, lo que se logra con el apoyo de otras instituciones del Gobierno.

El proceso para la negociación de un Tratado de Libre Comercio es el siguiente:

1. Acercamientos informales

Se busca un intercambio entre los países que iniciaron las negociaciones.

2. Etapa de investigación y evaluación

Cada Gobierno consulta con los distintos sectores para determinar si existe interés en iniciar negociaciones

3. Reuniones de Rondas de Negociación

Se discute y acuerda el texto que contendrá el TLC. La duración de la etapa de negociaciones depende de la capacidad de los países para encontrar acuerdos, por lo que puede durar desde uno hasta tres o cuatro años.

4. Revisión Legal

Usualmente cada país realiza una revisión del texto del tratado para uniformar el lenguaje de acuerdo a los términos jurídicos pertinentes así como a la legislación interna.

5. Suscripción de Tratado

Se oficializa el cierre de las negociaciones del acuerdo de un Tratado de Libre Comercio.

6. Ratificación del Tratado

Cada país envía al congreso de la república el acuerdo para ser ratificado o rechazado.

7. Se sanciona y se publica el Tratado

Luego de ser aprobado el Tratado se procede al envío del documento de ratificación a los demás países miembros y al organismo en donde se depósito el tratado.

8. Entrada en vigencia

Representa la puesta en marcha de un Tratado de Libre Comercio.

II. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA (CAFTA-DR)

2.1 INTRODUCCIÓN AL CAFTA-DR

El Tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana por sus siglas en inglés CAFTA-DR, Dominican Republic-Central American Free Trade Agreement, inicio sus negociaciones a partir del año 2003, fue firmado y ratificado en diferentes fechas por los países Parte del tratado y entro en vigencia en El Salvador el 1 de marzo del 2006.

La implementación de este Tratado constituye un paso fundamental en la inserción del país en la economía internacional. En particular, es un logro singular en la consolidación y apertura de nuevas y mejores oportunidades de mercado para las exportaciones salvadoreñas, también constituye un avance fundamental en la construcción de la Integración Económica Centroamericana y profundiza la relación comercial con la República Dominicana.

La Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) del Ministerio de Economía, es la entidad responsable de la implementación de los Tratados de Libre Comercio vigentes en nuestro país y de velar por el cumplimiento de las obligaciones derivadas de dichos Tratados, y de manera particular, tiene la responsabilidad de administrar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

2.1.1 DESARROLLO DEL COMERCIO EN EL SALVADOR ANTES DEL CAFTA-DR

A partir de finales de los años ochenta, El Salvador dejaba atrás un modelo económico proteccionista de sustitución de importaciones y daba inicio a un modelo de apertura económica donde las exportaciones han significado uno de los principales motores de crecimiento.

En 1991, en el transcurso de las negociaciones de la "Ronda Uruguay", El Salvador se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC). Posteriormente se han negociado y suscrito Tratados de Libre Comercio con diversos países: México (2001); República Dominicana (2001); Chile (2002); Panamá (2003); Taiwán (2008); Colombia (2008); Canadá (en proceso); Comunidad del Caribe (CARICOM, por sus siglas en inglés).

Antes de la entrada en vigencia del Tratado comercial CAFTA-DR, El Salvador gozaba de concesiones comerciales temporales otorgadas por Estados Unidos a través de mecanismos unilaterales: La Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

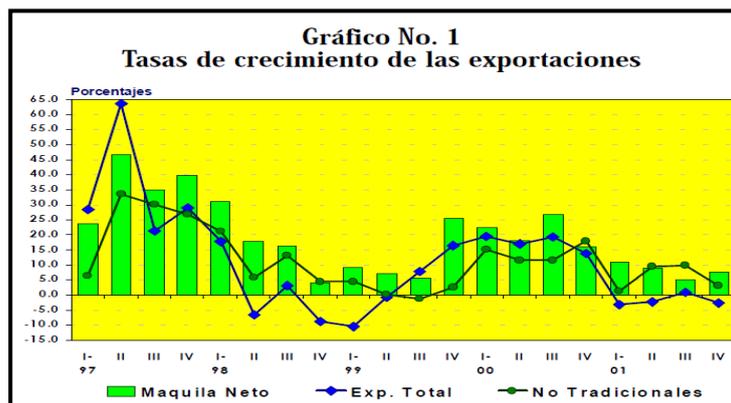
Estos esquemas preferenciales demandaban además de la parte comercial el cumplimiento en temas relacionados con la propiedad intelectual, laboral, medioambiental, entre otros. Por tratarse de esquemas preferenciales de carácter unilateral, las concesiones otorgadas eran temporales y estaban sujetas a ser retiradas por EEUU en cualquier momento, por lo que las inversiones nacionales o extranjeras no contaban con la certeza para beneficiarse de las concesiones de forma permanente. De igual forma se aplicaba una cobertura parcial de beneficios y los productos con beneficios eran limitados por lo que no se cubrían los intereses particulares del país.

La falta de seguridad jurídica limitaba en gran manera la generación de inversión nacional y extranjera, en una época donde la ausencia de seguridad para exportar requería de primas de seguros que incrementaban el costo de las mercaderías, así mismos las tasas de interés para financiar las exportaciones incrementaban.

A partir del segundo trimestre del año 1998 y durante todo el 99 se inicia un descenso muy marcado por parte de la tasas de crecimiento de las exportaciones no tradicionales y de la maquila, más sin embargo el valor de las exportaciones totales fue negativo comenzando a recuperarse en el segundo trimestre de 1999. A finales del año 1999 y todo el 2000 se observa como las exportaciones de las maquilas y de los productos no tradicionales vuelven a mostrar un crecimiento muy por debajo del año 97 pero mucho más alentador que los años 98 y 99 que han sido los años con las menores tasas de crecimiento. Nuevamente en el año 2001 caen las exportaciones totales mientras la maquila y las exportaciones no tradicionales sufren una gran

disminución en el crecimiento. Como puede observarse las exportaciones totales han tenido grandes bajas y poco crecimiento desde un 28% en el año 97 hasta un -2.6% en el 2001, la maquila descendió de un 24% a un 7% en igual periodo, mientras los no tradicionales al año 2001 mostraban un incremento de tan solo 3.2%.

Gráfico 1



Fuente: BCR, Boletín económico y social, febrero 2002

Esto demostraba la urgente necesidad de un TLC que generara un despegue, crecimiento y fortalecimiento visible en las exportaciones futuras sobre todo para los sectores textiles y confección, maquila, productos alimenticios, entre otros.

En ese sentido los nuevos nichos del mercado estadounidenses implicaban una reactivación no solo para los sectores que se encontraban exportando sino también para aquellos que mostraban bajo crecimiento, tomando en cuenta que existía una fuerte demanda de productos nacionales (productos étnicos o nostálgicos) de parte de la comunidad residente en los Estados Unidos.

2.1.2 ANTECEDENTES DEL CAFTA-DR

En los últimos años, la región ha intensificado sus esfuerzos por alcanzar acuerdos orientados a mejorar, fortalecer y transparentar las relaciones comerciales con Estados Unidos. Así, los países centroamericanos plantearon al gobierno de Estados Unidos, en diversas oportunidades, la posibilidad de suscribir un tratado de libre comercio que propiciara consolidar sus relaciones comerciales.

Las expectativas de la región se vieron fortalecidas en enero de 2002 cuando, en ocasión de presentar su informe sobre el estado de la nación al Congreso de su país, el Presidente George W. Bush planteó, como una prioridad de la política comercial externa de su administración, la posibilidad de suscribir un tratado de esa naturaleza con los países centroamericanos.

La iniciativa del Presidente Bush se ratificó con gestos como su reunión con los Presidentes centroamericanos, llevada a cabo en San Salvador, El Salvador, en marzo de ese mismo año, y con un intenso lobby político orientado a dotarlo de las herramientas que, de conformidad con la legislación estadounidense, facilitaban al ejecutivo la negociación de acuerdos comerciales con terceros. Esta herramienta, denominada la “Autoridad de Promoción Comercial” (TPA, por sus siglas en inglés) y conocida anteriormente como la “vía rápida” (fasttrack), siguió las etapas estipuladas por los procedimientos legislativos de Estados Unidos hasta ser finalmente aprobada por ambas cámaras del Congreso de ese país y suscrita por el Presidente el 7 de agosto de 2002, como parte del Acta de Comercio del 2002, que constituye el principal marco de referencia de la política comercial externa de Estados Unidos.

En los meses transcurridos desde el anuncio del Presidente Bush hasta la aprobación del TPA, los gobiernos centroamericanos profundizaron su coordinación para hacerle frente a las negociaciones, y acordaron un marco estratégico común. Además, ambas partes, la centroamericana y la estadounidense, procedieron a realizar una serie de encuentros técnicos donde se intercambiaron información preliminar sobre temas considerados clave en la elaboración y suscripción de un acuerdo de libre comercio.

De conformidad con sus procedimientos internos, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos notificó a las dos cámaras del Congreso de su país, la intención del Ejecutivo de iniciar negociaciones para alcanzar la suscripción de un tratado de libre comercio con los países miembros del Sistema de Integración Económica Centroamericana a principios de octubre del 2002.

El 8 de enero de 2003, los Ministros responsables del comercio exterior de Centroamérica y el representante Comercial de Estados Unidos, anunciaron formalmente el inicio de las negociaciones y acordaron concluir las negociaciones hacia finales del año 2003, así como la estructura de las negociaciones y el cronograma de reuniones.

La primera reunión de negociación se llevó a cabo en San José, Costa Rica, el 27 de enero de 2003 y se logró acuerdo con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua el 17 de diciembre de 2003, y con Costa Rica el 25 de enero de 2004. Ese mismo mes, comenzaron negociaciones con República Dominicana. En el caso de Panamá, no se incluye en la zona CAFTA debido a que realizó las negociaciones de manera exclusiva con Estados Unidos.

Ratificación en El Salvador

Fue el primer Estado en ratificar el CAFTA, el 17 de diciembre de 2004. Tras su ratificación se realizó el respectivo depósito en la Organización de Estados Americanos el 28 de febrero de 2006. Entró en vigencia en El Salvador, el 1º de marzo de 2006.

La implementación de este Tratado constituye un paso fundamental en la inserción del país en la economía internacional. En particular, es un logro singular en la consolidación y apertura de nuevas y mejores oportunidades de mercado para las exportaciones salvadoreñas, también constituye un avance fundamental en la construcción de la Integración Económica Centroamericana y profundiza la relación comercial con la República Dominicana.

2.1.3 GENERALIDADES DEL CAFTA-DR

El DR-CAFTA (Dominican Republic, Central American Free Trade Agreement, en inglés), o TLC (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América). Hace permanente los beneficios para el 80% de productos centroamericanos que brindó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), abarcando un volumen comercial de treinta mil millones de dólares.

Contenido del Tratado

El TLC consta de dos partes:

1. Normas comunes que regulan el comercio entre los países signatarios
2. Acceso a mercados que contiene los compromisos en la eliminación gradual de impuestos y las restricciones al comercio mutuo de bienes y servicios, que aparecen como anexos.

El CAFTA-DR dispone de los siguientes 22 capítulos:

Cap. 1: Disposiciones Generales	Cap. 12: Servicios Financieros
Cap. 2: Definiciones Generales	Cap. 13: Telecomunicaciones
Cap. 3: Acceso a Mercados	Cap. 14: Comercio Electrónico
Cap. 4: Reglas de Origen	Cap. 15: Propiedad Intelectual
Cap. 5: Administración Aduanera y Facilitación del comercio	Cap. 16: Laboral
Cap. 6: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Cap. 17: Ambiental
Cap. 7: Obstáculos Técnicos al Comercio	Cap. 18: Transparencia
Cap. 8: Defensa Comercial	Cap. 19: Administración del Tratado
Cap. 9: Contratación pública	Cap. 20: Solución de Controversias
Cap. 10: Inversiones	Cap. 21: Excepciones
Cap. 11: Servicios Transfronterizos	Cap. 22: Disposiciones Finales

2.1.4 IMPORTANCIA DEL CAFTA-DR

El tratado establece disciplinas aplicables entre todos los países que forman parte de éste, en áreas que no habían sido reguladas en el proceso de integración económica centroamericana, siendo estas áreas las contrataciones públicas, inversiones, servicios y propiedad intelectual. La búsqueda por fortalecer el proceso de integración económica y la coexistencia del CAFTA-DR con los instrumentos jurídicos de la Integración Económica Centroamericana fomentan el comercio intra-centroamericano en la región.

La importancia del Tratado CAFTA-DR puede verse reflejado en los sectores en los que se ha logrado un mejor acceso de las mercancías a los mercados.

1. Acceso agrícola

El 89% de los productos agrícolas salvadoreños gozarán de cero arancel al ingresar a los Estados Unidos desde el momento de la entrada en vigencia del Tratado⁵. Este porcentaje representa más del 90% del comercio de El Salvador hacia los Estados Unidos. Con el TLC se abre la enorme oportunidad de poder suplir la gran demanda de productos étnicos por parte de los salvadoreños residentes en Estados Unidos.

Uno de los grandes logros con respecto al acceso agrícola en el TLC, es haber acordado de manera permanente, el 100% de los beneficios, que bajo la iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP) eran temporales e inciertos.

Esto quiere decir que el arancel de todos los productos comprendidos dentro de estos programas se eliminó el primer día de entrada en vigor del TLC.

En el caso de la azúcar se logró casi duplicar la cuota establecida en los esquemas comerciales pasados con los que gozaba de libre acceso al mercado de Estados Unidos. La cuota que poseía era de 27, 379 TM anuales. Se fijaron cuotas adicionales que incrementarán anualmente hasta llegar a una cuota total de 63,040 TM para el año 2019. Del año 2020 en adelante, la cuota se incrementará anualmente en 680 TM, sin límite establecido a futuro.

Se logro un tratamiento especial para algunos productos agrícolas sensibles, tales como, etanol, dulces confites, maíz blanco, carne de cerdo, pollo, lácteos, arroz, maíz amarillo, sorgo y café. ⁶

En el acuerdo se eliminaron los subsidios a la exportación en el comercio recíproco, lo que beneficia a la producción doméstica y evita la posibilidad de mantener prácticas desleales por parte de Estados Unidos.

2. Acceso Industrial

El 99.73% de los productos industriales exportados hacia Estados Unidos gozará de desgravación inmediata, es decir que no se pagarán impuestos a la importación, por lo que se genera gran

⁵Documento explicativo de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, Pág. 4
En línea: http://www.cafta.gob.sv/%5Cdoc_expl_cafta%5Cdocumento_explicativo_cafta.pdf

⁶Anexo 13, CAFTA-DR

oportunidad de exportación, en productos tales como: anzuelos, palas, piochas, empaques, productos de hierro y acero, medicamentos, artesanías entre otros.

Con el Tratado los productos que no gozaban de preferencias se les otorgará libre comercio de inmediato, como es el caso de Atún en aceite, calzado, joyeros recubiertos de tela, escobas, textil y confección, hierro/acero.

3. Textiles y Confección

Todos los productos textiles y de la conferencia ingresarán al mercado de Estados Unidos con cero arancel desde el primer día de vigencia del TLC, siempre y cuando se elaboren con tela, hilaza y algodón regional.

El acceso esta condicionado por el cumplimiento de las reglas de origen, estructuradas para fortalecer las oportunidades de la industria textil.

Datos de acceso

En el anexo de este trabajo se presenta un cuadro con los porcentajes de aranceles para productos industriales y agrícolas que serán desgravados a lo largo del plazo de transición por parte de El Salvador y Estados Unidos.

2.1.5 OBJETIVOS DEL CAFTA-DR

El objetivo de un instrumento de esta naturaleza es establecer una Zona de Libre Comercio entre las Partes, tal como se determina dentro de los objetivos y parámetros que rigen al CAFTA-DR, conforme a las disciplinas de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

De acuerdo con el Tratado CAFTA-DR los objetivos⁷ establecidos son:

- a. Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- b. Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes;

⁷Cap. 1 Disposiciones generales, Art. 1.2, CAFTA-DR

- c. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- d. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- e. Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte;
- f. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias;
- g. Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado.

En la búsqueda del cumplimiento de estos objetivos, el Tratado consta de una serie de reglamentos y disposiciones elaboradas para enmarcar las acciones a seguir en conformidad con la ley.

Para facilitar la circulación transfronteriza de mercancías, se estableció que cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de otra Parte⁸, es decir que las mercancías extranjeras de una Parte deberán recibir un trato no menos favorable que el trato que reciben las mercancías similares producidas en un Gobierno de nivel regional.⁹

De igual manera se fijan los parámetros para el cumplimiento de la Desgravación Arancelaria¹⁰, es decir la eliminación progresiva de los aranceles aduaneros sobre las mercancías de conformidad con el Tratado, con lo que se busca favorecer a las distintas mercancías de cada Parte. También se incluye el tema de las restricciones a la Importación y a la Exportación, por lo que ninguna Parte deberá adoptar o mantener alguna prohibición a la entrada o salida de las mercancías.

El Tratado busca establecer las regulaciones con respecto a los procedimientos aduaneros para poder despachar de manera eficiente las mercancías entre las Partes.

2.2 PRINCIPALES BENEFICIOS DEL CAFTA-DR

- a) Acceso a mayores mercados, particularmente para economías con mercados pequeños.

⁸Cap. 3, Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, Art. 3.2 CAFTA-DR

⁹Revisar Anexo 3.2, CAFTA-DR

¹⁰Cap. 5, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, CAFTA-DR

- b) Aumento de la Inversión Extranjera Directa, importante para suplir las necesidades de financiamiento particularmente donde el ahorro doméstico es escaso o insuficiente.
- c) Facilitación de procesos de exportación
- d) Importación de tecnología a menores costos
- e) Mejora de las regulaciones y normas (del tipo fitosanitarias)
- f) Incentivos a la innovación.
- g) En las compras de gobierno, se tendrá oportunidad de vender productos y servicios salvadoreños al gobierno estadounidense, El Salvador tendrá acceso a las compras de más de 25 Estados.
- h) El Salvador reservó en las compras de alimentos, calzado, textiles y confección de los Ministerios de Defensa, de Salud y Educación y se reservó completamente las compras del ISSS. Favoreciendo a los proveedores locales.
- i) Los consumidores y productores salvadoreños tendrán acceso con aranceles menores, o cero, a una amplia gama de materias primas, bienes intermedios y finales de la mejor calidad, y a precios competitivos.
- j) Es un elemento de atractivo para la IED utilizando al país como plataforma de producción con acceso preferencial al mercado más grande del mundo.
- k) Se estimulan las alianzas estratégicas entre empresas nacionales y extranjeras que conllevan transformación de tecnología y apoyo para comercializar productos en mercados exigentes.

Para lograr la inserción en los mercados globales, los productos nacionales deben incorporar exigencias de calidad, tecnología e innovación elevando así los estándares de competitividad.

2.3 VENTAJAS Y OPORTUNIDADES DEL CAFTA-DR

Se considera que las principales ventajas y oportunidades para El Salvador de un TLC con Estados Unidos son:

Ventajas Cuantitativas:

1. El 89% de los productos agrícolas salvadoreños y el 99.73% de los productos industriales gozan de cero arancel desde la entrada en vigencia del Tratado.

2. Los Estados Unidos podrán ingresar el 53% de sus productos agrícolas, y el 77.97% de los productos industriales con cero arancel.
3. Plazos de desgravación de 20 años a favor de los países centroamericanos, siendo el de Estados Unidos de 10 años.
4. Mayor flexibilidad del origen en el uso de los insumos (Reglas de origen).

Ventajas Cualitativas:

1. Estados Unidos representa un mercado conocido y favorable para la comunidad empresarial salvadoreña; debido a la amplia disponibilidad de información sobre el régimen comercial de ese país; posee un alto grado de formalidad y confiabilidad en su sector privado, así como una reconocida proyección internacional del mismo en materia económica-comercial.
2. Considerable potencial para incrementar ventas y compras externas a Estados Unidos (un mercado "natural" de los productos salvadoreños), teniendo en consideración el tamaño de su mercado y el valor de comercio reportado a nivel bilateral.
3. En relación con los riesgos en operaciones comerciales y de inversión a nivel privado, y más concretamente con el riesgo en transacciones mercantiles y el riesgo por tipo de cambio, los mismos resultan mínimos, dada la disponibilidad de instrumentos y entidades jurídicas de cobertura (Ej.: Convención de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) sobre Contratos de Compra y Venta Internacional de Mercaderías; Agencia de Garantía de Inversión Multilateral (MIGA, por sus siglas en Inglés), etc.) que otorgan mayor seguridad para el comercio de productos y las inversiones privadas con compañías y empresarios de Estados Unidos, en comparación con los otros países.
4. El ingreso de muchos productos a Estados Unidos era realizado a través de mecanismos unilaterales, que aplicaban limitaciones y una cobertura parcial de beneficios a las exportaciones. Además que los referidos mecanismos eran temporales, es decir que tienen una vida corta,
5. Genera condiciones de seguridad jurídica y mayor certeza, tanto para las empresas exportadoras como para los inversionistas. La ausencia de seguridad para exportar tiende

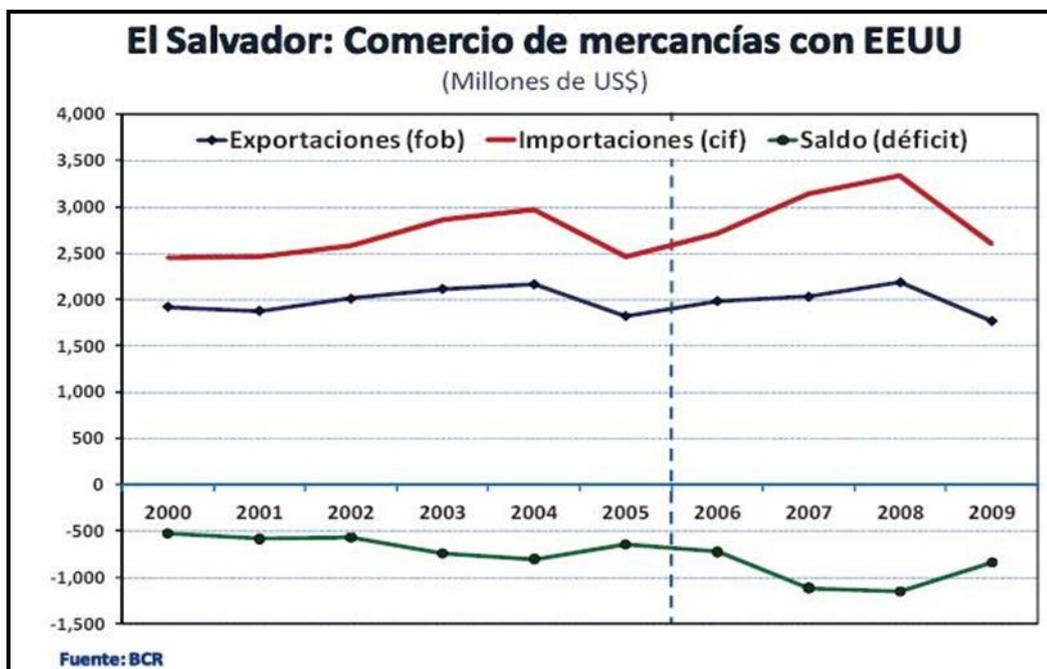
a incrementar las primas de seguro en el comercio de mercaderías y la tasa de interés para el financiamiento de exportaciones.

6. Traslada la dinámica en la relación comercial con Estados Unidos, específicamente en la maquila, a otros sectores menos dinámicos, tales como el agropecuario, el industrial (no maquilero) y el comercial. En este sentido nuevos nichos de mercado estadounidense implican una reactivación no sólo de sectores que ya se encuentran exportando al mismo, sino también de otros con un bajo crecimiento.
7. Incremento de la demanda de productos nacionales (sobre todo étnicos) en la comunidad salvadoreña residente en Estados Unidos. Por lo tanto se considera que las exportaciones con derechos arancelarios en Estados Unidos significan la apertura de nuevas y numerosas oportunidades para el sector de los micro y, particularmente pequeños empresarios; tales oportunidades se pueden ver materializadas a través de exportaciones directas e indirectas (subcontrataciones).
8. Disponibilidad de mecanismos expeditos para la solución de conflictos en casos de prácticas desleales de comercio.
9. Incentiva a los inversionistas en otras zonas del mundo para considerar traer sus recursos al país, por lo que implica una motivación para la empresa privada y nacional de invertir y mejorar la calidad de los productos.
10. Mejora para la economía nacional traducida en incrementos en las oportunidades de inversión, de exportación y de empleo.

2.5 INDICADORES DE DESEMPEÑO DESPUES DEL CAFTA-DR

El CAFTA es un instrumento de la política comercial externa de El Salvador cuyos plenos impactos se perciben solo en el mediano y largo plazo; sin embargo, se consideró que a solo cinco años de su entrada en vigencia, se vieron reflejados algunos indicadores claves de desempeño con los que se puede llevar a cabo una evaluación de sus resultados preliminares.

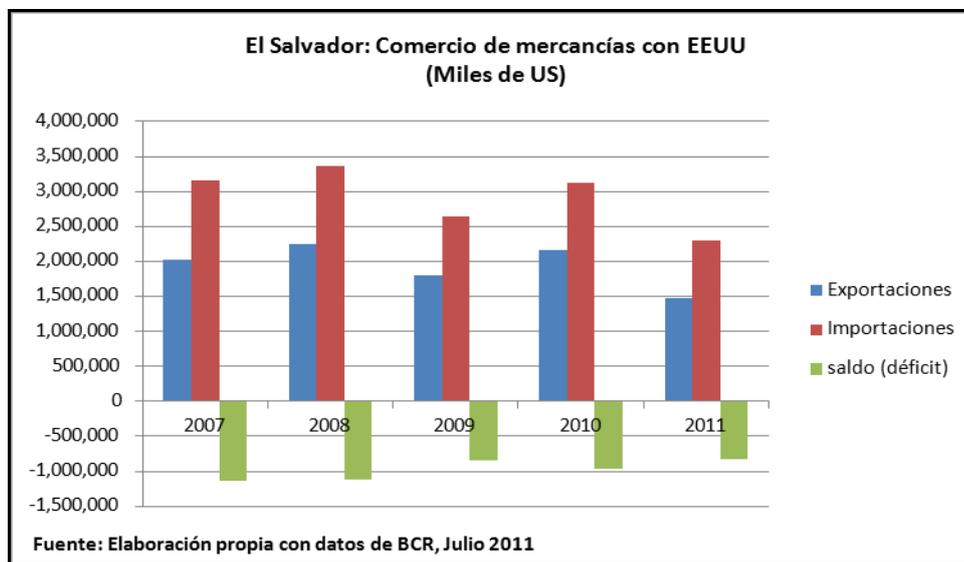
Gráfica 2



La apertura económica salvadoreña, luego de la entrada en vigencia del CAFTA en 2006, conllevó a una reversión de la baja que presentaron las exportaciones de mercancías hacia dicho país durante 2005, aunque a un moderado dinamismo exportador en 2005-2008, al pasar de \$1,819.3 millones en 2005 a \$2,184, 2 millones en 2008; las ventas al mercado estadounidense mostraron durante el periodo analizado una tendencia parecida a la anterior, creciendo a una moderada tasa promedio anual de 6.2%. No obstante debe señalarse que en 2009 han registrado una considerable caída de \$421.1 millones en relación con 2008, como resultado principal de la crisis financiera y económica en Estados Unidos.

Actualmente las exportaciones con destino a Estados Unidos para el periodo de Enero-Julio 2011 son de US\$1,479.4 millones, mostrando un aumento de 21.3% con respecto a igual período del 2010, donde las exportaciones fueron de US\$1,220.1 millones.

Gráfico 3



Para el final del período 2012, se reflejó una disminución en un 21.78% en el valor exportado de los productos tradicionales hacia Estados Unidos, influenciados por una reducción en la exportación de café, principal producto tradicional de exportación, representando una reducción en el volumen de exportación de 37.0%, la reducción se debe a la binualidad de la producción que caracteriza a dicho producto. Las exportaciones de azúcar incrementaron en un \$34.1 millones respecto a 2011, contaron con la mayor participación en las exportaciones, creciendo en 25.71% con relación al período 2011. Las exportaciones no tradicionales presentaron un mejor desempeño con un incremento de 3.39%. Los sectores de exportación que más destacaron fueron confección, y agro/industria alimentaria y no alimentaria. Las exportaciones de maquila incrementaron levemente a un 3.49% con respecto al período 2011. Las cifras de Maquila registran exclusivamente los productos exportados, bajo régimen de Zona Franca o Depósitos de Perfeccionamiento Activo.¹¹

¹¹Informe de Comercio Internacional 2012, Ministerio de Economía, Pág. 7

Gráfico 4



2.5 COMPETITIVIDAD EXPORTADORA

El DR-CAFTA representa el “boleto de entrada” al juego de la competencia global para El Salvador. Por lo que el desarrollo de una estrategia de competitividad efectiva en donde se involucre una participación activa y comprometida por parte del gobierno, instituciones, empresas, trabajadores y la población en general, logrará el éxito en esta inserción.

Factores para promover la competitividad nacional

Los factores necesarios para promover la competitividad nacional dentro de un mundo globalizado parten del desarrollo de los insumos: empresarial, laboral, intelectual, organizacional, logístico, macroeconómico, internacional, institucional, gubernamental y social.

El aprovechamiento de la posición geográfica con la que goza El Salvador, los países centroamericanos y República Dominicana, genera una ventaja comparativa de localización tanto para abastecer a los Estados Unidos, como a Latinoamérica y Europa. Por lo que el desafío es convertir esta fortaleza natural en una ventaja competitiva logística.

Estabilidad política

Con respecto a la estabilidad política es un factor que impacta en la percepción de los inversionistas nacionales y extranjeros. La crisis institucional que atraviesa El Salvador ocasionada por los problemas dentro de la Corte Suprema de Justicia (CSJ) y el incumplimiento de los fallos de la Sala de lo Constitucional, han deteriorado el clima de las inversiones, lo que ha afectado el desempeño de la economía, de acuerdo con el segundo informe trimestral de coyuntura económica de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)¹². Actualmente El Salvador ocupa el puesto 118 en el índice de competitividad, cuando en 2005 era el número 61, lo que indica un sustancial retroceso en la calidad de las instituciones.

Crecimiento económico

La Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y social (FUSADES) no proporcionó una cifra de previsión de crecimiento económico para el año 2012, pero calificó de acertada la decisión del Banco Central de Reserva (BCR) de bajar su propio pronóstico, a un 1.5% en lugar del 2.5%.¹³

III. REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CAFTA-DR

3.1 LAS REGLAS DE ORIGEN

En el Capítulo 4 del CAFTA-DR están reguladas las normas de origen de carácter general, así como las reglas específicas de origen, ambas son requisitos establecidos para cada mercancía o grupo de ellas, que al ser aplicadas junto a las normas generales sirven para determinar el origen o nacionalidad de una mercancía.

Las preferencias arancelarias establecidas en el Tratado, únicamente son otorgadas a las mercancías originarias de los países Miembros siguientes: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y los Estados Unidos. Dichas preferencias arancelarias pueden ser solicitadas por el importador al momento de la importación.

3.2 ANTECEDENTES DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son instrumentos que forman parte de una estrategia

¹²La Prensa Gráfica, Jueves 16 de Agosto del 2012, Pág. 7

¹³ Ibíd., Pág. 24

comercial de largo plazo por los países firmantes, y permiten consolidar mercados para la exportación de sus productos e insumos, buscando mayor competitividad para mejorar las economías y la productividad de las empresas que buscan expandir sus mercados a nivel internacional, el logro de una mejor regulación en cuanto a calidad de los productos exportados, la generación de más y mejores empleos, y la atracción de inversiones.

Es importante tener en cuenta que los beneficios ofrecidos por un Tratado, implican también una serie de requisitos a cumplir para los exportadores. Sobre todo porque cada vez es más habitual que los productos fabricados en un país, utilicen materiales, piezas y componentes de otros países; surgiendo de ahí la relevancia de determinar con precisión el país de origen de un producto

Las reglas de origen constituyen un conjunto de disposiciones específicas que determinan dónde se ha producido un bien. Su aplicación afecta el flujo comercial de bienes al establecer en frontera diversos tratamientos tributarios-aduaneros.¹⁴

Estas reglas fueron enunciadas por primera vez por medio del GATT, sin embargo únicamente se mencionaba la competencia que poseía todo Estado de estipular las normas que debían determinar el origen de los productos, más no obstante no se logró reglamentizar su aplicación.¹⁵

Al término de la Segunda Guerra Mundial, las economías, principalmente la de Europa Occidental, se encontraban en crisis, por lo tanto, era necesaria la reactivación del comercio y la eliminación de cualquier obstáculo que impidiera su expansión. En 1950, a la luz del Convenio de Bruselas, se creó el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), que entre otras importantes tareas elaboró el Convenio para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, conocido también como Convenio Kyoto.

En el actual panorama comercial, dos acuerdos son relevantes en el tema de reglas de origen: el Convenio para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros (Convenio Kyoto) del Consejo de Cooperación Aduanera (CCA¹⁶) y el Acuerdo de la Organización Mundial del

¹⁴WITKER, Jorge. Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo. (En línea), México. Disponible en Internet: <http://www.biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1597>, ISBN 970-32-2412-1.

¹⁵NARVAEZ LANZAS, Katia Gertrudis. Importancia de una implementación adecuada de las reglas de origen en el TLCAN YDR-CAFTA. México, D.F. 2006. p. 47.

¹⁶El CCA fue creado por convenio el 15 de diciembre de 1950 y entró en vigor el 4 de noviembre de 1952.

Comercio (OMC). Sin embargo, ambos instrumentos tienen diferencias en su tratamiento y enfoque.

El Convenio Kyoto es el primer instrumento que estableció una regulación internacional de las reglas, de hecho, es el que determina su forma y su estructura actuales.¹⁷ Nació para disminuir las divergencias entre los regímenes aduaneros de la posguerra que pudieran obstaculizar el comercio internacional. Las negociaciones de este Convenio bajo los auspicios del CCA, concluyeron en Kyoto el 18 de mayo de 1973 y entró en vigor el 25 de septiembre de 1974.¹⁸ Su trascendencia en el ámbito internacional es significativa, porque establece la tipología, forma y noción actual de las reglas.

En el año de 1995 se plantea la necesidad de actualizar lo establecido en el Convenio de Kyoto por el Consejo de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), entrando en vigor el 3 de febrero de ese mismo año. La revisión se debió a las nuevas demandas del comercio internacional, y para cubrir algunas de sus deficiencias, sin embargo lo concerniente a las reglas no fue modificado, únicamente cambio el orden, que ya se encontraba en el anexo D, que pasa a ser el anexo K.¹⁹

La revisión del Convenio de Kyoto se ha dado a conocer internacionalmente como “Convenio de Kyoto revisado”. El Convenio Kyoto, en su anexo K, se divide en tres partes: Sobre reglas de origen, sobre las pruebas documentales y sobre el control de las pruebas documentales; cada parte se conforma de directrices, normas o criterios, comentarios y prácticas recomendadas.

El Convenio define las reglas en su Anexo K de la siguiente manera: “Las estipulaciones o disposiciones específicas desarrolladas con base en principios o criterios positivos establecidos por la legislación nacional o por acuerdos internacionales aplicados por un país para determinar el origen de una mercancía”.²⁰

La definición contenida en este convenio es de suma importancia pese a que no se trata de un acuerdo multilateral como el de Normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Su trascendencia radica en que constituye el primer tratado comercial que estructura la forma de las

¹⁷WITKER, Jorge. Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo. (En línea), México. Disponible en Internet: <http://www.biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1597>, ISBN 970-32-2412-1.

¹⁸NARVAEZ LANZAS, Katia Gertrudis. Importancia de una implementación adecuada de las reglas de origen en el TLCAN YDR-CAFTA. México, D.F. 2006. p. 47.

¹⁹El origen de las mercancías en el Convenio Kyoto. <http://www.origen-mercancias.es>

²⁰Anexo específico K. Capítulo 1 “Definiciones”. Convenio de Kyoto Revisado.

reglas, tipología que actualmente continúa aplicándose, y en que establece claramente los criterios para su determinación.

El acuerdo de la OMC, por el contrario, estudia las reglas de origen de forma más independiente y específica, no ligándolas con procedimientos aduaneros, sino con los efectos que tiene su aplicación en las relaciones comerciales multilaterales. La OMC regula y sanciona la aplicación de las normas que rigen el comercio entre sus 155 países miembros.²¹

El Acuerdo de Reglas de la OMC tiene por objetivo armonizar y clarificar en el largo plazo las normas no preferenciales para facilitar las corrientes del comercio internacional y velar por que tales normas no generen obstáculos innecesarios al comercio, al asegurarse que su elaboración y aplicación sea imparcial, previsible, transparente y coherente. Estos objetivos pudieran parecer sencillos, pero su puesta en marcha es compleja. Para cumplirlos, todo producto que se comercialice debe tener asignado un país en donde fue fabricado, y de reglas que le aseguren dicha asignación, tal como se expresa en el Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías (SA).²²

Las normas de este acuerdo son fruto de las negociaciones celebradas entre sus miembros. El cuerpo de normas vigentes está integrado con los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, celebradas entre 1986 y 1994, que incluyeron una importante revisión del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) de 1947. El Acuerdo de la OMC aborda el tema de las reglas de origen tomando en cuenta tanto las preferenciales como las no preferenciales, considerando que sus miembros aplican ambas en sus relaciones comerciales internacionales.

Posteriormente de la Ronda de Uruguay se crea el Acuerdo sobre Normas, este no asocia las reglas con procedimientos aduaneros como lo hacía el convenio de Kyoto, sino que analiza sus efectos desde el punto de vista de las relaciones comerciales multilaterales. A la vez se crea el Comité Técnico de Reglas de Origen; esta organización rectora como su nombre lo menciona trabaja vigilando y aplicando uniformemente los criterios para determinar las reglas de las mercancías, trabajando de la mano con el CCA.

²¹Al 10 de mayo de 2012 (con la fecha de su adhesión) <http://www.wto.org/spanish>

²²WITKER, Jorge. Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo. (En línea), México. Disponible en Internet: <http://www.biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1597>, ISBN 970-32-2412-1.

En la actualidad debido al proceso de globalización, con las economías de escalas, y la creciente especialización, precisar el lugar de procedencia se vuelve dificultoso, es por ello que la determinación exacta se logrará aplicando los estándares y parámetros que fijan los criterios de clasificación establecidos en los diferentes acuerdos mencionados anteriormente.

3.3 IMPORTANCIA DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Con el paso de los años, las reglas de origen se han vuelto más importantes, esto en parte se debe al incremento de las medidas proteccionistas de índole discriminatorias como cuotas compensatorias o restricciones cuantitativas que los países establecen para proteger su producción nacional, y a la creación de los bloques comerciales entre países para impulsar sus economías.

La importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados, y de esta manera las prácticas de los gobiernos cambian considerablemente; por lo tanto, funcionan como una regulación en el comercio internacional, en donde han desempeñado un papel importante en él, debido a que constituyen un punto en donde se encuentran algunas figuras conflictivas como los aranceles, medidas antidumping, restricciones cuantitativas y tratos preferenciales.

Las reglas se vuelven relevantes desde el primer momento en que se negocia un acuerdo comercial, y en ocasiones, de ellas depende la aprobación o negación del mismo. Constituyen un factor decisivo en el acceso a los mercados y son conocidas como barreras no arancelarias.

3.4 CARACTERISTICAS DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Según el Comité Técnico de Normas de Origen, estas se basan en el principio de ser objetivas, entendibles, predecibles, coherentes y administrables en forma consistente, uniforme, imparcial y razonable. Estos lineamientos deben ser tomados en cuenta por todos los países miembros de la OMC al momento de verificar el funcionamiento de las reglas de origen.

De las características anteriores, se dependen las enunciadas por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos, en las que se explica que las reglas de origen deben ser ajustadas a las cualidades de uniformidad, simplicidad, predecibilidad, administrabilidad, transparencia y eficacia.

- Deben ser uniformes porque su estructura es de manera consistente, para poder ser aplicadas de igual forma por varios países al momento de negociar.
- Deben ser simples, en relación a la claridad y lograr su comprensión, evitando dudas entre los usuarios.
- Deben ser predecibles para permitir a las empresas planear y calcular los costos de transporte de sus productos de un país a otro(s).
- Deben ser administrables, de fácil verificación, en las que no se requiera una excesiva información que ocasione altos costos en los procedimientos de traslado comercial.
- Deben ser transparentes con el fin de que si existe una desviación de la actividad económica significativa, se facilite el escrutinio público.
- Deben ser eficaces para que cualquier esfuerzo al momento de promover alguna industria o actividad específica no distorsione demasiado el libre comercio.
- Deben ser confidenciales, tanto para la autoridad competente nacional como para el extranjero, y no se podrá brindar ningún tipo de información, solamente en caso que las personas o gobiernos involucrados hayan facilitado la información de las operaciones internacionales en el intercambio comercial de las mercaderías.

3.5 FUNCIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN

De modo general, las normas surgen con la finalidad de determinar los siguientes aspectos:

- La procedencia de las mercancías que transitan en un territorio.
- El proceso de manufactura de las mercancías elaboradas y exportadas por un determinado país. Así como el uso de los materiales nacionales o extranjeros para su fabricación.
- Determinar el país de origen de una mercancía para aplicar las cuotas compensatorias correspondientes.
- Determinar dónde ha sido producida la mercancía para la aplicación de las restricciones cuantitativas respectivas.

Las reglas de origen también sirven para evitar la evasión del pago de aranceles, el contrabando de productos, los engaños comerciales y la obtención de ganancias extraordinarias por arbitraje o,

simplemente, como medida para asegurar las sanciones comerciales a determinados países. Sin embargo, debido a su gran maleabilidad, también se han utilizado como herramientas de políticas proteccionistas para incrementar la discrecionalidad gubernamental e intervenir en el comercio internacional.

La función principal es determinar las mercancías que califican como originarias y que tienen derecho al tratamiento arancelario preferencial. Las preferencias arancelarias establecidas en el CAFTA-DR, únicamente son otorgadas a las mercancías originarias de los países miembros del tratado: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y los Estados Unidos.

El CAFTA-DR establece el tratamiento arancelario preferencial para cada producto, y se determina de acuerdo a un programa de desgravación arancelaria que fija los porcentajes y plazos en que se eliminarán los aranceles aduaneros.

3.6 DIFERENCIA ENTRE PAÍS DE ORIGEN Y PAÍS DE PROCEDENCIA

Muchas veces se piensa que país de origen y de procedencia significan lo mismo, y genera confusiones en los trámites de exportación de las mercancías.

La nacionalidad de las mercancías las confiere el país de origen porque han sido fabricadas o transformadas en un determinado país. Por ejemplo el café cosechado en El Salvador se considera originario de ese país, y por ende obtiene el trato preferencial en el país de exportación.

Sin embargo, si el mismo café fabricado en El Salvador, es embarcado en Estados Unidos con destino a China, no se considera originario de Estados Unidos, sino que procedente, debido a que no fue producida en ese país, su origen siempre es de El Salvador.

3.7 CRITERIOS GENERALES PARA DETERMINAR EL ORIGEN

Existen tres reglas generales establecidas en el artículo 4.1 del Tratado DR-CAFTA, para atribuir el trato preferencial con el objetivo de que los países firmantes puedan comprobar la originalidad de las mercancías:

3.7.1 MERCANCIAS OBTENIDAS EN SU TOTALIDAD O PRODUCIDAS ENTERAMENTE EN EL TERRITORIO DE UNA O MÁS DE LAS PARTES

Se refiere de manera más sencilla a las plantas cosechadas o recolectadas, los minerales y otros recursos naturales, las mercancías obtenidas de la caza, captura con trampas, pesca o acuicultura, los animales vivos nacidos y criados, las mercancías obtenidas de animales vivos, en el territorio de uno o más países que conforman el CAFTA-DR.²³

3.7.2 MERCANCIAS PRODUCIDAS ENTERAMENTE EN EL TERRITORIO DE UNA MÁS DE LAS PARTES, A PARTIR DE MATERIALES NO ORIGINARIOS

Este enunciado atiende al criterio de transformación sustancial, debido a que las mercancías que han sido producidas enteramente en el territorio de una o más de las Partes firmantes del Tratado, podrán ser consideradas originarias si el material utilizado en la producción sufre un cambio o salto de partida arancelaria, o puede cumplir el criterio de contenido regional o acumulación de origen, para ser considerado como producto originario de una de las Partes. Si algún proceso se realiza en un país que no es miembro del CAFTA-DR, por ejemplo China, la mercancía no se considerará originaria y por lo tanto no tendrá derecho al trato arancelario preferencial que otorga el TLC.

3.7.2.1 SALTO ARANCELARIO O CAMBIO DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Una operación confiere origen si obtiene una clasificación arancelaria diferente del producto final, de la aplicable a los materiales utilizados en su proceso de fabricación. En el comercio internacional, las mercancías se clasifican bajo la Nomenclatura del Sistema Armonizado (SA), se utiliza para determinar el origen de las mismas. Los requisitos de cambio de clasificación arancelaria están establecidos para cada mercancía o grupo de ellas en el Anexo 4.1 del Tratado.

Para que este criterio pueda aplicar origen a las mercancías, deberá ser aplicado únicamente sobre bienes no originarios y deberá mediar una transformación sustancial en territorio de una o más de las Partes involucradas del Tratado.

²³El ABC de las Reglas de Origen del CAFTA-DR. 2010

3.7.2.2 VALOR DE CONTENIDO REGIONAL

Este criterio se aplica cuando producto de una transformación sustancial se hayan utilizado bienes no originarios, que al no cumplir con el criterio de cambio arancelario, se recurre a la implementación de fórmulas o procedimientos porcentuales alternos con el propósito de determinar la originalidad de la mercancía.

El valor de contenido regional (VCR) determina si una mercancía califica como originaria cuando cumple con un determinado porcentaje de valor agregado en la región, relacionándolo con el valor de exportación de bien final, es decir el valor ajustado de la mercancía. El CAFTA-DR en el Anexo 4.1, artículos del 4.2 al 4.4, establece dos metodologías para la determinación del VCR: El método de aumento de valor, basado en los materiales originarios y el método de reducción de valor, para los materiales no originarios, como se explican a continuación:

3.7.2.2.1 MÉTODO DE AUMENTO DE VALOR

Su cálculo se basa en el valor de contenido regional de los materiales no originarios. Se deben tomar en cuenta todos los gastos incurridos en la producción del material, incluyendo los gastos generales y un monto por utilidades equivalente a las agregadas en el curso normal del comercio. Según lo dispuesto en el artículo 4.2, fracción 1, inciso b) del CAFTA-DR, para este método se basa en el cálculo de los materiales originarios, y deberán ser divididos entre el valor ajustado y luego multiplicado por el 100%, de la siguiente manera:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VMO}}{\text{VA}} \times 100\%$$

Dónde:

VCR: Es el valor de contenido regional expresado como un porcentaje.

VMO: Es el valor de los materiales originario adquiridos o de fabricación propia, y utilizados por el productor en la fabricación de la mercancía.

VA: Es el valor ajustado.

Para efectos del CAFTA-DR, las Partes deben tomar en cuenta el porcentaje exigido por el Tratado, y se ubica entre el 25% y el 35% del cálculo del contenido regional, con el firme propósito

de poder ser considerada como originaria.

3.7.2.2.2 MÉTODO DE REDUCCIÓN DE VALOR

Este se encuentra regulado en el artículo 4.2, fracción 1, inciso a) del CAFTA-DR, en el que para producir una mercancía se han utilizado materiales no originarios. Para calcular la reducción de valor se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VA} - \text{VMN}}{\text{VMN}} \times 100\%$$

Dónde:

VCR: Es el valor de contenido regional expresado como un porcentaje.

VA: Es el valor ajustado

VMN: Es el valor de los materiales no originarios que son adquiridos y utilizados por el productos en la producción de la mercancía, no incluye el valor de un material de fabricación propia.

Es muy importante mencionar que el porcentaje regional que se exige cuando se utiliza este método de reducción de valor aplicado a los bienes o materiales no originarios, varía entre el 30% y 50%, sin embargo por lo general, no podrá ser menor al 45%, a modo que tendrá que observarse el porcentaje establecido en las reglas específicas, contenidas en el Anexo 4.1, dependiendo del tipo de mercancía producida.

3.7.3 MERCANCÍAS PRODUCIDAS ENTERAMENTE EN EL TERRITORIO DE UNA O MÁS DE LAS PARTES, A PARTIR EXCLUSIVAMENTE DE MATERIALES NO ORIGINARIOS

Se pueden utilizar materiales originarios de cualquier país firmante del Tratado para producir una mercancía en cualquier otra Parte correspondiente al TLC. Por ejemplo, se considera originaria la salsa de tomate Ketchup procesada en Nicaragua a partir de tomates cultivados en Honduras, debido a que ambos países son miembros del Tratado.

3.8 CRITERIOS COMPLEMENTARIOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

Además de los criterios planteados anteriormente, existen otros utilizados para conferir origen, que otorgan mayor flexibilidad al conjunto de reglas, con el fin de que las Partes puedan comprobar el origen y procedencia de las mercancías con los siguientes procedimientos:

3.8.1 REGLA DE ACUMULACIÓN DE ORIGEN

El CAFTA-DR en su Artículo 4.5 establece que los materiales originarios de un país miembro del Tratado se consideran como originarios del país en dónde se produce la mercancía, siempre que ésta cumpla con la regla específica de origen, y se concede su acumulación cuando el bien se ha fabricado en territorio de uno o más de los países miembros.

También se logra la acumulación cuando la mercancía es producida en territorio de uno o más países miembros del CAFTA-DR, por uno o más productores siempre que la mercancía cumpla con la regla específica y demás disposiciones del Capítulo 4. Por ejemplo, un par de zapatos producidos en República Dominicana, que hayan utilizado capellada de Guatemala y tacones de EE.UU. pueden calificar como originarios de República Dominicana. Esta es una de las grandes ventajas que ofrecen los TLC, que se puede “acumular” materiales de los demás miembros del Tratado.

3.8.2 CONDICIONES DE MINIMIS

Aprueba a los productores de una mercancía, emplear un porcentaje mínimo de materiales no originarios que no cumplen con el criterio de salto arancelario, y no debe exceder del 10% del valor ajustado de la mercancía. El Tratado en su Anexo 4.6, establece una lista de las mercancías que no pueden utilizar el minimis para cumplir el origen. Entre ellas se encuentran los productos lácteos, café, harina de trigo o aceites, entre otros.

Este criterio también se aplica a los productos textiles y del vestido, que no sean originarios, debido a que ciertas fibras o hilos utilizados para producir un componente no experimentan el correspondiente cambio de clasificación arancelaria, se pueden considerar como originarias si el peso total de esa fibra o hilado no excede el 10% total de dicho componente, conforme a los

dispuesto en el Artículo 3.25.7 del Tratado. Por ejemplo, una chaqueta fue producida en Honduras con cuero originario de EE.UU., sin embargo se utilizó cuero originario de Italia para la franja blanca del diseño. El cuero italiano representa solo el 5% del valor de la chaqueta. Por haberse utilizado un porcentaje inferior al 10% de cuero no originario, la chaqueta califica como originaria conforme al CAFTA-DR.

3.8.3 MATERIALES O MERCANCÍAS FUNGIBLES

Resulta difícil diferenciar unas de otras este tipo de mercancías por medio de una inspección física, lo que hace complejo determinar su origen. El Tratado establece que para hacer la determinación de origen se puede realizar por medio de una segregación física de los materiales o mercancías fungibles o, utilizando los métodos de control de inventarios: Promedios, últimas entradas-primeras salidas (UEPS) o primeras entradas-primeras salidas (PEPS) y el de promedios. El método que se escoja debe utilizarse durante todo el año fiscal.

3.8.3.1 MÉTODO DE SEGREGACIÓN FÍSICA DE LAS MERCANCÍAS

Este pondera la segregación o separación de los materiales fungibles, toda vez que no hay equivocación debido a la mezcla o combinación en el proceso productivo, que pudiere presentarse entre materiales fungibles originarios o no.

3.8.3.2 MÉTODO PEPS

Por medio de este método los materiales fungibles que se hayan recibido primero en el inventario, se consideran como originarios y serán retirados del inventario antes de los que se recibieron posteriormente.

3.8.3.3 MÉTODO UEPS

El origen de los materiales fungibles será determinado por los materiales que se hayan recibido de último y retirados primero del inventario de los materiales.

3.8.3.4 MÉTODO DE PROMEDIOS

El origen de los materiales fungibles retirados del inventario, se basa en el coeficiente, según los materiales originarios y no originarios que se encuentran en el inventario. El coeficiente se calcula

respecto de un período de 1 o 3 meses, a elección del productor.

3.9 OTRAS DISPOSICIONES RELACIONADAS CON EL ORIGEN

Estas disposiciones no constituyen criterios para conferir origen, sino que se relacionan con lineamientos particulares que deben tomarse en cuenta cuando para evaluar el origen de las mercancías.

3.9.1 ACCESORIOS, REPUESTOS Y HERRAMIENTAS

Según el Artículo 4.8 del CAFTA-DR, todos los accesorios, repuestos o herramientas de la mercancía se consideraran originarias, si el producto final es considerado como tal. De igual manera, si la mercancía está sujeta a un requisito de valor de contenido regional, el valor de los accesorios, repuestos o herramientas se tomarán en cuenta como materiales originarios o no, según sea el caso.

3.9.2 MATERIALES INDIRECTOS EMPLEADOS EN LA PRODUCCIÓN

En el Artículo 4.11 del Tratado se establece que “Cada Parte dispondrá que un material se considerará como originario independientemente del lugar de su producción”²⁴ Se consideran materiales indirectos todos aquellos que se utilizan en la producción, verificación o inspección de una mercancía, pero que no están incorporados físicamente en ésta. Como por ejemplo el combustible y energía, herramientas, troqueles y moldes, repuestos y materiales compuestos, guantes, anteojos, calzado, prendas de vestir, equipo de seguridad e implementos, entre otros.

3.9.3 JUEGOS DE MERCANCÍAS

La clasificación de los juegos o surtidos se determina de acuerdo con la Regla 3 de interpretación del Sistema Armonizado, según el CAFTA-DR, el juego calificará como originario si cada una de las mercancías que lo componen es originaria y cumplen con la normativa de origen del Tratado y la regla específica que les corresponda. En el caso que una mercancía que forma parte del juego no califique como originaria, el juego calificará como originario si el valor de todas las mercancías

²⁴Ver Artículo 4.11 CAFTA-DR

no originarias en el juego no excede del 15% del valor ajustado del juego.²⁵

3.9.4 MATERIALES DE EMPAQUE

El Tratado regula dos tipos de materiales de empaque, los materiales de envases y material de empaque para la venta al por menor, y los contenedores y materiales de embalaje para embarque.

3.9.4.1 ENVASES Y MATERIAL DE EMPAQUE PARA LA VENTA AL POR MENOR

Se establece dos tipos de reglas a tener en cuenta cuando se utiliza este tipo de material para la presentación de una mercancía:²⁶

- La primera se rige bajo el criterio de salto arancelario y explica que cuando los envases y materiales de empaque se clasifican junto con la mercancía, no se tomarán en cuenta para decidir si todos los materiales no originarios utilizados en la producción sufren cambio de clasificación según lo dispuesto en el Anexo 4.1.
- La segunda se basa por el criterio de contenido regional, y establece que cuando la mercancía está sujeta a un porcentaje regional mínimo para ser considerada como originaria, los envases y material de empaque, deberán tomarse en cuenta como material originario o no, según el caso, para poder calcular el valor total del contenido regional exigido.

3.9.4.2 CONTENEDORES Y MATERIALES DE EMBALAJE PARA EL EMBARQUE

Estos tipos de materiales no serán tomados en cuenta para determinar si una mercancía es originaria, porque los gastos de transporte no se consideran como costes indirectos de la operación de fabricación o transformación de una mercancía.²⁷

²⁵Ver Artículo 4.13 CAFTA-DR.

²⁶Ver Artículo 4.9 CAFTA-DR.

²⁷Ver Artículo 4.22 CAFTA-DR.

3.9.4.3 TRÁNSITO Y TRANSBORDO

En la práctica internacional, las mercancías pueden ser transportadas directamente desde el país exportador hasta el importador, si ambos países son Parte del Tratado, la mercancía mantiene su condición de originaria. Sin embargo, si por alguna razón, las mercancías se transportan a países que no son Parte del Tratado, el CAFTA-DR establece que la mercancía no puede ser procesada o sometida a ninguna operación de transformación en ese tercer país, únicamente las acciones necesarias para mantener en buen estado el producto.²⁸

3.10 PROCEDIMIENTOS DE ORIGEN

Los procedimientos de certificación y control del origen de las mercancías garantizan confianza y agilidad en las operaciones comerciales. Por lo tanto, es importante reconocer las verificaciones de origen y funciones aduanales en general. El Capítulo IV, Sección B “Procedimientos de Origen” del CAFTA-DR, estipula las obligaciones que tendrán que cumplir los exportadores, importadores o productores para acreditar el origen de las mercancías, con el propósito de gozar de las preferencias arancelarias pactadas.

3.10.1 OBLIGACIONES RESPECTO A LAS IMPORTACIONES

Todo importador que solicite trato preferencial deberá demostrarlo por medio de la declaración aduanera de importación o certificación de origen a la correspondiente autoridad aduanera del país de importación, a fin de poder recibir los beneficios del Tratado.²⁹

Los importadores están obligados a conservar por lo menos durante cinco años contados a partir de la importación los registros y documentos con los que pueda acreditar que la mercancía es originaria, por ejemplo, la certificación de origen que le haya proporcionado el productor o exportador de que la mercancía califica como originaria.

3.10.2 OBLIGACIONES RESPECTO A LAS EXPORTACIONES

El exportador está obligado a proporcionar copia de la certificación de origen en forma escrita o electrónica al importador. Es por ello que la información del certificado de origen debe ser

²⁸El ABC de las Reglas de Origen. 2010.

²⁹Ver Artículo 4.14 CAFTA-DR.

detallada de forma veraz y completa, debido a que si se realizan declaraciones o manifestaciones falsas, estará sujeto a sanciones reguladas en el Artículo 4.18 del Tratado. Las sanciones pueden ser administrativas, civiles y penales, conforme a la legislación interna de cada país.

Los exportadores o productores están obligados a conservar por lo menos durante cinco años los registros y documentos con los que pueda demostrar la adquisición, costo, valor y pago de la mercancía exportada, los materiales utilizados en la producción de la mercancía y la producción de la mercancía en la forma que fue exportada. De no ser conservada esta documentación, la mercancía puede ser declarada no originaria en un proceso de verificación de origen.

3.10.3 CERTIFICADO DE ORIGEN

Para acreditar que una mercancía cumple con el régimen de origen del CAFTA-DR, esta puede ir acompañada de una certificación de origen emitida por el productor, el exportador o el importador, o bien con la información o conocimiento que tenga el importador de que la mercancía es originaria.

El Artículo 4-16 del Tratado dispone los requisitos mínimos que debe contener el certificado de origen:

- Nombre de la persona certificadora, incluyendo, si es necesario, información de contactos u otra información de identificación.
- Clasificación arancelaria bajo el Sistema Armonizado (SA) y una descripción de la mercancía.
- Fecha de certificación o el período que esta cubre.

El certificado de origen no tiene un formato preestablecido, pero debe cumplir con los requisitos anteriormente descritos. Tiene una vigencia de 4 años a partir de su fecha de expedición. En Centroamérica se utiliza un formato sugerido.³⁰

3.10.4 MECANISMOS PARA VERIFICAR EL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

El Tratado establece algunos mecanismos de verificación de origen para determinar si la mercancía que se importa a un territorio proviene de uno de otra de las Partes firmantes. El

³⁰Ver Anexos.

responsable de demostrar el origen es el importador. La información sobre producción, exportación, transporte o tránsito de la mercancía solo la puede tener disponible el productor o exportador, por lo que el importador deberá requerirla a sus proveedores para poder cumplir con un procedimiento de verificación de origen.

3.10.4.1 SOLICITUDES ESCRITAS DE INFORMACIÓN AL IMPORTADOR

La autoridad aduanera del país de importación tiene la facultad de remitir cualquier tipo de información a la Parte importadora, ya sean solicitudes, aclaraciones, emplazamientos, documentación de carácter explicativo, para garantizar un proceso transparente y eficaz en la acreditación de la originalidad de la mercancía y su trato arancelario preferencial.

3.10.4.2 CUESTIONARIOS

Constituyen los procedimientos más simples que utilizan las autoridades aduaneras para determinar si el importador, exportador o productor cumplió con los requisitos de clasificación de origen de las mercancías, y para saber si la información declarada en el certificado de origen es correcta.

3.10.4.3 VISITAS A LAS INSTALACIONES DE UN EXPORTADOR O PRODUCTOR

Las visitas son realizadas por la autoridad aduanera del país de importación a las instalaciones del exportador o productor. Se realizan con la finalidad de examinar los registros y documentos contables e inspeccionar las instalaciones utilizadas en la producción de las mercancías.³¹

IV. MARCO TEORICO DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS

4.1 GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN EL SALVADOR

Las grandes empresas de alimentos que existen actualmente surgieron en nuestro país hace más de cincuenta años, estas poco a poco a través de los años se convirtieron de microempresa a pequeña empresa, posteriormente de medianas a grandes. En aquella época los consumidores no

³¹Ver Artículo 4.21, fracción 2, DR-CAFTA.

estaban familiarizados con los alimentos procesados que estas ofrecían es por ello que el capital con el que contaban no sobrepasaba los cinco empleados y su capital no era mayor de quinientos dólares.

Algunos de los personajes fundadores de las empresas alimenticias de aquella época eran: Salvador José Simán, Alfonso Álvarez Lemus, Francisco de Sola, y las familias García Priet

Entre los años 1950 a 1960 se manifestó un cambio externo en la industria alimenticia del país, especialmente los procesos de elaboración de los productos derivados del café, azúcar, algodón, debido al auge de estas materias primas en aquella época, posteriormente en las décadas de 1960 y 1970 se crea el Mercado Común Centroamericano, a la vez se construye una red vial centroamericana, instalaciones portuarias y se desarrollan las comunicaciones, todos estos factores favorecieron y fortalecieron el comercio extra regional de la industria alimenticia.

En la década de los ochenta la industria decae debido al factor social guerra dando como resultado la emigración y desplazamiento de recursos humanos hacia el exterior, luego de la firma de los acuerdos de paz la industria se recupera poco a poco aumentando el capital y la inversión extranjera en el país.

Actualmente la oferta exportable de Centroamérica y El Salvador se ha diversificado en los últimos años, esto se ha dado debido a el aprovechamiento de una serie de ventajas arancelarias que países desarrollados como Estados Unidos ha concedido mediante su Tratado de Libre Comercio, ampliando así las posibilidades de incrementar las exportaciones de productos de la industria alimentaria, generando mayor y mejores empleos.

4.1.1 EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN EL SALVADOR

Las empresas de alimentos ha evolucionado rápidamente en las últimas tres décadas y se considera una de las más dinámicas, cambiantes y crecientes dentro de los diferentes sectores productivos; muestra de ello son las tecnologías en la manufactura, el incremento en los factores de producción y la amplia y diversa gama de productos procesados en el mercado, estas tendencias influyen en temas como el empaque, los requisitos de etiquetado y detalle de contenido del producto, presentaciones, tamaños, formas, usos, entre otras características permitiéndoles durabilidad en sus productos y calidad de presentación, todo lo anterior indica que es una actividad económica que necesita de constante apoyo para diversificarse, generar ventajas

competitivas y superar las barreras al comercio existentes en los mercados externos e interno, con el único objetivo de abrirse espacio en un mercado cada vez más exigente.

Con base al Censo Económico 2005, existen en el país aproximadamente 12,400 establecimientos dedicados a la elaboración de productos alimenticios. De este total de establecimientos, el 5% cuenta con 5 ó más empleados; generando el 59.4% de los puestos de trabajo en la industria alimentaria. Cabe destacar que la mayoría de establecimientos correspondientes a 11,774 cuentan con 4 o menos trabajadores en este rubro.³²

Actualmente esta industria se encuentran buscando nuevos nichos de mercado y desarrollando nuevos productos con el fin de crecer más y generar mayor desarrollo en el sector, una prueba de ello es el mercado nostálgico emergente en los Estados Unidos, como lo muestra la siguiente tabla es el principal destino de las exportaciones salvadoreñas, diferentes estudios de mercado realizados por Exporta muestra que la gente percibe que los productos importados desde El Salvador, son más auténticos, y prefieren que estos sean hechos en el país incluso si eso significa pagar un poco más.

Tabla1
Los 10 principales destinos de exporta

Primeros 10 países a donde se exporta (No incluye maquila)			
HASTA JUNIO-2012 - Exportaciones			
NOMBRE DE PAIS	2011 (US\$)	2012 (US\$)	VARIACION
ESTADOS UNIDOS (U.S.A.)	2,425,389,372.00	690,694,996.25	-71.52%
HONDURAS	698,299,890.12	352,679,755.84	-49.49%
GUATEMALA	736,339,141.70	341,193,384.03	-53.66%
NICARAGUA	294,815,982.33	153,556,368.21	-47.91%
COSTA RICA	213,636,484.34	114,632,556.85	-46.34%
PANAMA	109,140,413.36	56,484,375.48	-48.24%
ALEMANIA	140,289,417.40	53,158,382.76	-62.1%
MEXICO	86,147,801.82	38,595,834.75	-55.19%
ESPAÑA	76,021,908.76	37,535,688.34	-50.62%
CANADA	70,841,255.55	35,115,247.34	-50.43%

³² http://www.censos.gob.sv/tomos/Tomo_I.pdf

Mas sin embargo la industria de alimentos es uno de los sectores que se ve mayormente influido por la importación de materia prima incrementándose en los últimos años, esto se debe a que nuestro país posee una agroindustria no desarrollada, las cuales no suplen las necesidades de la producción del sector.

4.1.1.1 LAS PYMES COMO ESLABÓN IMPORTANTE DEL SECTOR

La forma de manifestación de la PYME varía de acuerdo al país, al contexto o área de aplicación, dando lugar a diversas clasificaciones de acuerdo a distintos indicadores. En El Salvador, la definición de PYME puede ser diversa, es así como podemos encontrar que no existe una definición única para las mismas.³³

Sin embargo en El Salvador se utilizan diferentes criterios para definir una PYME, a continuación en el cuadro No. 1 se presentan los mencionados criterios de las Instituciones tanto públicas como privadas que apoyan este sector.

Tabla 2
Definición de PYMES según las diferentes Instituciones que apoyan al sector

Institución	Pequeña	Mediana
CONAMYPE	Hasta 50 empleados Ventas mensuales entre \$5,714.28 - \$ 57,142.85.	No considera una definición
FUSADES - PROPEMI (Programa de promoción pequeña y mediana empresa)	Entre 10 – 50 empleados Ventas mensuales menores a US \$57,142.29	Entre 51 - 100 empleados Ventas mensuales de hasta \$114,285.00
INSAFORP	Entre 11 – 49 empleados	Entre 50 - 99 empleados
BMI	Entre 11 – 49 empleados Ventas mensuales entre \$5,714.28 - \$57,142.85	Entre 50 - 199 empleados Ventas mensuales entre \$57,142.85 - \$380,000.00

Fuente: Martínez, J. "Desafíos y Oportunidades de las PYME salvadoreñas", El Salvador 2002

³³<http://www.fundes.org/LibreriaPublicaciones/Diagnostico%20El%20Salvador.pdf>

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo y actualmente son consideradas como parte importante del desarrollo social y económico, sobre todo frente a la necesidad de generación de empleo, inversiones, exportaciones e ingreso familiar.

La pequeña y mediana empresa constituye hoy en día el centro del sistema económico de nuestro país, el enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la gasificación de la sociedad, a la necesidad de concretar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción.

En el Salvador las PYMES desempeñan una doble función en la economía del país, por una parte, contribuyen a la creación de un ambiente de competencia incidiendo positivamente sobre el crecimiento económico del país asegurando el mercado mediante la descentralización de mano de obra, presentando mayores adaptabilidades tecnológicas y menores costos de infraestructura y por otro, representan un papel social reduciendo las relaciones sociales a términos sociales entre empleado y empleador favoreciendo el ambiente laboral, a la vez contribuyen a la generación de empleo, estabilidad política y social.

4.1.1.2 DIFICULTADES DEL SECTOR

Según el informe de competitividad global 2011-2012 El Salvador cuenta con ciertas desventajas competitivas que afectan directamente el clima de negocios especialmente para los pequeños y medianos empresarios tal como el alto costo del crimen y la violencia, la falta de innovación, la calidad de educación y el difícil acceso a créditos, convirtiendo así en déficit las cuentas de los pequeños y medianos empresarios, sumándole a esto el incremento de algunos servicios públicos, como el agua potable, la energía eléctrica y la gasolina influyendo directamente en el transporte terrestre, cuyo fletes van en aumento.

Los altos costos que enfrentan en sus operaciones cotidianas frenan el crecimiento económico de este sector, considerado el engranaje más grande del país porque representa el 95% de los

negocios y ocupa un 42% del movimiento de las ventas.³⁴

Si bien el principio de los inconvenientes mencionados anteriormente se dan por causa de los mercados internacionales, las medidas económicas que ha aplicado el Gobierno salvadoreño en el último año también han golpeado la economía de las Pymes, tal como el aumento en el precio de productos como el maíz, el trigo y las grasas vegetales, que a su vez incrementa el costo los productos alimenticios en el mercado local, elevando el costo de los productos y limitando la capacidad de compra de los consumidores, afectando las ventas y rentabilidad de los pequeños y medianos empresarios.

Existen otras dificultades para este sector que restan competitividad entre ellos se figuran la inseguridad, inversión en tecnología de seguridad para negocios y vehículos, desarrollo de nuevos productos, aumento en los precios del petróleo, dificultades en análisis sanitarios y fitosanitarios.

A pesar de verse sumergida en una serie de dificultades, las PYMES se presentan cada año como unas de las más prometedoras del abanico de producción industrial debido a que las empresas buscan constantemente la evolución de mejora a excelencia en cada unos de sus productos.

Es por ello que el gobierno y las entidades públicas y privadas son los responsables de apoyar por medio de la creación de las herramientas y mecanismos necesarios, con el fin de facilitar la transferencia, calidad e innovación tecnológica requerida para competir en los mercados internacionales.

4.2 DATOS ESTADISTICOS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS

Según el informe de Comercio Exterior publicado por el Ministerio de Economía en el transcurso del año 2011 El Salvador exportó durante 2011 un acumulado de US\$5,308.8 millones con el resto del mundo, lo que se reflejó en un incremento anual de 18.0%. El resultado más notable de dicho crecimiento se dio en el primer trimestre del año. Las importaciones fueron de US\$10,118.2 millones, equivalente a una variación de 19.1%. El comercio exterior de El Salvador en 2011 totalizó un déficit de US\$4,809.4 millones.

³⁴<http://industriaelsalvador.wordpress.com/2011/08/30/la-evolucion-de-la-industria-alimenticia-en-el-salvador/>

Tabla 3
El Salvador: Exportación, Importación y Balanza Comercial

Descripción	Millones de US\$	Cambio Interanual 2011					2009	2010
		I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	Anual	Cambio Interanual	
Exportaciones	5,308.8	28.1%	24.1%	13.8%	6.7%	18.0%	-16.7%	16.4%
Importaciones	10,118.2	23.6%	20.0%	24.9%	8.8%	19.1%	-25.4%	16.0%
Saldo	-4,809.4	18.0%	15.8%	38.5%	11.1%	20.3%	-33.2%	15.6%

Fuente: Unidad de Inteligencia Económica con base en datos BCR.

Para el sector Alimentos, Bebidas y Tabaco en el último trimestre del año 2011 se totalizó \$399.9 millones en ventas al exterior, con un aumento de US\$66.6 millones posicionándose como el cuarto sector con mayor cambio en valor exportado, superado por las industrias metalmeccánica, confección y agroindustria.

Tabla 4
Exportaciones por sectores clave en la economía

Sector	Valor de cambio (US\$ millones)	Valor exportado (US\$ millones)	Variación en Volumen (%)	Ranking por valor	Total productos con variaciones positivas ^a
Agroindustria	309.8	946.5	2.6%	2	167/430
Confección	138.6	1,883.2	-1.3%	1	133/274
Metalmeccánica	70.0	298.9	14.6%	4	241/519
Alimentos, bebidas, tabaco	66.6	399.9	19.4%	3	73/145
Productos de Papel	51.1	285.4	20.9%	5	90/202
Total	636.1	3,813.9			

Fuente: Unidad de Inteligencia Económica con base en datos BCR.
Se hace referencia a las variaciones positivas entre el total de productos exportados.

Los productos que más destacaron dentro del sector Alimentos fueron los productos de panadería, pastelería o galletería, que aumentaron sus exportaciones en \$13.7 millones; y la

demás agua incluida en el agua mineral y gaseada con adición de azúcar \$7.9 millones. El principal destino de estos dos productos fue la región centroamericana, presentando un incremento de US\$27.6 millones con respecto a 2010.³⁵

Según datos de EXPORTA y de acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano conocido como SAC, en el transcurso del presente año 2012 se ha exportado a Estados Unidos la cantidad de \$35, 206,861.18, en un volumen de 126, 727,321.58 kilogramos, esto de acuerdo al capítulo 4 el cual pertenece a “Productos de la Industria Alimentaria; Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; y sucedáneos del tabaco elaborados”.

Tabla 5
Exportaciones de los productos de la Industria Alimentaria entre otros a EEUU

Productos de las Industrias Alimentarias; Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagre; Tabaco y Sucedáneos del Tabaco, Elaborados		
Monto total de la consulta (USD\$): 231,311,061.06		
Volumen total de la consulta (kg): 324,397,108.99		
País	Valor (USD\$)	Volumen (kg)
GUATEMALA	62,359,263.72	53,535,824.29
HONDURAS	38,358,147.65	47,745,210.20
ESTADOS UNIDOS	35,206,861.18	126,727,321.58

Fuente: <http://www.elsalvadortrade.com.sv/estadisticas.aspx>.

Lo anterior muestra que la industria alimenticia tiene un futuro prometedor a pesar de las dificultades, además es uno de los motores de la economía del país al posicionarse entre los principales sectores exportadores hacia Estados Unidos

4.3 REQUISITOS PARA INGRESAR ALIMENTOS A ESTADOS UNIDOS

La FDA (Food and Drug Administration), o Agencia de Alimentos y Medicamentos es una división del Departamento de salud y Servicios Humanos de los Estados Unidos y es la encargada por

³⁵Informe de Comercio IV trimestre 2011.

parte de dicho gobierno de la regulación y de la entrada de alimentos a tierras norteamericano.

El principio seguido por la FDA a la hora de autorizar la importación de alimentos es que éstos deben ser sustancialmente idénticos a los producidos domésticamente en los Estados Unidos, en lo que se refiere a sus garantías sanitarias.

Con respecto a la contaminación biológica y rastreo de los productos Estados Unidos la FDA sugiere utilizar métodos de manejo tales como el Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP) dicho método consiste en la aplicación de pruebas científicas de peligros para la salud humana, esto incluye toda la cadena alimentaria, desde el productor primario hasta el consumidor final con el fin de mejorar la inocuidad de los alimentos, dichos controles se pueden usar de manera permanente para reducir el riesgo de contaminación, las enfermedades producidas por los alimentos y otros peligros.

La aplicación del sistema de HACCP puede ofrecer otras ventajas significativas debido a que facilita la inspección por parte de las autoridades de reglamentación, y promueven el comercio internacional al aumentar la confianza en la inocuidad de los alimentos.

La certificación HACCP para algunos sectores alimenticios en los Estados Unidos se está convirtiendo en un elemento obligatorio, estas aparte de ser exigidas por las leyes federales o estatales, es un requisito también para ingresar a los mercados internacionales tales como Europa y Norteamérica.

Las nuevas leyes también garantizan que todos los productores y exportadores estén identificados para que sus productos puedan ser rastreados fácilmente hasta su lugar de origen. Permitiéndole conocer la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, debido a que el rastreo es parte importante de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; estas medidas también están incluidas en las leyes estadounidenses contra el terrorismo biológico, a esto se le llama trazabilidad.

La mayor parte de los países desarrollados han establecido normas sobre las tolerancias de plaguicidas, herbicidas y fungicidas utilizados en la producción y tratamiento de los productos

agrícolas, conocidos como Límites Máximos de Residuos (MLR por sus siglas en inglés).³⁶

La Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Pesticidas (FIFRA) exige que todos los pesticidas utilizados dentro y fuera de los Estados Unidos sean registrados, así mismo deben establecerse medidas de tolerancia segura para aquellos residuos químicos que puedan encontrarse en los alimentos importados. La Administración de Alimentos y Drogas (FDA) es responsable por la inspección de alimentos importados para asegurar que los pesticidas ilegales no estén presentes en los productos.

Aparte de ello la EPA (Agencia de Protección Ambiental) establece la cantidad de residuos de agroquímicos que pueden permanecer en los alimentos. Estos límites de residuos son conocidos como tolerancias implementándose estas para que los alimentos importados sean aptos para el consumo humano, los niveles de tolerancia varían con el tiempo, es por ello la necesidad de los exportadores de alimentos de mantenerse actualizados.

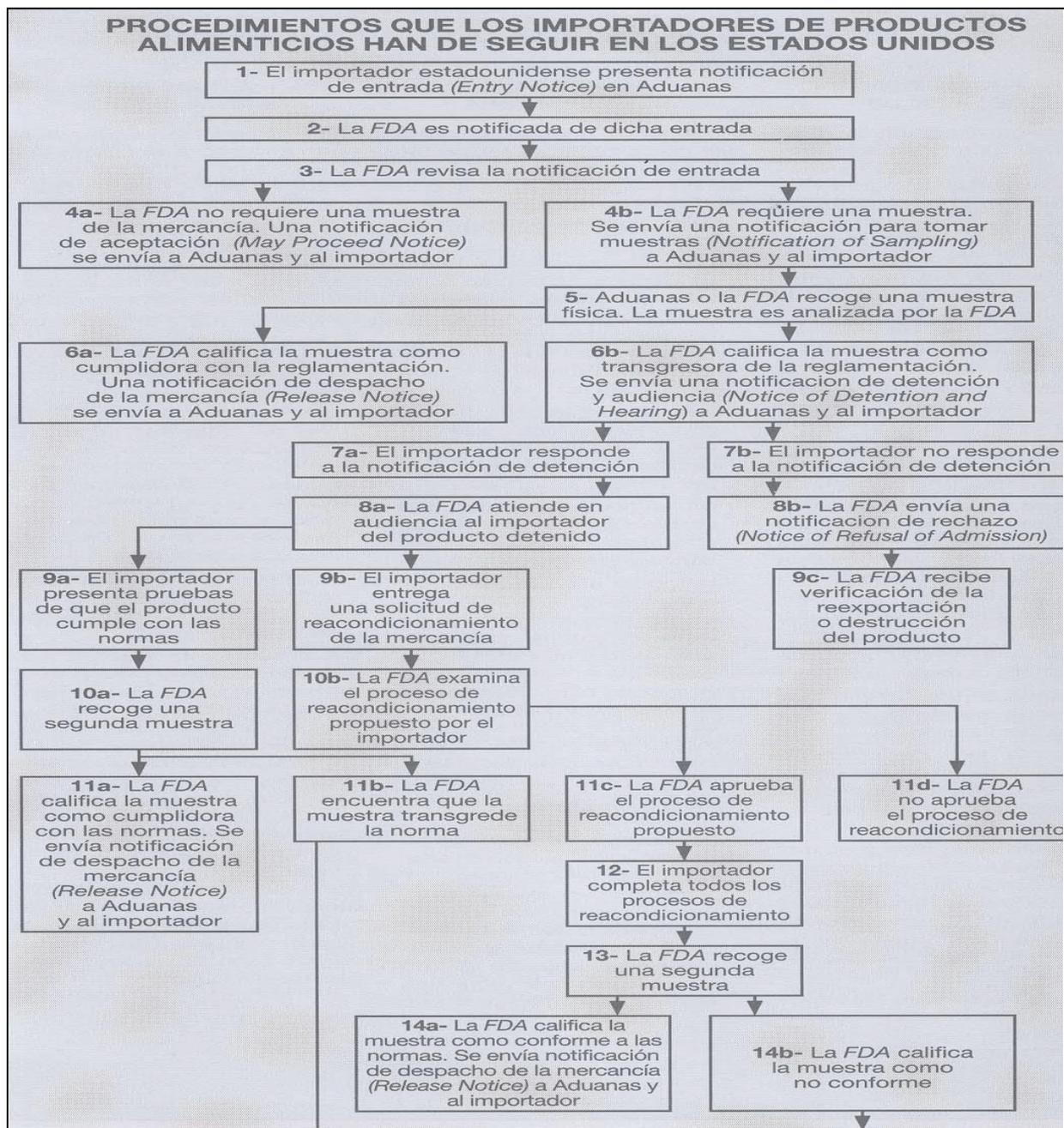
4.4 DIAGRAMA DE PROCEDIMIENTOS GENERALES DE IMPORTACION DE ALIMENTOS A ESTADOS UNIDOS

Es de suma importancia que el exportador salvadoreño conozca el proceso a seguir al momento de entrada de la mercancía hacia Estados Unidos, con el único fin de adecuar sus productos y procesos de producción y comercialización a los requisitos exigidos.

A continuación se resume un diagrama que contiene el proceso general de importación.

³⁶<http://www.cafta.gog.sv>

Figura 1. Procedimientos para la importación en EEUU

Fuente: <http://www.cafta.gob>.

V. MARCO DE REFERENCIA

Regla de Nación Más Favorecida (NMF): Es una de las reglas que conforman el Principio de no Discriminación de la Organización Mundial de Comercio.

Estipula que un producto producido en un Estado miembro recibe trato de forma no menos desfavorable que un producto similar originario de cualquier otro país.

Regla de Trato Nacional: Requiere que los productos extranjeros sean tratados de manera no menos favorecedora que los productos nacionales similares, con el objetivo de que los compromisos de reducción de aranceles no sean contrarrestados con impuestos o medidas similares que discriminen entre el trato a los bienes o servicios nacionales y los extranjeros una vez entren en la frontera.

Tratado de Libre Comercio (TLC): Son acuerdos con carácter legal, establecidos entre dos o más países con la finalidad de facilitar el intercambio comercial entre los mismos. Estos acuerdos se refieren a la eliminación total de barreras arancelarias y no arancelarias que dificulten el libre intercambio de bienes, mercancías y capitales.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC): Conocida por sus siglas en inglés (CaribbeanBasinInitiative) es un programa del Gobierno de los Estados Unidos para promover el desarrollo económico de la región, a través de la entrada exenta del pago de impuestos arancelarios en territorio americano, de la mayoría de los productos procedentes de la región. Las preferencias arancelarias no son recíprocas.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): El Sistema Generalizado de Preferencias es un Instrumento del Comercio Internacional, este estipula que los países desarrollados otorguen franquicias o rebajas arancelarias, sin reciprocidad ni discriminación a, gran parte de las importaciones de países en vías de desarrollo.

Reglas de Origen: Son el conjunto de disposiciones establecidas en los tratados de libre comercio, que se utilizan para determinar el país donde ha sido producida una mercancía, para que pueda optar al tratamiento arancelario preferencial.

Preferencia arancelaria: Es una reducción o eliminación de los aranceles aduaneros que se cobran en la importación.

País de origen: Es aquel donde la mercancía ha sido producida o transformada y el que le confiere la nacionalidad a las mercancías.

País de procedencia: Es el país donde proviene o ha sido embarcada la mercancía, puede coincidir o no con el país de origen.

Partes: Países en los que está vigente el CAFTA-DR.

Materiales no originarios: Son los provenientes de terceros países, es decir que no son parte del Tratado.

Materiales originarios: Son los que se producen o provienen de países parte del Tratado.

Valor ajustado de la mercancía: Es el valor en aduana que tienen las mercancías de exportación ajustado sobre la base FOB.

Verificación de origen: Es un procedimiento mediante el cual la autoridad competente del país importador realiza una investigación para determinar que una mercancía que ha sido importada a su territorio cumple con la normativa de origen del CAFTA-DR.

Industria: Es aquel conjunto de procesos y actividades que tiene como único fin transformar las materias primas en productos finales.

Informe de competitividad global: Es una serie de informes que tiene como objetivo reflejar el entorno operativo de las empresas y la competitividad de más de 140 economías de todo el mundo.

Clima de negocios: Es aquel conjunto de condiciones que facilitan la actividad empresarial en un país.

CAPITULO II

INVESTIGACION DE CAMPO PARA LA REALIZACIÓN DE UN DIAGNÓSTICO DE LA SITUACION DE CONOCIMIENTO ACTUAL DE LAS REGLAS DE ORIGEN DE LA INDUSTRIA EXPORTADORA DE ALIMENTOS A ESTADOS UNIDOS BAJO EL TRATADO CAFTA-DR”

I. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar los problemas de comprensión e interpretación de las Reglas de Origen para establecer el contenido del manual de procedimientos que facilite su aplicación en la Industria de Alimentos salvadoreña.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 2.1 Identificar los temas más problemáticos para los exportadores a fin de crear en el manual los ejemplos específicos, diagramas y procesos que los facilite.
- 2.2 Conocer los errores, sanciones y obligaciones que los exportadores cometen para identificar las advertencias que los eviten.

II. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION

El desarrollo de la investigación es sumamente importante, debido a que el mundo globalizado y el comercio internacional actual exige cada vez una mayor competitividad entre los productores de bienes e insumos, en ese sentido los Tratados de Libre Comercio (TLC) se convierten en una importante clave para que los bienes e insumos salvadoreños accedan en mejores condiciones a mercados externos.

Es por ello que la presente investigación contribuirá a la elaboración de un manual de procedimientos de reglas de origen y tendrá por objetivo proporcionar los lineamientos a los

exportadores salvadoreños de la industria alimenticia, sobre los requisitos que un bien producido en nuestro país debe cumplir, para ser considerado como originario y aprovechar así las ventajas que ofrece el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

De esta forma, contribuirá como fuente de información y conocimiento, esto debido a que en la actualidad no hay antecedentes y registros de guías en cuanto al tema de origen de las mercancías, beneficiando así principalmente a los exportadores de la micro, mediana y gran empresa, a la Dirección de Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Economía y a la Dirección General de Aduanas, del Ministerio de Hacienda de El Salvador.

III. ALCANCES Y LIMITACIONES

3.1 ALCANCES

- Se identificaron los principales inconvenientes al aplicar las reglas de origen referente a los exportadores salvadoreños de la industria alimenticia.
- La investigación determinó la información básica que debe contener el manual adecuándose a las necesidades de las empresas.
- Por medio de las entrevistas se conoció que en El Salvador no existe un manual especializado de reglas de origen.

3.2 LIMITACIONES

- Actualmente existe en las empresas un recelo y falta de disposición de brindar información a la comunidad estudiantil, es por ello la disminución de la muestra estudiada.
- La respuesta al cuestionario fue demasiado prolongada, debido a la falta de colaboración y disposición de tiempo de parte de las empresas.
- Algunas direcciones y contactos de las empresas no se encuentran actualizados como consecuencia dificultando la comunicación para con las mismas.

IV. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACION

4.1 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

Es fundamental determinar cuál será el procedimiento para obtener los resultados del proceso de investigación así como para demostrar la veracidad de los enunciados creados. La investigación se ha estructurado aplicando el método científico³⁷, porque este se basa en una sucesión de pasos que llevarán a la búsqueda de las respuestas a las interrogantes, y en la ejecución de una serie de métodos y técnicas partiendo de la realidad en la que se encuentra inmersa la investigación.

El método científico que se seguirá será el modelo general de Hernández, Fernández y Baptista³⁸, se iniciará con la inquietud de la idea de investigación, para después delimitar el planteamiento del problema, establecer los objetivos, preguntas y justificación de la investigación. Posteriormente se estructurará el marco teórico, en donde se recopilará la información de interés. A continuación se definirá el tipo de investigación y la metodología. Seguidamente se seleccionará el diseño de la investigación, con la que se dispondrá para analizar los datos recabados y finalmente presentar los resultados. Mediante el seguimiento de este proceso investigativo se podrá llegar a presentar explicaciones lógicas y coherentes.

A partir de la manera en que se propondrán las soluciones, el método de investigación será el Deductivo, que consistirá en la introducción al estudio del comercio internacional, que ha tomado gran importancia desde que inició la Globalización generando la interdependencia de los países en los aspectos económicos, políticos, sociales, tecnológicos, etc. El estudio continuará explicando la expansión del comercio internacional que originó la creación de tratados comerciales entre países, en donde fue necesario el establecimiento de parámetros que regulen el comercio. Por lo que se crearon las normas de origen que establecen los requisitos exigidos para determinar el origen que deben tener las mercancías para gozar de los beneficios arancelarios bajo el marco de un determinado tratado.

Desde una perspectiva amplia del comercio se procederá a estudiar el punto de vista de los exportadores salvadoreños pertenecientes al sector de la industria alimenticia con respecto a las

³⁷TAMAYO Y TAMAYO Mario. Metodología de la Investigación. Cap. 2

³⁸ BERNAL Augusto. Metodología de la Investigación. Cap. 6

normas de origen. De acuerdo con el propósito de la investigación, esta será aplicada, porque para llegar a la explicación de la problemática planteada se apoyará de la teoría existente acerca del conocimiento y la aplicación de las normas de origen a través de la observación a los agentes de estudio, donde la información obtenida se confrontará con la realidad para poder compararla y elaborar las soluciones más adecuadas.

4.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Danhke, 1989)³⁹

Según la profundidad del estudio, la investigación fue de carácter descriptivo puesto que se determinaron los errores más comunes en los que incurren las unidades de estudio derivados del nivel de conocimiento que estos poseen en términos teóricos y prácticos de las reglas de origen establecidas en el Capítulo IV del TLC CAFTA-DR, así como los inconvenientes generados por estas faltas. El conocimiento se detalló en base a la frecuencia de los errores de certificación de origen cometidos.

Los resultados permitieron analizar si las empresas con mayor conocimiento son aquellas que tienden a generar menores errores, o viceversa, por lo que el tipo de investigación tiene una relación causal entre el nivel de conocimiento y los errores cometidos de las variables objeto de estudio.

La profundidad del estudio estableció que se pretende realizar al momento de obtener los resultados y analizarlos. La información se dispuso para la elaboración de un manual de procedimientos sobre la aplicación de las reglas de origen establecidas en el CAFTA-DR para reducir los errores en las exportaciones de productos de la industria alimenticia ubicada en San Salvador y La Libertad.

³⁹ DANHKE citado por Sampieri, Metodología de la Investigación, 1999

4.3 TIPO DE ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio se enmarca dentro de un enfoque metodológico cuantitativo, se analizarán los datos y las variables obtenidas de manera científica por medio de la investigación descriptiva para ser medidos con la mayor precisión posible haciendo uso de las herramientas de medición de datos, y estarán dirigidas a los empresarios exportadores salvadoreños de productos alimenticios hacia Estados Unidos, referente al conocimiento y aplicación de las reglas de origen que deben cumplir para poder evitar cometer errores y obtener los beneficios del tratado al que pertenecen ambos países.

El enfoque de la investigación tiene un componente mixto, debido a que se recolectó información a través la interacción por medio de entrevistas con destacados empresarios exportadores del sector alimenticio, autoridades pertenecientes a instituciones públicas competentes, tales como la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) y la Dirección General de Aduanas (DGA).

4.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Diseño: Es la estructura a seguir en una investigación, ejerciendo el control de la misma a fin de encontrar resultados confiables y su relación con los interrogantes surgidos de los supuestos e hipótesis-problema.⁴⁰

El diseño de la investigación sirve para determinar la manera en la que se dio respuesta a las preguntas y objetivos de investigación planteados por medio de los tipos de diseño y la selección correcta de las técnicas y las correspondientes herramientas que se utilizaron para recolectar la información requerida.

4.4.1 TIPOS DE DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Por la naturaleza de la investigación el tipo de información que se necesitó identificar fue recolectada a través de un diseño de campo en donde se obtuvo contacto con las personas

⁴⁰TAMAYO Y TAMAYO Mario, Metodología de la Investigación, Pág. 71

directamente envueltas en el estudio, así como con un diseño bibliográfico que corresponde a la recolección de datos secundarios.

4.4.1.1 DISEÑO DE CAMPO

El diseño de campo se denomina como la fuente primaria debido a que los datos son tomados directamente de los agentes de estudio, es decir aquellos que proveen un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación. Las fuentes primarias ofrecen un punto de vista desde adentro del evento en particular o periodo de tiempo que se está estudiando⁴¹, por lo que resulta una fuente relevante de información que ofrece una percepción muy apegada a la realidad.

4.4.1.2 DISEÑO BIBLIOGRÁFICO

Se trata de la información que procede de una fuente secundaria elaborada previamente tales como artículos, libros, tesis, disertaciones y otros documentos especializados⁴² y que se encuentran diseñados de acuerdo con los fines de las personas que los crearon en determinado momento. El uso de este tipo de diseño sugiere constatar la confiabilidad, relevancia y actualización de los datos para integrarlos dentro de la investigación.

4.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

En cuanto a las técnicas de investigación del diseño de campo, las técnicas de recolección de datos son:

4.5.1 ENCUESTA

Para obtener los resultados de la investigación, se formuló una encuesta dirigida a los exportadores salvadoreños de la industria alimenticia, con el propósito de identificar directamente de las personas involucradas el nivel de conocimientos que poseen en relación a las reglas de origen bajo el marco del TLC CAFTA-DR.

La herramienta que se usó fue el cuestionario, que es un instrumento diseñado para cuantificar y universalizar la información efectuando mediciones para determinar los valores de una variable. El cuestionario se llevó a cabo en un ambiente laboral, porque se visitaron a los empresarios del

⁴¹<http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/Instruccion/fuentes.htm>

⁴²Ibid.

sector seleccionado en sus lugares de trabajo. Contuvo un número determinado de preguntas cerradas y abiertas con la opción de respuestas múltiples, especificando el propósito que se buscó con la intervención y aplicándolo a la muestra seleccionada.

4.5.2 ENTREVISTA

Se realizó a miembros de instituciones públicas como el Ministerio de Economía en la Dirección de Administración de Tratados Comerciales, y la Dirección General de Aduanas, en el departamento de Verificación de Origen; con el fin de conocer su punto de vista con respecto a la problemática de la investigación.

La entrevista se realizó por medio de una guía de preguntas debidamente estructuradas y que requieren de la elaboración de un guión previamente. Estuvo compuesta por preguntas abiertas y cerradas.

Es un diseño flexible como instrumento excelente en la investigación que no implica un manejo estadístico riguroso, pues se enfoca más al proceso que la obtención de resultados.

4.5.3 INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Se considera que la información que se obtuvo es de carácter bibliográfico al referirnos a la temática de las reglas de origen específicamente las que se refieren al sector alimenticio y bebidas, tomando en cuenta las diversas investigaciones del capítulo 4, anexo 4.1 del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR, también se tomaron en cuenta los diversos informes nacionales e internacionales económicos y comerciales, publicados por el Ministerio de Economía y organismos internacionales y la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras.

Las herramientas para recabar información fueron a través de la elaboración de las fichas bibliográficas respectivas, siendo ordenadas y clasificadas conceptualmente.

V. UNIVERSO Y MUESTRA DE LA INVESTIGACION

5.1 UNIVERSO DE LA INVESTIGACION

Se entiende por universo al conjunto de fenómenos, cosas y personas que están incluidos en la hipótesis.⁴³ Para efectos de la investigación, el universo lo constituyeron:

Todas las empresas salvadoreñas del sector de la industria alimenticia que fabrican y exporten productos hacia Estados Unidos, haciendo uso de los beneficios y cumpliendo con los requisitos establecidos en el Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR.

5.2 MUESTRA DE LA INVESTIGACION

Para realizar la muestra de la investigación, solamente se tomó en cuenta las empresas salvadoreñas que exporten productos alimenticios a Estados Unidos, ubicadas en los departamentos de San Salvador y La Libertad. La muestra en este caso, se conocerá por medio de la fórmula estadística para poblaciones finitas, debido a que según los datos del directorio de exportadores salvadoreños: El Salvador Trade Center, existen el siguiente número de empresas que realizan dicha actividad:

- Empresas exportadoras de Alimentos y Bebidas: 61
- Empresas exportadoras de Alimentos ubicadas en los departamentos de San Salvador y La Libertad: 34

Por lo anterior, la población a utilizada en la fórmula estuvo constituida por 34 empresas salvadoreñas exportadoras de alimentos hacia Estados Unidos, siguiendo con las disposiciones del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR. La fórmula a utilizar es la siguiente:

Población finita para estimar proporciones:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q} .$$

⁴³<http://diccionario.babylon.com/universo/>

Dónde:

Z: Coeficiente de confianza

n: Muestra

P: Probabilidad o proporcionalidad

Q: (1-P)

e: Error muestral

N: Población

Para poder obtener la muestra de la investigación, se utilizan los siguientes valores:

- **Z:** El nivel de confianza que indica que la probabilidad de que los resultados de la investigación sean ciertos es de un 95%, se espera que la mayoría de las personas que contesten la encuesta sean lo más sinceras posibles en sus respuestas.

Calculo para valor de z para un coeficiente de confianza del 95%= 0.95.

Se divide $0.95 / 2 = 0.4750$, luego se busca bajo la tabla el área bajo la curva normal la porción de área, con el fin de verificar el valor de Z que le corresponde, encontrándose en la fila 1.9, columna 6, lo que esquivale a $Z = 1.96$ (ver tabla en anexo 1).

- **P:** Se considera que un 50% de la proporción de empresas que conforman la población posean las características que se estudian. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0.5$, que es la opción más segura.
- **Q:** Es la proporción de empresas que no poseen las características del estudio, es decir $1-p$
- **e:** El error muestral deseado será del 7%. Es un porcentaje arriba de la media, siendo el máximo de error para estos casos el 10%, debido a que en el transcurso de la investigación se presentó dificultad para la recopilación del total de encuestas, en muchas ocasiones se dejó el cuestionario a los encargados de responderlo y se mandó por correo electrónico. Sin embargo muchas en muchas de estas de manera presencial el equipo de trabajo se encargó personalmente del proceso de la realización de la encuesta a las diferentes empresas del total de la muestra.
- **N:** La población está constituida por 34 empresas exportadoras salvadoreñas de la industria alimenticia ubicadas en los departamentos de San Salvador y La Libertad. Se delimitó a este número debido a que al enviar la encuesta a algunas de las empresas, estas expresaron que habían dejado de exportar a Estados Unidos y otras han cambiado de domicilio y se

encuentran fuera de ubicación para efectos de este estudio.

- n: La muestra que se obtendrá para realizar la investigación.

Desarrollando los datos anteriores, la fórmula se desarrolla de la siguiente manera:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{(N-1) e^2 + Z^2 * P * Q} .$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 34}{(34-1) (0.07)^2 + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5} = \frac{32.65}{0.16 + 0.96} = \frac{32.65}{1.12} = 29.15$$

n = 29

Con el desarrollo anterior, la muestra de la investigación está constituida por 29 empresas de la industria alimenticia salvadoreña que serán objeto de estudio para obtener los resultados que contribuirán al logro de los objetivos. Es necesario aclarar que del total de la muestra de 29 empresas, solamente 25 accedieron a cooperar en el proceso de recopilación de información por medio de la encuesta. Las 4 faltantes, expresaron que no tenían tiempo de atender al equipo de trabajo, se les envió la encuesta por correo electrónico, y al cierre de esta investigación no se recibió respuesta.

5.3 UNIDADES DE ANALISIS

5.3.1 EXPORTADORES SALVADOREÑOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA DE LOS DEPARTAMENTOS DE SAN SALVADOR Y LA LIBERTAD.

La primera unidad de análisis son los exportadores salvadoreños de la industria de alimentos, específicamente de los departamentos de San Salvador y La Libertad, se escogieron estos dos departamentos debido a la proximidad entre sí, a la vez el mayor número de micro, mediana y grandes empresas de esta industria pertenecen a esa área geográfica.

Se encuestaron a 30 empresas por medio de llamadas telefónicas, correos electrónicos, mensajeros y visitas personales, de ellas únicamente 25 empresas accedieron a colaborar con el fin de descubrir aquellos elementos que permitan fortalecer sus bases de competencia por medio

del manual de procedimientos de reglas de origen y con ello incrementar su posicionamiento competitivo ante la vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

5.3.2 DIRECCION DE ADMINISTRACION DE TRATADOS COMERCIALES (DATCO) – MINISTERIO DE ECONOMIA

La segunda unidad de análisis es la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO), esta unidad que pertenece al Ministerio de Economía y desde el año 20021 tiene como objetivo velar el cumplimiento de los Tratados de Libre Comercio entre El Salvador y el resto del mundo, así mismo representa a El Salvador ante la Organización Mundial de Comercio.

Los agentes especializados de la DATCO brindan asesoría a todos aquellos empresarios que desean exportar sus productos, es por ello que los agentes de dicha unidad afirmaron que la elaboración de dicho manual de reglas de origen será de gran importancia para ellos debido a que actualmente no cuentan con un manual o guía de este tipo que proporcione información especializada en materia de origen a las empresas en temas comerciales, especialmente con Estados Unidos.

5.3.3 DIRECCION GENERAL DE ADUANAS DEL MINISTERIO DE HACIENDA: DEPARTAMENTO DE ORIGEN

Como unidad de análisis se encuentra la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda de El Salvador, específicamente, el departamento de origen. Este departamento se encarga de realizar los procesos de verificación de origen de todos los productos que ingresan a territorio salvadoreño en las diferentes aduanas de El Salvador. También brindan asesoría al importador y exportador salvadoreño en el tema de reglas de origen, y clasificación arancelaria de las mercancías.

Este departamento posee personal capacitado a nivel internacional en todo lo relacionado en reglas de origen de todos los Tratados vigentes en El Salvador, y con amplios conocimientos en

clasificación arancelaria, utilizando el Sistema Armonizado Centroamericano (SAC) y la base de este, el Sistema Armonizado (SA) que se utiliza a nivel mundial.

VI. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

Luego de recopilar información a través del cuestionario que se realizó a las empresas salvadoreñas exportadoras de productos alimenticios la información necesaria, se procedió a realizar el análisis, gráficas y tablas de las preguntas por medio del programa de Microsoft Excel. Las entrevistas que se efectuaron a las empresas que brindan apoyo a los exportadores salvadoreños en el tema de reglas de origen, se presentan un resumen de cada una de estas en los anexos al final del capítulo.

Por medio de todo lo anterior se logran identificar los principales problemas de los exportadores salvadoreños en materia de reglas de origen y se recaba información de interés para la elaboración de un manual de procedimientos que facilite la comprensión de las reglas para los exportadores salvadoreños de la industria alimenticia bajo el Tratado CAFTA-DR.

VII. DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS EXPORTADORES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS HACIA ESTADOS UNIDOS PARA FACILITAR LA ELABORACION DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE REGLAS DE ORIGEN.

7.1 DIFICULTADES DE LOS EXPORTADORES DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SALVADOREÑA EN EL TEMA DE REGLAS DE ORIGEN BAJO EL TRATADO CAFTA-DR.

En El Salvador el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR) entró en vigencia el 1 de marzo de 2006. Desde esa fecha el país cuenta con beneficios adquiridos por la firma del Tratado para la entrada de productos salvadoreños hacia Estados Unidos y los demás países firmantes.

La firma del Tratado implica hacer frente no solo a los retos cualitativos del sector privado, en cuanto a realizar cambios para mejorar la calidad de los productos nacionales de exportación y competir en el mercado estadounidense, sino que también, una demanda en que los gobiernos participantes implementen las obligaciones y disposiciones del CAFTA-DR de manera efectiva y eficiente. En este último se debe garantizar que los flujos de mercancías bajo las preferencias arancelarias demuestren el fiel cumplimiento de las reglas de origen establecidas en el Tratado.

Las Reglas de Origen son un tema en el que se encuentra muchas dificultades referentes a su aplicación práctica y depende en gran medida el aprovechamiento de las ventajas estipuladas en el Tratado, debido a que estas son un conjunto de disposiciones que se utilizan para determinar el país donde ha sido producida la mercancía, para que de esa forma pueda optar al tratamiento arancelario preferencial.

En el comercio internacional, las Reglas de Origen son de suma importancia en su reglamentación; sin embargo muchas personas entienden poco sobre ellas. Debido a que están descritas en un lenguaje técnico, se dificulta su comprensión y aplicación, por lo tanto al no tener un conocimiento claro de las reglas, al momento de exportar mercancías hacia Estados Unidos se incurren en errores de origen y esto ocasiona multas y/o sanciones por las autoridades estadounidenses para los exportadores salvadoreños.

El desconocimiento de los requisitos de origen para ingresar mercancías a Estados Unidos, lleva a cometer errores muy comunes como por ejemplo realizar una incorrecta clasificación arancelaria de los productos finales y de la materia prima utilizada para su realización, y por lo tanto declarar mal en el certificado de origen los productos.

Los productos alimenticios deben cumplir con muchos requisitos exigidos por la Food and Drug Administration (FDA), entidad responsable de la regulación de alimentos en Estados Unidos, como por ejemplo requisitos sanitarios, fitosanitarios, de etiquetado, empaques, aditivos, colorantes y otros ingredientes. Además de estos requisitos, los productos deben tener la correcta clasificación arancelaria para determinar su origen, al igual que la materia prima como los diferentes ingredientes que se utilizaron para fabricar por ejemplo un jugo de naranja, debe indicar el país de origen de las naranjas, de los aditivos, colorantes u otros ingredientes (en el caso que los

contenga) para determinar el origen del jugo de naranja y conocer si realmente goza de las preferencias arancelarias que otorga el Tratado.

Sin embargo, esta información es desconocida por los exportadores y/o productores salvadoreños, y piensan que al importar materia prima extranjera para la elaboración de sus productos y pagar los impuestos de importación por ellos, automáticamente se convierten en materia prima salvadoreña, y es declarada como tal en el certificado de origen, cometiendo errores en este, y obteniendo multas y/o sanciones por parte de las autoridades estadounidenses.

7.2 LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EXPORTADORA SALVADOREÑA Y EL TLC CAFTA-DR.

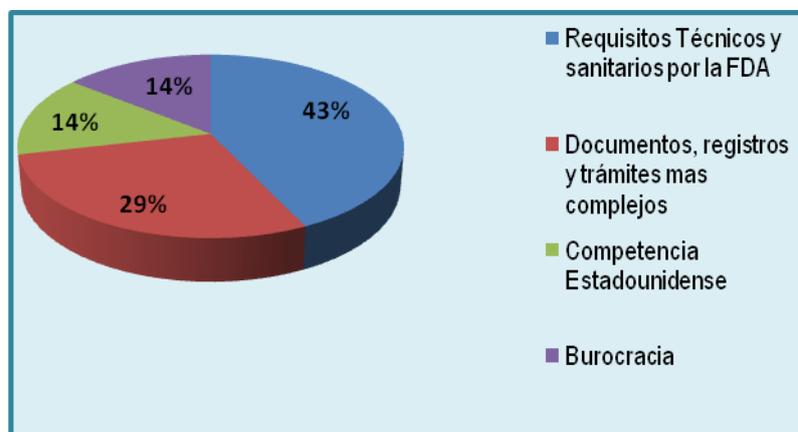
Las empresas salvadoreñas exportadoras de productos alimenticios logran muchos beneficios para este sector con la entrada en vigencia del TLC CAFTA- DR. Todos los productos obtuvieron reglas de origen, permitiéndoles conservar sus estructuras de suministros de insumos, gozando de las preferencias arancelarias.

También se obtiene un libre acceso al mercado de productos étnicos como la horchata, ajonjolí, loroco, queso "duro-blandito", semita, quesadillas, tamales, pupusas, especias, entre otros más.

Según los datos obtenidos de la investigación, el 84% de empresas exportadoras salvadoreñas perciben grandes oportunidades comerciales a través del Tratado, lo que ha logrado la estimulación y expansión del comercio internacional entre ambos países por medio del libre acceso al mercado. Por el contrario, el 16% afirmó que la industria no se ha visto beneficiada en su totalidad, y uno de los factores para que esto no suceda es la competencia que poseen con otros países iguales o más desarrollados que el nuestro. (Ver anexo 5)

Sin embargo, un 56% considera que desde el año 2006, los obstáculos al exportar a Estados Unidos han incrementado, una de las principales razones que argumentaron fueron las estrictas medidas sanitarias y fitosanitarias exigidas por la FDA, los documentos, registros y trámites más complejos para exportar, la competencia estadounidense y burocracia, tal como se expresa en la gráfica a continuación:

Gráfica 5. Principales Obstáculos para exportar alimentos hacia Estados Unidos bajo el TLC CAFTA-DR.



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo

En cuanto al aprovechamiento de las ventajas obtenidas con la firma de Tratados Comerciales entre El Salvador y los demás países, el 72% considera que el país ha sabido aplicar muy bien estas ventajas para poder ingresar a otros mercados donde sus productos son aceptados muy bien por los consumidores. Por otra parte, el 28% restante manifiesta que existe poca competitividad con respecto a los productos de las grandes empresas con las que tienen que enfrentarse en el exterior. Por lo que hace falta una mayor preparación por parte de los exportadores y de un mayor apoyo por parte del Gobierno salvadoreño. (Ver anexo 5)

7.3 CONOCIMIENTO DE LAS REGLAS DE ORIGEN POR PARTE DE LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EXPORTADORA SALVADOREÑA.

A través de una pregunta abierta, los exportadores salvadoreños encuestados, coinciden que estas reglas son un conjunto de normas que dan a conocer el origen de las mercancías, tanto de los productos finales como el de los insumos utilizados para su fabricación. Conocen que por medio de ellas se obtienen las preferencias arancelarias, con lo que algunos productos ingresan a Estados Unidos con 0% de arancel, y otros dependiendo del porcentaje de desgravación arancelaria estipulada en el Tratado.

El 49% afirma que conocen sobre las reglas de origen por medio de charlas y capacitaciones brindadas por la empresa exportadora, seguido por el 24% las cuales acuden a instituciones

gubernamentales como el Ministerio de Economía y su unidad de Dirección y Administración de Tratados Comerciales o a la Dirección General de Aduanas, por medio de visitas personales, correos electrónicos y llamadas telefónicas. (Ver anexo 5)

El 17% de los encuestados afirmó que conocen las reglas de origen a través del estudio propio y los años de experiencia en materia de exportación, mas no obstante el 10% acuden a eventos y charlas que brindan las instituciones privadas como gremiales y otras instituciones. (Ver anexo 5)

7.3.1 COMPRESION DE LOS CRITERIOS DE LAS REGLAS DE ORIGEN POR LOS EXPORTADORES SALVADOREÑOS DE ALIMENTOS Y SUS INCONVENIENTES.

Como se ha expresado con anterioridad, las reglas de origen están redactadas de manera técnica y para muchos resulta un tanto complicado su comprensión y mucho más su aplicación.

El 52%, reconoció comprender la redacción de los textos de las reglas de origen que se encuentran en el Capítulo 4 del CAFTA-DR, y al 48% si les resulta difícil comprender en su totalidad la redacción, esto se debe en mayor parte al lenguaje técnico en que están redactadas. Por lo que muchos de los exportadores se abocan a personas especializadas en el tema o instituciones públicas o privadas que puedan brindarles asesoría en el tema. (Ver anexo 5)

Respecto a los criterios en que necesitan mayor explicación para mejorar el nivel de comprensión, el principio De Minimis con un 34% lidera los temas que los empresarios necesitan conocer para emplear un porcentaje mínimo de materiales no originarios que no cumplan con el criterio de Salto Arancelario.

Tanto el Valor de Contenido Regional y el Salto Arancelario reflejan un 23% cada uno, para el Criterio de Valor de Contenido Regional manifiestan que es necesario enfatizar cuando se recurre a la implementación de fórmulas o procedimientos porcentuales para determinar la originalidad de la mercancía. Con respecto al Criterio de Salto Arancelario los encuestados expresaron que muchos de los errores que cometen es que no conocen la correcta clasificación arancelaria de los materiales que conforman el producto final, por lo que muchas veces no aplican de manera correcta este criterio. Respecto a las sanciones y obligaciones el 13% afirmó que estas deben de ser más detalladas y explicadas debido a que existen tres tipos que muy pocas veces son

explicados por las autoridades. (Ver anexo 5)

El correcto llenado y fácil comprensión del certificado de origen es vital para evitar infracciones y sanciones al momento de exportar mercadería, es por ello que surge la necesidad de que se explique la importancia que tiene presentar de manera correcta el Certificado de Origen, de acuerdo a lo expresado por el 6% de los encuestados. (Ver anexo 5)

Para conocer cuáles de los criterios expuestos anteriormente, son más y menos complicados de entender, se pidió que enumeraran en una escala del 1 al 5; siendo el 1 el más complicado y el 5 el menos complicado de entender. Los resultados obtenidos expresan que el criterio más complicado de entender con un 52% es el De Minimis, al que le otorgaron el número 1, al igual que al Salto Arancelario con el 40% siendo estos los escogidos como los de mayor dificultad. Con el número 2 fue clasificado el Valor de Contenido Regional con un 36%, con el número 3, las sanciones y obligaciones también con un 36% y con el número 4, fue marcado el Certificado de Origen con 36%. El tema de Sanciones y Obligaciones y Certificado de origen también fueron señalados con el número 5, el primero con un 20%, y el segundo con el 8%. Siendo estos en conclusión los que no ofrecen mayor complicación de comprensión para los exportadores. (Ver anexo 5)

Al cometer errores de origen, el 16% de los exportadores manifestaron que se les ha devuelto la mercadería exportada a Estados Unidos bajo el Tratado CAFTA-DR, luego de que las autoridades norteamericanas realizaran la correspondiente verificación de cumplimiento de origen a través de la documentación presentada, y encontraran que algunos materiales usados para la fabricación del producto final no clasificaba como originario.

El 84% expresó no haber sufrido este inconveniente, debido a que algunos exportadores se aseguran de llevar un estricto control y revisión de sus productos y documentos antes de exportarlos; sin embargo, muchos si afirmaron haber cometido errores con respecto al llenado de la documentación exigida, así como haber realizado una mala aplicación de los criterios que confieren origen. (Ver anexo 5)

7.3.2 LOS EXPORTADORES SALVADOREÑOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA Y EL CERTIFICADO DE ORIGEN.

Para acreditar que una mercancía cumple con el régimen de origen del CAFTA-DR, debe ir acompañada de una certificación de origen emitida por el productor, el exportador o el importador del bien, con la información o conocimiento que tenga el importador de que la mercancía es originaria.

La certificación dentro del CAFTA-DR no tiene un formato preestablecido, pero debe cumplir con los requisitos indicados en el Tratado. (Ver anexo 7). El 88% afirmó que es de fácil interpretación el llenado del certificado de origen, siempre y cuando se conozca la correcta clasificación arancelaria de la mercadería que se exportará.

El 12% respondió que no es de fácil interpretación el llenado de certificado de origen, debido a que un Certificado de Origen llenado de manera incorrecta trae como consecuencia sanciones y la pérdida de obtener beneficios arancelarios. (Ver anexo 5)

Por medio de las entrevistas realizadas a las instituciones gubernamentales que brindan apoyo a los exportadores referente a las reglas de origen, expresan que uno de los errores más comunes que cometen los exportadores al momento de llenar el certificado de origen es no tener claro el origen de las mercancías y sus materias prima, y el no conocer su clasificación arancelaria correspondiente. Para ellas, es de mucha importancia explicar cómo se realiza la clasificación arancelaria de las mercancías. (Ver anexo 6)

7.3.3 CONOCIMIENTO DEL PROCESO DE VERIFICACION DE ORIGEN DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS SALVADOREÑOS DE EXPORTACIÓN.

Según los resultados de la investigación, el 28% de las empresas encuestadas comenta que sí conoce cómo se realiza el proceso de verificación de origen de las mercancías, mientras que un 72% desconoce este proceso. (Ver anexo 5)

Lo anterior indica que el proceso de Verificación de Origen debe ser un tema en el que se debe explicar a profundidad en el Manual de Procedimientos de Reglas de Origen, debido a que es la

manera más eficaz de controlar el funcionamiento adecuado de los regímenes preferenciales de origen, cuyo objetivo es evitar el otorgamiento de beneficios arancelarios a aquellos productos que no reúnen los requisitos exigidos por el CAFTA-DR.

La falta de conocimiento de este proceso toma relevancia porque las personas que tratan directamente con las exportaciones de mercancías deberían conocer sobre este tema, debido a que los efectos de una incorrecta aplicación del régimen de origen, causan multas o sanciones para los empresarios exportadores.

Para realizar la verificación de origen, las autoridades estadounidenses realizan visitas a las empresas productoras de alimentos salvadoreñas, cuyo destino de sus productos es Estados Unidos. El 72% de las empresas encuestadas contesta que no han recibido visitas de las autoridades estadounidenses para verificar el origen de las mercancías, con una contraparte del 28% que indica que si las ha recibido. (Ver anexo 5)

En las diferentes entrevistas a las instituciones de apoyo a los exportadores, se explica que la razón por la que las empresas exportadoras de alimentos salvadoreños no reciben muchas visitas se debe a que las autoridades estadounidenses encargadas de realizar el proceso de verificación de origen, tanto del producto final como el de las materias primas utilizadas para su realización, se enfocan en las empresas que producen textiles, en las cuáles realizan visitas y evaluaciones con mucha frecuencia a las empresas que exportan hacia Estados Unidos este tipo de producto, para otorgarles las preferencias arancelarias bajo el marco del Acuerdo CAFTA-DR. Un dato curioso es que el proceso de verificación dependerá de la metodología del investigador y de su creatividad para llevarlo a cabo.

7.3.4 LOS EXPORTADORES SALVADOREÑOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA Y LOS ERRORES DE APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN.

Los resultados de la investigación muestran que el 60% de las empresas exportadoras de alimentos afirman que han cometido errores de aplicación de las reglas de origen. Estos han sido por la incorrecta aplicación de los criterios tales como asignar mal el porcentaje del valor de

contenido regional del producto final, una mala clasificación arancelaria o por errores en el certificado de origen. (Ver anexo 5)

Al preguntarles a las que habían cometido errores, de que tipo eran, del total de 15 empresas el 53% se debe a la inadecuada aplicación de criterios, como por ejemplo realizar un mal cálculo de contenido regional o aplicar de manera incorrecta el salto arancelario de los productos, y el 47% comenta que los errores se dan en el certificado de origen, esto es porque al momento de declarar las mercancías terminadas, sí se ha clasificado mal el código arancelario bajo el Sistema SAC de la materia prima que ha sufrido una transformación, se determina inadecuadamente el código arancelario del producto final, y por lo tanto al no clasificarlo bien, el certificado de origen declara incorrectamente las mercancías de exportación y pierde su validez ante las autoridades aduaneras estadounidenses. Siguiendo con las 15 empresas que han cometido errores de origen, la mayoría los comenten debido a la falta de conocimiento sobre este aspecto, representado con un 60%, seguido del 33% originados por la confusión y un 7% por descuido de la persona encargada de realizar los trámites y clasificación arancelaria de los productos. De la frecuencia de error cometida por esas empresas, el 53% los realiza con mucha frecuencia, el 40% los realiza no muy frecuentemente y el 7% restante, rara vez. (Ver anexo 5)

Estos porcentajes indican que es necesario ayudar al exportador a través del conocimiento de todo lo necesario del tema de reglas de origen para que de esa manera, ocurra una reducción en la frecuencia de equivocaciones. Tal como se muestra en resultados de preguntas previas, el desconocimiento es la principal causa de que los exportadores incurran en errores de origen, y al erradicar este problema se facilitará el proceso de exportación de los productos salvadoreños hacia Estados Unidos.

Las instituciones de apoyo al exportador salvadoreño entrevistadas, coinciden en que uno de los principales errores cometidos por los empresarios, además del certificado de origen, se da en la aplicación de criterios, calculando mal el valor de contenido regional de las mercancías al no utilizar bien la fórmula estipulada en el Tratado y en los criterios de Salto de Contenido Regional y De Minimis especialmente, este explica el porcentaje de materia prima no originaria que una mercancía puede llevar sin que pierda el origen y de esa manera recibir el trato preferencial del Tratado. (Ver anexo 6)

7.4 LOS EXPORTADORES SALVADOREÑOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA Y EL CONOCIMIENTO DE LA LEY DE INFRACCIONES ADUANERAS.

La Ley de Infracciones y Sanciones Aduaneras tiene como objeto tipificar y combatir las conductas constitutivas como infracciones aduaneras, establecer las sanciones y el procedimiento para aplicarlas. La Ley cambia de acuerdo al país en que se exporta la mercadería, pero generalmente la mayoría son regidas de la misma manera, aunque las tarifas de las multas y sanciones pueden cambiar.

Un 60% de las empresas exportadoras no conocen la Ley que rige la inadecuada aplicación de las Normas de Origen. (Ver anexo 5). Es de suma importancia el conocimiento de esta Ley, para que los exportadores puedan adecuarse a lo estipulado por la misma y cumplir a cabalidad lo exigido por el CAFTA-DR, y de esta manera se previenen posibles errores y realizar la correcta declaración de las mercancías.

El 64% de los exportadores expresó no conocer a profundidad las obligaciones y responsabilidades que recaen al momento de exportar productos terminados a terceros países bajo un acuerdo comercial, en el caso que se hayan importado materiales que sirven de materia prima y que deben cumplir con la normativa de origen establecida en el acuerdo CAFTA-DR al momento de ingresar al país. Por lo que desconocen los actos que infringen y que pueden llegar a afectar las normativas aduaneras. Sólo el 36% aseguró tener conocimientos de sus obligaciones frente a las autoridades aduaneras al momento de comprobar el origen de los materiales utilizados en el proceso de producción de la mercadería destinada a la exportación. (Ver anexo 5)

El 40% de los exportadores afirmó conocer la clasificación de los tres tipos de infracciones: administrativa, tributaria y penal establecidas en la Ley para Sancionar Infracciones Aduaneras, por lo que tienen conocimiento en qué consisten las acciones que se consideran incumplimiento a las normativas establecidas, así como de las sanciones que se desprenden de cada tipo de infracción. Un poco más de la mayoría, 60%, debido a que no poseen un mayor conocimiento de esta Ley, no lograron establecer la diferencia entre los tipos de infracción, ni reconocer la clase de actos o conductas en las que pueden verse involucrados y que conllevan a sanciones, debido a que muchos de los errores cometidos, como una mala clasificación arancelaria, no era

considerado por los exportadores como un acto que puede tener una sanción ante las autoridades aduaneras. (Ver anexo 5)

El 44% de los exportadores (11 empresas) aceptó haber cometido alguna infracción durante el proceso de exportación, manifestaron que esta circunstancia se debió al desconocimiento de esta Ley, así como por descuidos y una mala aplicación de aspectos relacionados con las normativas de origen; sin embargo aclararon que en ningún momento la infracción tuvo como objetivo cometer perjuicio fiscal o para la concesión indebida de beneficios de derechos e impuestos. La mayoría de los encuestados no tuvieron una reincidencia en la infracción cometida en un primer momento. A pesar de que son menos los exportadores que tienen conocimiento de la Ley para Sancionar Infracciones Aduaneras, un 56%, expresó no haberse hecho acreedor de ningún tipo de infracción, lo que se atribuye a que han realizado todos los procesos de importación y exportación de mercancías de manera correcta. (Ver anexo 5)

De las 11 respuestas que fueron afirmativas, el 82% manifestó que la infracción cometida fue de tipo administrativa, debido a que la mercadería que importaban de un tercer país bajo el tratado CAFTA-DR, no contaba con la identificación necesaria para poder comprobar su origen. Muchos de los exportadores que importan mercadería para la posterior transformación no presentaban en el tiempo estipulado la Declaración de Mercancías, en ocasiones muchas veces era entregada llenada de la manera incorrecta, o presentada con omisiones o inexactitudes, provocado por el desconocimiento de cómo completar la Declaración de Mercancías, o por falta de información de la mercadería que importaban. Otra de las razones por las que se les establecía una infracción administrativa fue la incorrecta certificación de origen que presentaban al momento de exportar las mercancías a Estados Unidos. El 18% restante expresó que incurrieron en una infracción tributaria al intentar obtener un trato arancelario preferencial sobre mercancías que no reunían las condiciones para gozar de beneficios de derechos e impuestos a la importación. Muchos de los exportadores desconocían que por la incorrecta certificación de la mercadería que deseaban exportar bajo el amparo del tratado CAFTA-DR, serían sancionados debido a que dicho acto provocaría pagar de manera inválida una menor cantidad de impuestos perjudicando las arcas del Estado. (Ver anexo 5)

Debido a que el 100% de los exportadores que habían sido sancionados, sólo habían incurrido en infracciones administrativas y tributarias, la sanción asignada para todos fue la multa. Para los que cometieron infracciones administrativas, la multa era una cantidad monetaria alrededor de \$50. Esta cantidad varía de acuerdo a la magnitud de la falta cometida, debido a que el monto de algunas multas podía variar de acuerdo al patrimonio o capital contable de cada empresa. Los exportadores con infracciones tributarias también fueron sancionados con multas, con la diferencia de que estas multas son equivalentes a un determinado porcentaje de los derechos e impuestos evadidos, y dicho porcentaje dependía del perjuicio fiscal o la gravedad de la infracción. (Ver anexo 5)

Ninguno de los exportadores encuestados ha sido sancionado con suspensión de exportación, puesto que a pesar de que habían cometido errores al momento de importar la materia prima para elaborar los productos finales, no importaron mercadería con exención de derechos e impuestos y que no haya cumplido con los requisitos exigidos para recibir dichos beneficios. De igual manera, los exportadores no habían sido sancionados con la retención de mercadería, debido a que en la mayoría de los casos esta sanción corresponde una infracción penal que conlleva actos que se consideren contrabando de mercancías o que puedan producir perjuicios económicos a la Hacienda Pública.

Los motivos por los que los empresarios fueron sancionados fueron:

- La mercadería importada para la transformación no contaba con la identificación requerida para la comprobación de su origen.
- La Declaración de Mercancías contenía omisiones con respecto al origen y clasificación de las mercancías, así como inexactitudes que diferían con la documentación presentada ante las Autoridades Aduaneras.
- Incorrecta certificación de origen al momento de exportar las mercancías.

El 44% de los exportadores consideró que si se les dificultaba la comprensión en la manera en la que se aplican las sanciones de acuerdo al tipo de infracción cometida, debido a que muchas de las infracciones eran similares entre los tres tipos establecidos por lo que se diferenciaban en el nivel de daño o perjuicio que pueden ocasionar en la recaudación de impuestos al Gobierno. Para

el 56% no se presenta alguna dificultad con respecto a la comprensión de la aplicación de dicha Ley. (Ver anexo 5)

Según las instituciones de apoyo a los exportadores entrevistadas, se afirmó que no existe actualmente ningún tipo de capacitación donde se dé a conocer a los exportadores sobre la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras. En la industria alimenticia el tipo de infracción que más se comete son las infracciones relacionadas al origen de las mercancías, como la clasificación arancelaria. (Ver anexo 6)

7.5 DISEÑO Y CONTENIDO DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO PARA LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SALVADOREÑA.

Los resultados de la investigación muestran que todos los empresarios exportadores coinciden en que un manual de procedimientos facilitara en un futuro la comprensión e interpretación de las reglas de origen, específicamente las reglas alimenticias, al momento de exportar a Estados Unidos, uno de los principales comentarios fue que actualmente no existe una guía o manual en este tema, ni por instituciones gubernamentales ni privadas.

De igual manera, en las entrevistas realizadas a en las instituciones de apoyo a los exportadores salvadoreños, indicaron que la elaboración del manual de procedimientos de reglas de origen es una muy buena idea, sobre todo si se redacta en un lenguaje amigable, de fácil entendimiento para mejorar su aplicación, no solamente por los empresarios exportadores, sino por cualquier persona o entidad interesada en su lectura.

Para poder saber qué tipo de elementos debía componer el manual, la investigación indica que las ilustraciones ejemplificadas son una de las maneras más fáciles de comprender aquellos textos y ejemplos técnicos, esto se vio reflejado con un 40% de afirmación de parte de las empresas exportadoras, seguido por el diagrama de procesos con un 35%, según lo comentado para poder aplicar ciertas reglas se debe de seguir un proceso, detallado textualmente en las reglas de origen anexo 4 del TLC. (Ver anexo 5)

El cuadro de texto lo prefirió un 17%, los cuadros a elaborar deberán de ser concretos y precisos

para una mayor comprensión, afirmaron las personas. Y por último pero no menos importante se encuentra el mapa mental con un 8%. (Ver anexo 5)

Las entidades de apoyo a los exportadores coinciden con ellos, al manifestar que utilizar ilustraciones en el manual es una manera en que los empresarios y demás interesados, comprenderían de una manera más fácil el contenido del manual, al igual que ejemplos de casos relacionados con la industria respecto a los criterios de origen

VIII. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

I. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO

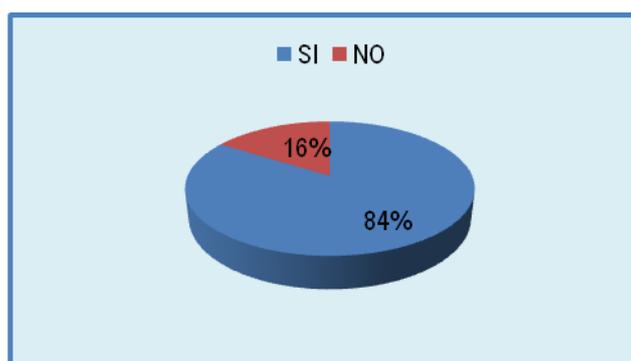
Género

Tabla 1

GENERO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Masculino	19	76
Femenino	6	24
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 6. Género del encuestado



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

De las 25 personas encuestadas el 76% fueron hombres y el 24% mujeres, esto demuestra que actualmente el sexo masculino sigue liderando en puestos claves o estratégicos en las grandes,

medianas y microempresas dedicadas a la exportación de productos alimenticios en los departamentos de San Salvador y La Libertad.

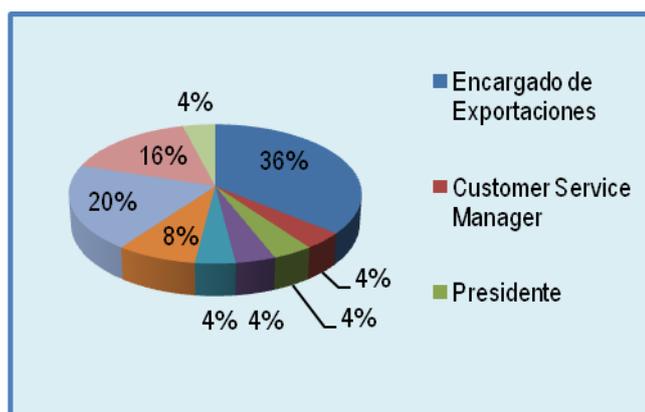
Cargo dentro de la empresa

Tabla 2

	CARGO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Encargado de Exportaciones	9	36
2	CustomerService Manager	1	4
3	Presidente	1	4
4	Especialista Legal	1	4
5	Facturación	1	4
6	Gerente General	2	8
7	Gerente de Exportación	5	20
8	Encargado de Importaciones y Exportaciones	4	16
9	Encargado de Compras Regionales	1	4
	TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 7. Cargo dentro de la empresa



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 36% de los encuestados laboran como Encargados de Exportaciones, quienes tienen bajo su cargo preparar la documentación requerida por las autoridades aduaneras para poder exportar los

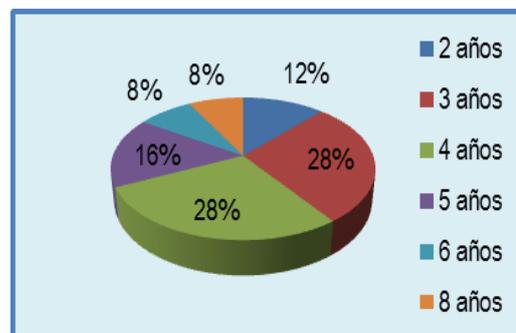
productos de acuerdo a la normativa internacional. La encuesta fue completada en un 20% por los Gerentes de Exportación, lo que dio a conocer de primera mano la opinión acerca de los temas relacionados al origen de las mercancías que más requieren atención, identificando así las áreas que pueden ser abordadas en el manual. El 16% se desempeña como Encargado de las Importaciones/ exportaciones, por lo que brindaron información sobre la importancia del cumplimiento de la normativa de origen establecida bajo el Tratado CAFTA-DR para obtener beneficios arancelarios.

El 8% de los encuestados fueron los Gerentes Generales de las empresas exportadoras, por lo que se pudo conocer los principales obstáculos que se tuvieron que enfrentar ocasionados por errores en la aplicación de las normas de origen. Con el 4% cada uno, se encuestó de igual manera al personal en las áreas de Customer Service Manager, Especialistas Legales, Facturación y Encargados de Compras Regionales, quiénes también abonaron sobre sus conocimientos en el tema.

Tabla 3. Años desempeñando el cargo

AÑOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
2 años	3	12
3 años	7	28
4 años	7	28
5 años	4	16
6 años	2	8
8 años	2	8
TOTAL	25	100%

Gráfica 8. Tiempo en el cargo



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 12% de los encuestados han laborado por un tiempo de dos años en el mismo cargo, mientras que un porcentaje mayor, 28%, afirmaron contar con 3 y 4 años, indicando que una misma persona se encarga de llevar la elaboración de documentación para la exportación/importación de

mercadería. El 16% ha laborado durante 5 años, obteniendo en base a la experiencia un mayor manejo y conocimiento de los requerimientos que exigen las autoridades aduaneras en el tema de las exportaciones. Solamente el 8% ha laborado 6 y 8 años en el mismo puesto de trabajo, por lo que han ganado mucha más experiencia en el desempeño de sus actividades laborales, lo que se deriva en un menor porcentaje de errores cometidos al momento de exportar al exterior.

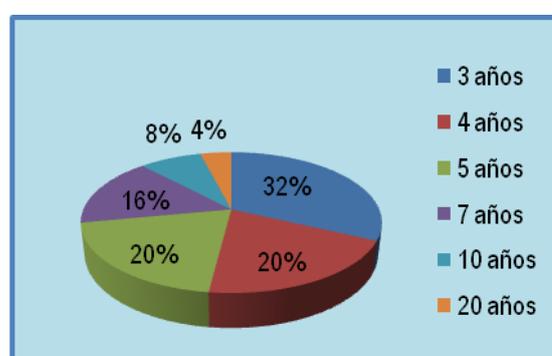
II. DATOS DE LA EMPRESA

Años exportando a Estados Unidos

Tabla 4

AÑOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
3 años	8	32
4 años	5	20
5 años	5	20
7 años	4	16
10 años	2	8
20 años	1	4
TOTAL	25	100%

Gráfica 9. Tiempo exportando



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

La mayoría de los encuestados, 32%, declararon que desde hace 3 años exportan a Estados Unidos, seguido por el 20% de los cuales exportan desde hace 4 y 5 años, afirmando que la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos fue un motivo importante para exportar.

El 16% exporta desde hace 7 años, seguido por el 8% y 4% dedicándose a exportar desde hace una y dos décadas. La mayoría de personas encuestadas expresaron que la apertura y crecimiento del mercado nostálgico de nuestros compatriotas en Estados Unidos les impulsó a incursionar en nichos de mercados salvadoreños.

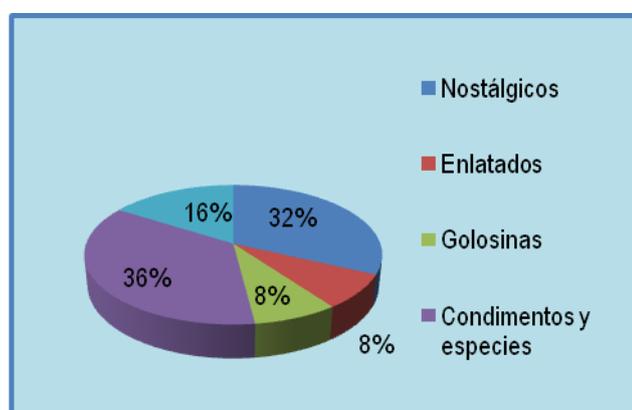
¿Cuáles productos exporta hacia Estados Unidos?

Tabla 5

PRODUCTO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nostálgicos	8	32
Enlatados	2	8
Golosinas	2	8
Condimentos y especias	9	36
Pan/Productos de panadería	4	16
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 10. Tipo de producto exportado



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Los condimentos y especias son los productos más exportados a los Estados Unidos por parte de las empresas encuestadas con un 36%, seguido de los productos nostálgicos con un 32% que afirmaron que con la puesta en marcha del TLC han surgido nuevos nichos de mercados salvadoreños, esperando cubrir así en mayor medida en un futuro.

Del total de las 25 empresas, 16% corresponde al pan y demás productos de panadería, y se encuentran ubicados en un tercer lugar de los productos exportados. Los productos enlatados y las golosinas poseen el mismo porcentaje, 8%.

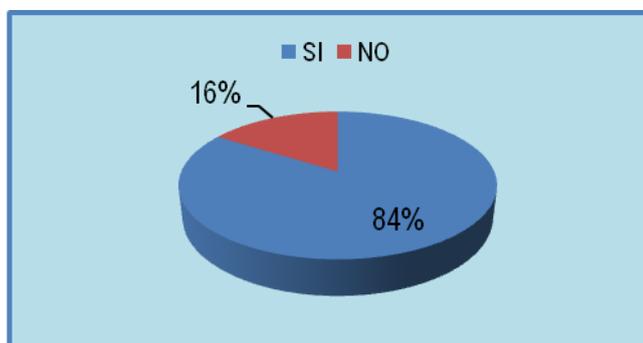
¿Con la entrada en vigor del CAFTA-DR, considera usted que la industria alimenticia en El Salvador se ha visto beneficiada?

Tabla 6

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	21	84
NO	4	16
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 11. Percepción de beneficios de la industria alimenticia a través del CAFTA-DR



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 84% percibió grandes oportunidades comerciales a través del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR, lo que ha logrado la estimulación y expansión del comercio internacional entre ambos países por medio del libre acceso al mercado. Por el contrario, el 16% afirmó que la industria no se ha visto beneficiada en su totalidad.

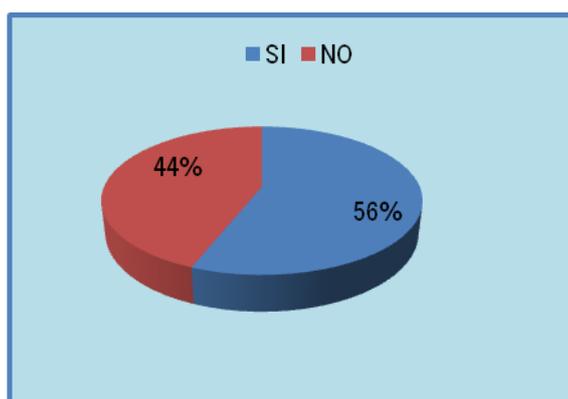
¿Cómo empresa considera usted que han existido obstáculos para exportar desde la entrada en vigor del CAFTA-DR?

Tabla 7

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	14	56
NO	11	44
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 12. Percepción de obstáculos para exportar



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 56% de los encuestados perciben que desde el año 2006 los obstáculos al exportar a Estados Unidos han incrementado, una de las principales razones que argumentaron fueron las estrictas medidas sanitarias y fitosanitarias que se implementaron al exportar alimentos y bebidas. El resto es decir el 44% no perciben los obstáculos de una manera tan sustancial.

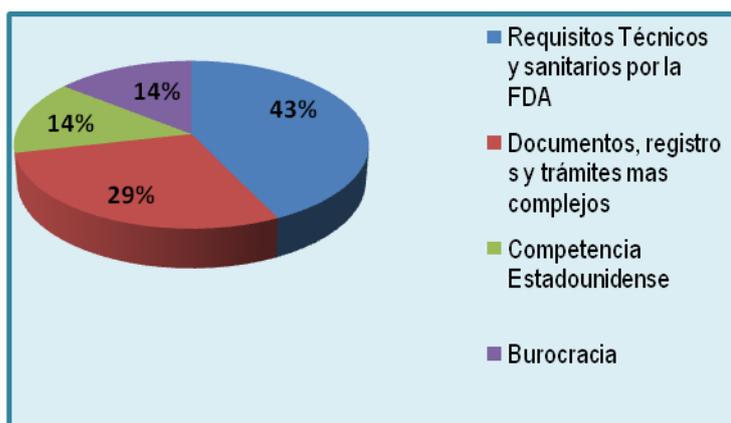
Si su respuesta es afirmativa especifique cuales obstáculos han existido.

Tabla 8

OBSTÁCULOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Requisitos Técnicos y sanitarios por la FDA	6	43
Documentos, registros y trámites más complejos	4	29
Competencia Estadounidense	2	14
Burocracia	2	14
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 13. Tipos de obstáculos



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 43% de los encuestados considera que el mayor obstáculo para exportar desde la entrada en vigor del CAFTA-DR son los requisitos técnicos y sanitarios exigidos por la FDA, el 29% manifiesta que son los documentos, registros y trámites más complejos, el 14% la competencia estadounidense y el 14% restante lo atribuye a la burocracia de Estados Unidos.

III. CONOCIMIENTOS SOBRE REGLAS DE ORIGEN

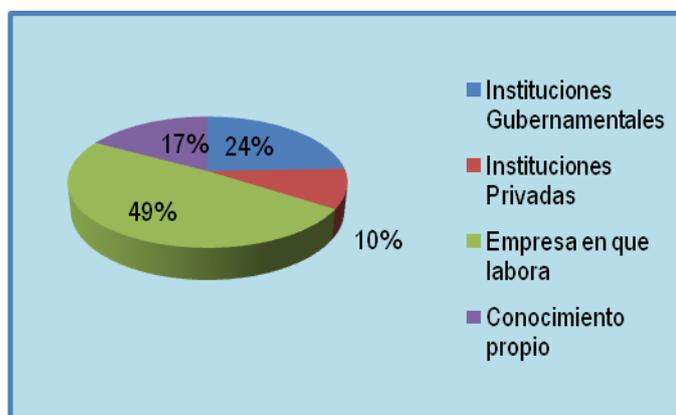
2. ¿Por qué medio ha conocido sobre las reglas de origen?

Tabla 9

MEDIO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Instituciones Gubernamentales	10	24
Instituciones Privadas	4	10
Empresa en que labora	20	49
Conocimiento propio	7	17
TOTAL	41	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 14. Fuente de conocimiento de las reglas de origen



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 49% de los encuestados afirmaron que por medio de charlas y capacitaciones brindadas por la empresa misma o terceros, contribuyeron a su conocimiento y puesta en marcha de las reglas de origen al momento de exportar sus productos, seguido por el 24%, estas acuden a instituciones gubernamentales como el Ministerio de Economía y su unidad de Dirección y Administración de

Tratados Comerciales por medio de visitas personales, correos electrónicos y llamadas telefónicas. El 17% de los encuestados afirmó que conocen las reglas de origen por medio del estudio propio y los años de experiencia en materia de exportación, mas no obstante el 10% acuden a eventos y charlas que brindan las instituciones privadas como la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador en tema de origen.

3. ¿En los productos que exporta hacia Estados Unidos hace uso de la aplicación de las reglas de origen?

Tabla 10

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	25	100
NO	0	0
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 15. Aplicación de las reglas de origen



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Las empresas en su totalidad afirmaron aplicar las reglas de origen al momento de exportar a Estados Unidos, uno de los principales incentivos son las preferencias arancelarias que estas brindan.

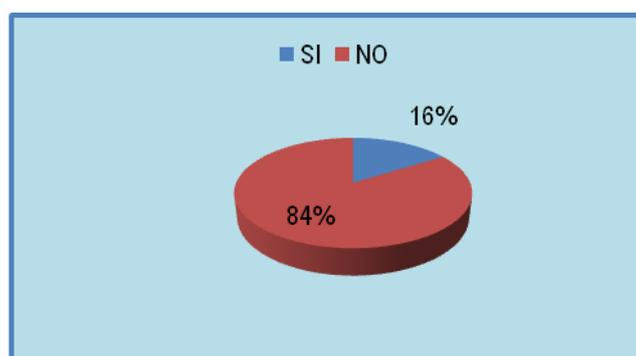
4. ¿Ha tenido inconveniente de devolución de mercancías por el incumplimiento de las reglas de origen?

Tabla 11

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	16
NO	21	84
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 16. Inconvenientes por el incumplimiento de las reglas de origen



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Al 16% de encuestados en más de alguna ocasión se le ha devuelto la mercadería exportada a Estados Unidos bajo el Tratado CAFTA-DR, luego de que las autoridades norteamericanas realizaran la correspondiente verificación de cumplimiento de origen a través de la documentación presentada, y encontraran que algunos materiales usados para la fabricación del producto final no clasificaba como originario.

El 84% expresó no haber sufrido este inconveniente, debido a que algunos exportadores se aseguran de llevar un estricto control y revisión de sus productos y documentos antes de exportarlos.

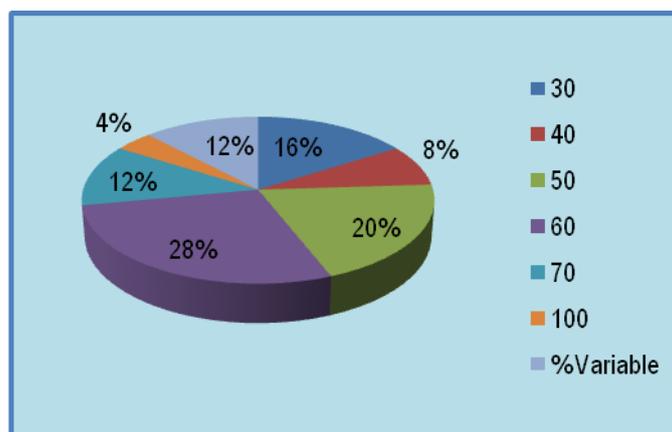
5. ¿Cuál es el porcentaje de materiales originarios que utilizan sus productos al momento de exportar hacia Estados Unidos?

Tabla 12

% DE MATERIALES	CANTIDAD	PORCENTAJE
30	4	16
40	2	8
50	5	20
60	7	28
70	3	12
100	1	4
% Variable	3	12
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 17. Porcentaje de materiales originarios utilizados



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 28% de las empresas encuestadas afirmaron poseer un porcentaje originario de mercancías del 60% esto quiere decir que en el proceso de producción utilizan el 60% de materiales o materia prima originarios de El Salvador o de cualquier país firmante del Tratado. El 20% de las empresas

utiliza el 50% de materiales originarios, es decir que sus productos están constituidos por la mitad de materia prima originaria, seguido del 16% la cual utiliza cerca de la tercera parte de materia originaria con un 30%. El 12% afirmaron que utilizan porcentaje variable y otro 12% utiliza un 70% esto significa que casi en la totalidad de sus productos finales está constituido por materia prima nacional o de cualquier otra parte correspondiente al TLC. El 8% corresponde un 40% de materiales originarios y el 4% constituye el 100% de los mencionados últimamente.

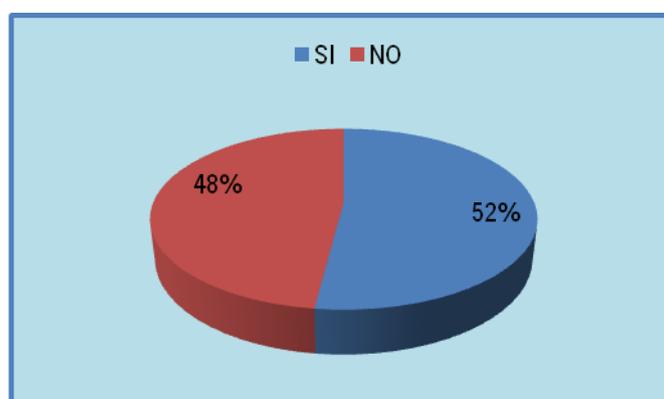
6. ¿Comprende la manera en que están redactados los textos de las reglas de origen?

Tabla 13

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	13	52
NO	12	48
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 18. Comprensión de la redacción de las reglas de origen



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Un poco más de la mitad, 52%, reconoció comprender la redacción de los textos de las reglas de origen que se encuentran en el Capítulo 4 del CAFTA-DR. El 48% si les resulta difícil comprender en su totalidad la redacción, esto se debe en mayor parte al lenguaje técnico en que están

redactadas. Por lo que muchos de los exportadores se abocan a personas especializadas en el tema o instituciones públicas o privadas que puedan brindarles asesoría en el tema.

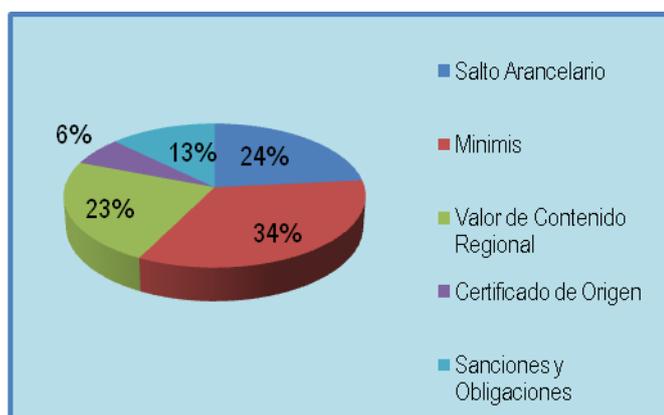
7. ¿Cuáles son los temas en los que necesita mayor explicación para mejorar su nivel de comprensión acerca de las reglas de origen?

Tabla 14

TEMA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Salto Arancelario	11	23
Minimis	16	34
Valor de Contenido Regional	11	23
Certificado de Origen	3	6
Sanciones y Obligaciones	6	13
TOTAL	47	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 19. Temas que requieren mayor explicación



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Para el 34% de los encuestados, el tema que necesita mayor explicación para mejorar el nivel de comprensión es el Criterio Complementario: Principio De Minimis, es decir que los empresarios necesitan conocer más acerca de cómo emplear un porcentaje mínimo de materiales no

originarios que no cumplan con el criterio de Salto Arancelario.

Tanto el Valor de Contenido Regional y el Salto Arancelario reflejan un 23% cada uno, para el Criterio de Valor de Contenido Regional nos comentaban que es necesario enfatizar cuando se recurre a la implementación de fórmulas o procedimientos porcentuales para determinar la originalidad de la mercancía, con respecto al Criterio de Salto Arancelario los encuestados expresaron que muchos de los errores que cometen es que no conocen la correcta clasificación arancelaria de los materiales que conforman el producto final, por lo que muchas veces no aplican de manera correcta este criterio.

Respecto a las sanciones y obligaciones el 13% afirmó que estas deben de ser más detalladas y explicadas debido a que existen tres tipos que muy pocas veces son explicados por las autoridades. El correcto llenado y fácil comprensión del certificado de origen es vital para evitar infracciones y sanciones al momento de exportar mercadería, es por ello que surge la necesidad de que se explique la importancia que tiene presentar de manera correcta el Certificado de Origen, de acuerdo a lo expresado por el 6% de los encuestados.

8. De los criterios siguientes enumere del 1 al 5, siendo 1 el más complicado y 5 el menos complicado de entender:

Tabla 15

CRITERIO	EVALUACION					TOTAL
	1	2	3	4	5	
Salto Arancelario	10	7	8	0	0	25
Minimis	13	7	5	0	0	25
Valor de Contenido Regional	8	9	7	1	0	25
Certificado de Origen	2	2	7	9	5	25
Sanciones y Obligaciones	6	5	11	3	0	25
TOTAL	25	25	25	25	25	

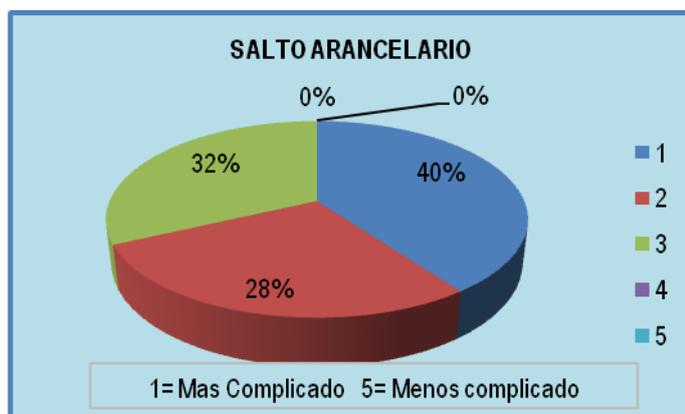
Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Tabla 16
Salto Arancelario

TEMA	1	2	3	4	5	
SALTO ARANCELARIO	10	7	8	0	0	25
PORCENTAJE	40	28	32	0	0	100

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 20. Tema: Salto Arancelario



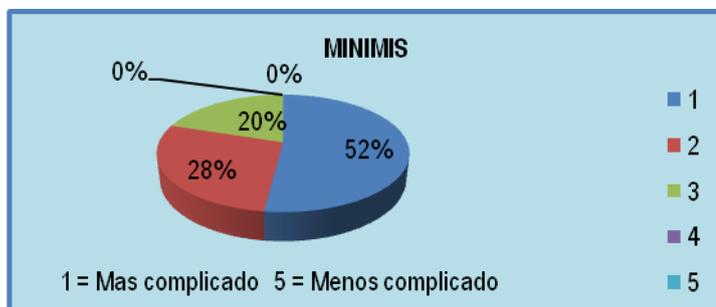
Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Tabla 17
Minimis

TEMA	1	2	3	4	5	
MINIMIS	13	7	5	0	0	25
PORCENTAJE	52	28	20	0	0	100

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 21. Tema: Minimis



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Tabla 18

Valor de Contenido Regional

TEMA	1	2	3	4	5	
VALOR DE CONTENIDO	8	9	7	1	0	25
PORCENTAJE	32	36	28	0	0	100

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 22. Tema: Valor de Contenido Regional



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

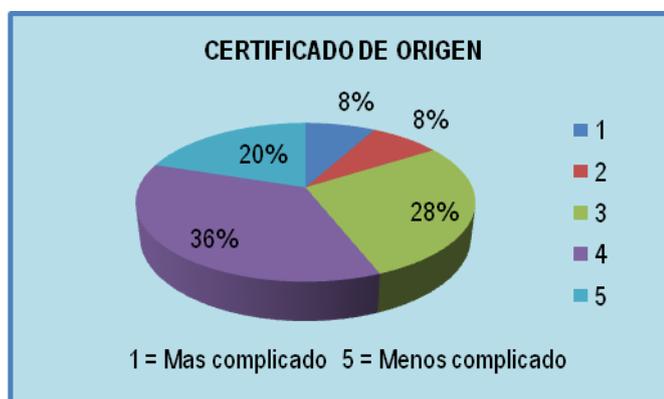
Tabla 19

Certificado de Origen

TEMA	1	2	3	4	5	
CERTIFICADO DE ORIGEN	2	2	7	9	5	25
PORCENTAJE	0	8	28	36	20	100

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 23. Tema: Certificado de Origen



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Tabla 20

Sanciones y Obligaciones

TEMA	1	2	3	4	5	
SANCIONES Y OBLIGACIONES	6	5	9	3	2	25
PORCENTAJE	24	20	36	12	0	100

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 24. Tema: Sanciones y Obligaciones



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentarios:

De acuerdo a los resultados de la encuesta, el tema más complicado de comprender es el Criterio Complementario: Principio De Minimis, debido a que el 52% evaluó el tema como el más complicado de acuerdo a la escala de dificultad.

El salto arancelario es el segundo criterio con mayor dificultad de comprensión. El 40% lo posicionó en la escala más complicada. Las personas encuestadas comentaron que es importante detallar los requisitos de cambio de clasificación arancelaria establecidos para cada mercancía o grupo de ellas, debido a que no conocer la correcta clasificación arancelaria tiene como consecuencia una incorrecta aplicación de este criterio.

El valor de contenido regional fue considerado por el 32% de los encuestados como el más complicado, expresaron que es importante determinar cuándo una mercancía debe clasificarse como originaria, según el porcentaje de valor agregado en la región, los encuestados expresaron que es necesario explicar las metodologías para la determinación del valor de contenido regional.

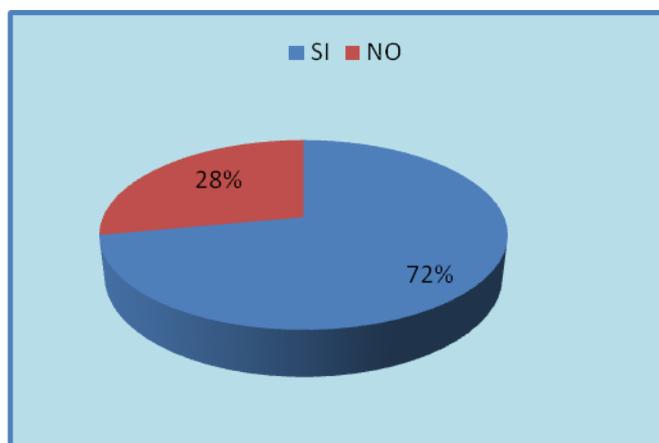
El Certificado de Origen fue posicionado como el tema menos complicado de las normas de origen, debido a que el 84% de los encuestados lo clasificó en la escala 3, 4 y 5. Más sin embargo no deja de ser uno de los temas más importantes.

El tema de las sanciones y obligaciones, fue clasificado por los encuestados en un mayor porcentaje en la escala 3, es decir que el 36% considera el tema en un nivel intermedio de dificultad. El 12% y 8% lo posicionan como el tema con menos dificultad.

9. Como empresa exportadora. ¿Es de fácil interpretación para usted el llenado del certificado de origen?

Tabla 21

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	18	88
NO	7	12
TOTAL	25	100%

Gráfica 25. Facilidad para llenar el Certificado de Origen

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 88% afirmó que es de fácil interpretación el llenado del certificado de origen, siempre y cuando se conozca la correcta clasificación arancelaria de la mercadería que se exportará. El 12% respondió que no es de fácil interpretación el llenado de certificado de origen, debido a que un Certificado de Origen llenado de manera incorrecta trae como consecuencia sanciones y la pérdida de obtener beneficios arancelarios.

10. ¿Considera que un manual de procedimientos facilitará la comprensión e interpretación de las reglas de origen?

Tabla 22

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	25	100
NO	0	0
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 26. Comprensión a través de un manual de procedimientos



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

En la pregunta planteada anteriormente todos los encuestados con un 100 % coincidieron que el manual de procedimientos facilitara en un futuro la comprensión e interpretación de las reglas de origen, específicamente las reglas alimenticias, al momento de exportar a Estados Unidos, uno de los principales comentarios fue que actualmente no existe una guía o manual en este tema, ni por instituciones gubernamentales ni privadas.

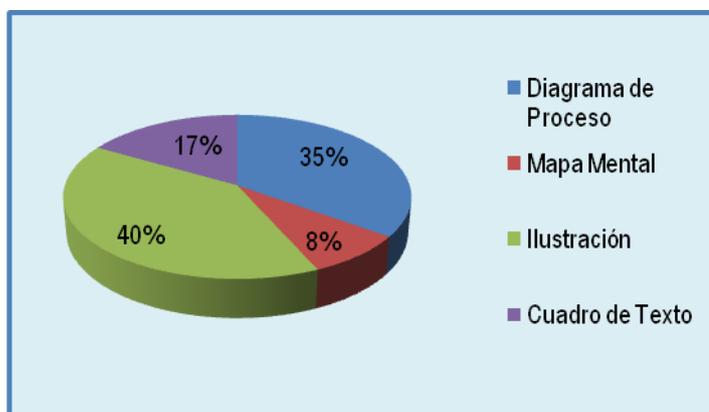
11. De los siguientes tipos de diagramas. ¿Cuál es preferible y de mayor comprensión para usted? (Opción múltiple).

Tabla 23

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Diagrama de Proceso	21	35
Mapa Mental	5	8
Ilustración	24	40
Cuadro de Texto	10	17
TOTAL	60	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 27. Nivel de preferencia en tipos de diagrama



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

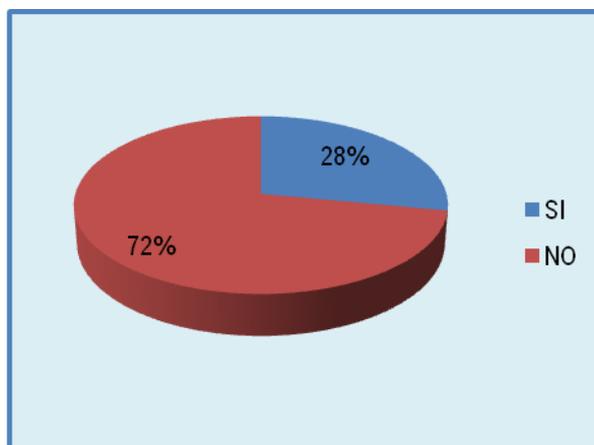
Las ilustraciones ejemplificadas son una de las maneras más fáciles de comprender aquellos textos y ejemplos técnicos, esto se vio reflejado con un 40% de afirmación de parte de las empresas encuestadas, seguido por el diagrama de procesos con un 35%. El cuadro de texto lo prefirió un 17%, los cuadros a elaborar deberán de ser concretos y precisos para una mayor comprensión, afirmaron las personas. Y con un 18% el mapa mental.

12. ¿Conoce cómo se realiza el proceso de verificación de origen?

Tabla 24

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	7	28
NO	18	72
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 28. Conocimiento del proceso de verificación de origen

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Según los resultados de la investigación, el 28% de las empresas encuestadas comenta que sí conoce cómo se realiza el proceso de verificación de origen de las mercancías, mientras que un 72% desconoce este proceso. La falta de conocimiento de este proceso toma relevancia porque las personas que tratan directamente con las exportaciones de mercancías deberían conocer sobre este tema, debido a que los efectos de una incorrecta aplicación del régimen de origen, causan multas o sanciones para los empresarios exportadores.

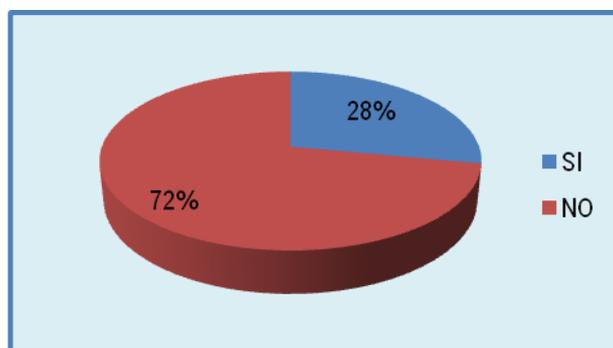
13. ¿Ha recibido alguna vez visitas por las autoridades estadounidenses para verificar el origen de sus productos?

Tabla 25

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	7	28
NO	18	72
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 29. Recepción de visitas para verificar el origen



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 72% de las empresas encuestadas contesta que no han recibido visitas de las autoridades estadounidenses para verificar el origen de las mercancías, con una contraparte del 28% que indica que si las ha recibido.

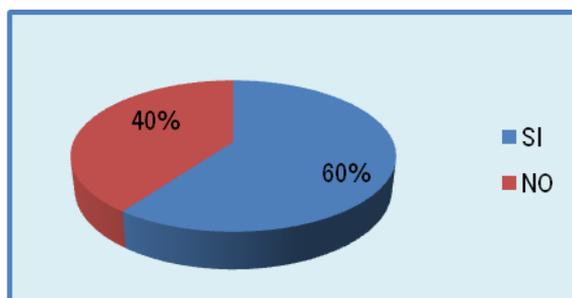
14. ¿ Alguna vez ha cometido errores de aplicación de las reglas de origen?

Tabla 26

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	15	60
NO	10	40
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 30. Nivel de ejecución de errores de aplicación



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

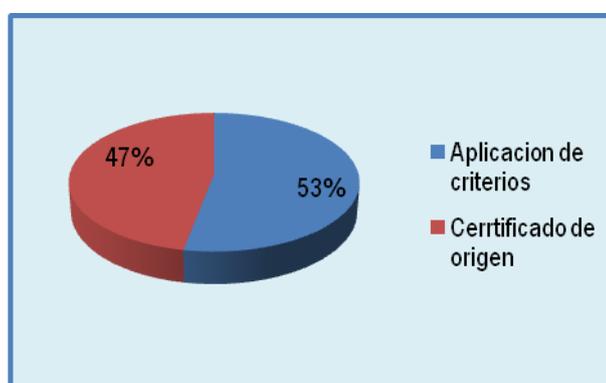
Comentario:

La mayoría de los encuestados, representados por el 60% afirman que han cometido errores de aplicación de las reglas de origen. Estos han sido por la incorrecta aplicación de los criterios tales como asignar mal el porcentaje del valor de contenido regional del producto final, una mala clasificación arancelaria o por errores en el certificado de origen.

15. ¿De qué tipo han sido esos errores?**Tabla 27**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Aplicación de Criterios	8	53
Certificado de Origen	7	47
TOTAL	15	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 31. Tipo de errores cometidos

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

De las 15 empresas que mencionaron en la pregunta 14 que si han cometido errores de reglas de origen, el 53% se debe a la inadecuada aplicación de criterios, como por ejemplo realizar un mal cálculo de contenido regional o aplicar de manera incorrecta el salto arancelario de los productos. El 47% comenta que los errores se dan en el certificado de origen, esto es porque al momento de declarar las mercancías terminadas, si se ha clasificado mal el código arancelario bajo el Sistema SAC de la materia prima que ha sufrido una transformación, se determina inadecuadamente el código arancelario del producto final, y por lo tanto al no clasificarlo bien, el certificado de origen

declara incorrectamente las mercancías de exportación y pierde su validez ante las autoridades aduaneras estadounidenses.

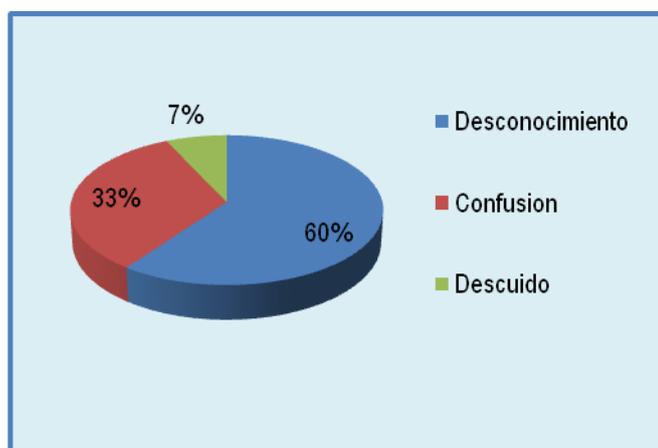
16. Según su opinión, ¿Cuál ha sido el factor que ocasionó el error?

Tabla 28

RESPUESTA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Desconocimiento	9	60
Confusión	5	33
Descuido	1	7
TOTAL	15	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 32. Factores que provocaron la ejecución del error



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

La mayoría de los empresarios cometen errores de reglas de origen debido a la falta de conocimiento sobre este aspecto, representado con un 60%. Seguido del 33% originados por la confusión y un 7% por descuido de la persona encargada de realizar los trámites y clasificación arancelaria de los productos. Todo lo anterior indica que existe una evidente deficiencia de conocimiento sobre todo lo que involucra las Reglas de Origen.

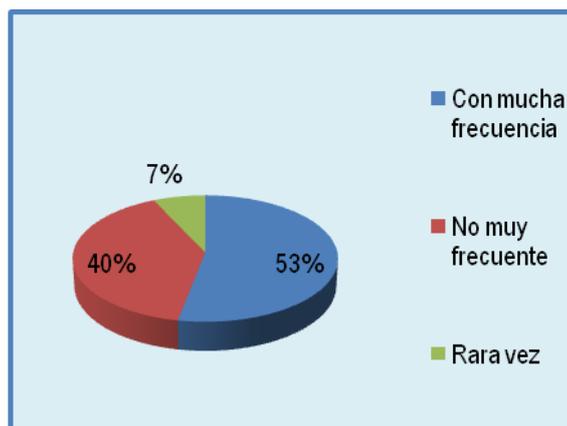
17. ¿Con qué frecuencia comete esos errores?

Tabla 29

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Con mucha frecuencia	8	53
No muy frecuente	6	40
Rara vez	1	7
TOTAL	15	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 33. Frecuencia de ejecución de errores cometidos



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

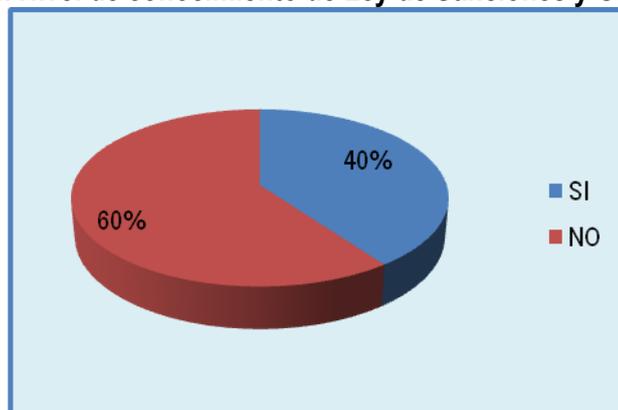
18. ¿Sabe cuál es la Ley que estipula las sanciones y obligaciones que se generan por la inadecuada aplicación de las Normas de Origen?

Tabla 30

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	10	40
NO	15	60
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 34. Nivel de conocimiento de Ley de Sanciones y Obligaciones



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Un 60% de las empresas encuestadas no conocen cuál es la Ley que rige la inadecuada aplicación de las Normas de Origen. Es de suma importancia el conocimiento de esta Ley, para que los empresarios puedan adecuarse a lo estipulado por la misma y cumplir a cabalidad lo exigido por el CAFTA-DR, y de esta manera se previenen posibles errores y realizar la correcta declaración de las mercancías.

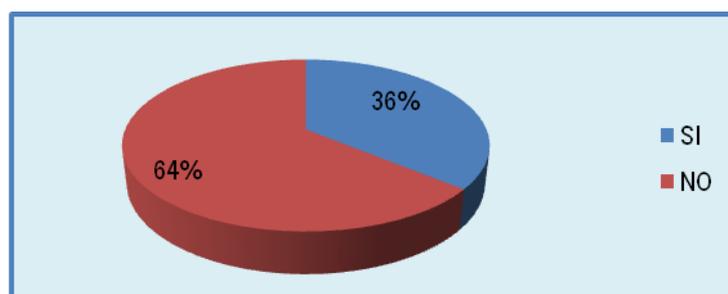
19. ¿Conoce las obligaciones y responsabilidades que debe cumplir como exportador, respecto a las reglas de origen?

Tabla 31

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	9	36
NO	16	64
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 35. Conocimiento de Obligaciones y responsabilidades



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 64% de los exportadores encuestados expresó no conocer a profundidad cuáles son las obligaciones y responsabilidades que recaen al momento de exportar productos terminados a terceros países bajo un acuerdo comercial, en el caso que se hayan importado materiales que sirven de materia prima y que deben cumplir con la normativa de origen establecida en el acuerdo CAFTA-DR, sólo el 36% de los encuestados aseguró tener conocimientos de sus obligaciones frente a las autoridades aduaneras al momento de comprobar el origen de los materiales utilizados en el proceso de producción de la mercadería destinada a la exportación.

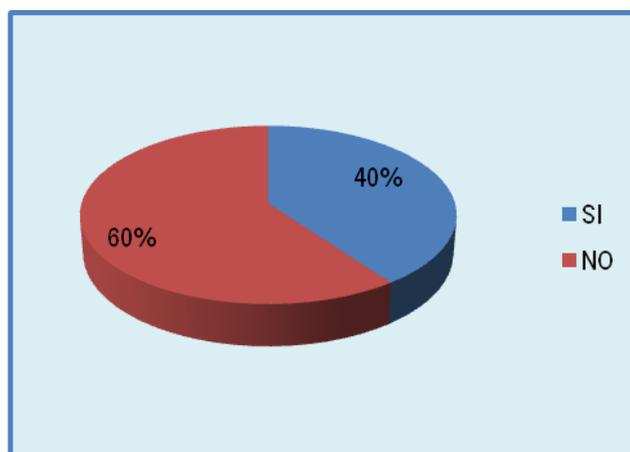
20. ¿Conoce los tipos de infracciones y las correspondientes sanciones que se generan por la inadecuada aplicación de las normas de origen?

Tabla 32

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	10	40
NO	15	60
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 36. Nivel de conocimiento de tipos de infracciones



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

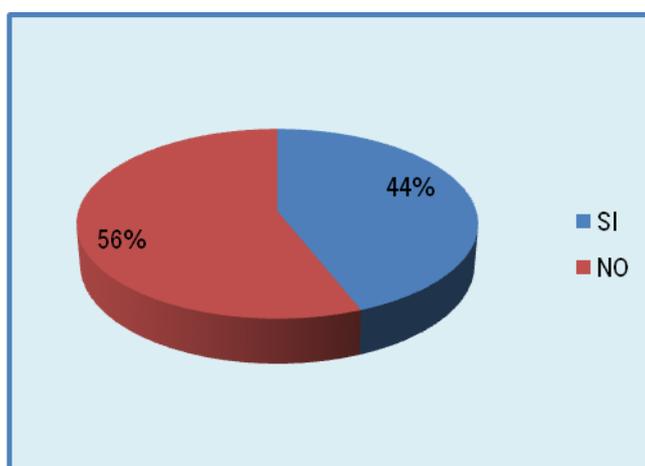
Comentario:

El 40% de los exportadores afirmó conocer la clasificación de los tres tipos de infracciones: administrativa, tributaria y penal establecidas en la Ley para Sancionar Infracciones Aduaneras, por lo que tienen conocimiento en qué consisten las acciones que se consideran incumplimiento a las normativas establecidas. Un poco más de la mayoría, 60%, debido a que no poseen un mayor conocimiento de esta Ley, no lograron establecer la diferencia entre los tipos de infracción, ni reconocer la clase de actos o conductas en las que pueden verse involucrados y que conllevan a sanciones.

21. ¿Ha sufrido infracciones por la incorrecta aplicación de las reglas de origen?**Tabla 33**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	11	44
NO	14	56
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 37. Nivel de ejecución de infracciones

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 44% de los exportadores encuestados aceptó haber cometido alguna infracción durante el proceso de exportación. Los exportadores manifestaron que esta circunstancia se debió al desconocimiento de esta Ley, así como por descuidos y una mala aplicación de aspectos relacionados con las normativas de origen. A pesar de que son menos los exportadores que tienen conocimiento de la Ley para Sancionar Infracciones Aduaneras, un mayor porcentaje, 56% de los encuestados, respondió no haberse hecho acreedor de ningún tipo de infracción, lo que se atribuye a que han realizado todos los procesos de importación y exportación de mercancías de manera correcta.

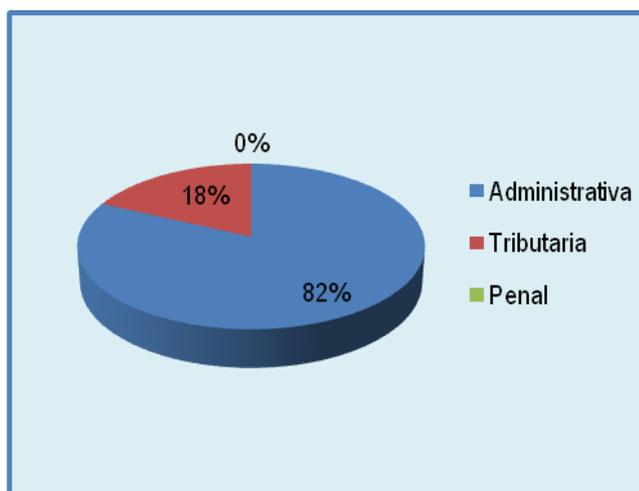
22. Si su respuesta es afirmativa, ¿De qué tipo han sido las infracciones?

Tabla 34

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Administrativa	9	82
Tributaria	2	18
Penal		
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 38. Tipo de infracciones cometidas



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

De las 11 respuestas que fueron afirmativas, el 82% respondió que la infracción cometida fue de tipo administrativa, debido a que la mercadería que importaban de un tercer país bajo el tratado CAFTA-DR, no contaba con la identificación necesaria para poder comprobar su origen. El 18% restante expresó que incurrieron en una infracción tributaria al intentar obtener un trato arancelario preferencial sobre mercancías que no reunían las condiciones para gozar de beneficios de derechos e impuestos a la importación.

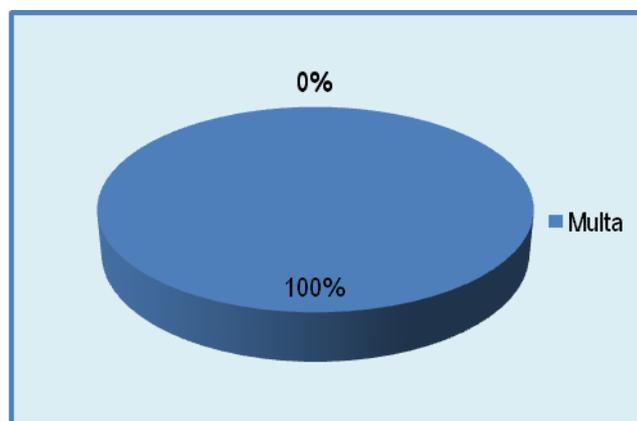
23. Según la infracción cometida, ¿Cuál fue la sanción asignada por la autoridad aduanera pertinente?

Tabla 35

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Multa	11	100
Suspensión de exportación	0	0
Retención de Mercadería	0	0
Otros	0	0
TOTAL	11	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 39. Tipo de sanción asignada



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 100% de los que cometieron infracciones administrativas, la multa era una cantidad monetaria alrededor de \$50. Esta cantidad varía de acuerdo a la magnitud de la falta cometida, debido a que el monto de algunas multas podía variar de acuerdo al patrimonio o capital contable de cada empresa. Los exportadores con infracciones tributarias también fueron sancionados con multas, con la diferencia de que estas multas son equivalentes a un determinado porcentaje de los derechos e impuestos evadidos, y dicho porcentaje dependía del perjuicio fiscal o la gravedad de la infracción.

24. ¿Por qué motivo ha sido sancionado? Explique. (Pregunta abierta)

Los encuestados coincidieron en los siguientes motivos:

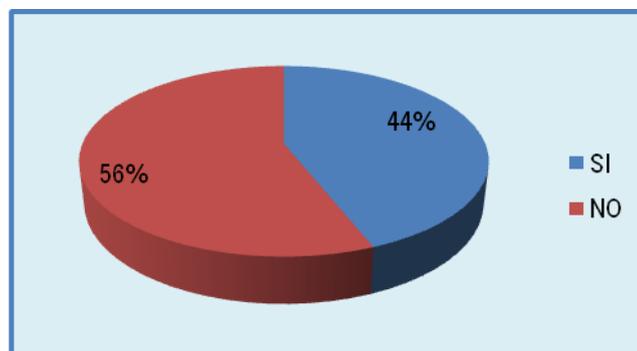
- La mercadería importada para la transformación no contaba con la identificación requerida para la comprobación de su origen.
- La Declaración de Mercancías contenía omisiones con respecto al origen y clasificación de las mercancías, así como inexactitudes que diferían con la documentación presentada ante las Autoridades Aduaneras.
- Incorrecta certificación de origen al momento de exportar las mercancías.

25. ¿Se le presenta alguna dificultad en la comprensión de la aplicación de la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras con respecto a las reglas de origen?

Tabla 36

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	11	44
NO	14	56
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 40. Dificultad en la comprensión de la Ley

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

El 44% de los encuestados consideró que si se les dificultaba la comprensión en la manera en la que se aplican las sanciones de acuerdo al tipo de infracción cometida, debido a que muchas de las infracciones eran similares entre los tres tipos establecidos por lo que se diferenciaban en el nivel de daño o perjuicio que pueden ocasionar en la recaudación de impuestos al Gobierno. Para el 56% de los encuestados no se presenta alguna dificultad con respecto a la comprensión de la aplicación de dicha Ley.

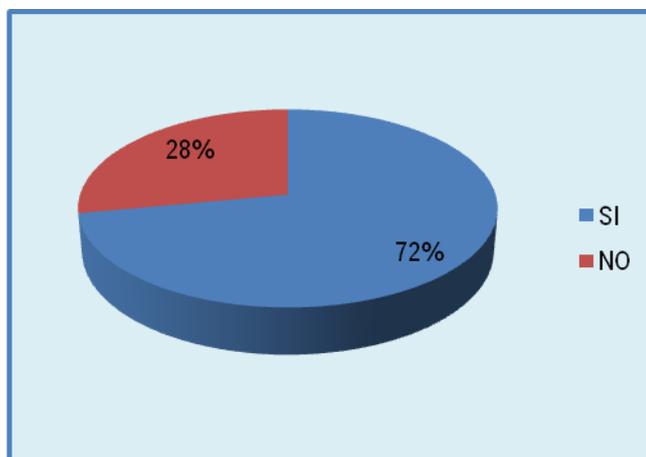
26. ¿Considera que el país ha sacado provecho de las ventajas que ofrecen los países con los que se tienen Tratados de Libre Comercio?

Tabla 37

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	18	72
NO	7	28
TOTAL	25	100%

Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Gráfica 41. Percepción del aprovechamiento de ventajas generadas por TLC'S



Fuente: Elaboración del equipo de trabajo. Investigación de campo.

Comentario:

Mucho se habló del dinamismo que generarían los tratados comerciales en la economía del país, las exportaciones actualmente forman parte del motor del crecimiento económico con un alto porcentaje de aporte al PIB, más sin embargo para algunos exportadores, 28% de los encuestados, en la industria alimenticia existe poca competitividad con respecto a los productos de las grandes empresas con las que tienen que enfrentarse en el exterior. Por lo que hace falta una mayor preparación por parte de los exportadores y de un mayor apoyo por parte del Gobierno. La mayoría, 72%, si ha percibido un aprovechamiento de las ventajas que existen en los países con los que se mantienen acuerdos comerciales. Para la Industria alimenticia salvadoreña, la oportunidad de poder cubrir el mercado nostálgico salvadoreño que se encuentra en Estados Unidos, ha sido de gran provecho

IX.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La elaboración de las conclusiones y recomendaciones se realizaron mediante el uso de una matriz, con el propósito de establecer ideas más claras referentes al tema de investigación. (Ver anexo 8)

5.1 CONCLUSIONES

Según los resultados y el diagnóstico de la situación actual de los exportadores de productos alimenticios a Estados Unidos referente a las reglas de origen, se concluye que:

- a) Desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos se ha percibido grandes oportunidades de expansión de mercados de la industria alimenticia salvadoreña, una muestra de ello es el desarrollo del mercado nostálgico debido al creciente número de salvadoreños residentes en dicho país. Sin embargo, los empresarios perciben mayores exigencias para ingresar los productos alimenticios a Estados Unidos, debido a los requisitos por la FDA que deben cumplirse a cabalidad y a la burocracia existente en dicho país, ante los productos salvadoreños, razón por la que algunas de las empresas que se habían considerado en la muestra dejaron de exportar hacia el país norteamericano.
- b) La falta de comprensión de la redacción de las reglas de origen se convierte en uno de los obstáculos principales para que las empresas exportadoras no aprovechen en su totalidad el Tratado de Libre Comercio, dando como consecuencia la cancelación de aranceles innecesarios por falta de información. Entre los errores más comunes en este proceso, se encuentra la mala clasificación arancelaria de los productos, por lo que muchos de ellos pierden el origen de las mercancías, y de esa manera no gozan con los beneficios del Tratado.
- c) Falta una mayor preparación y apoyo de parte del gobierno y de las instituciones privadas referente al tema de origen, para ello se sugiere la creación de programas especializados, impartidos por personas expertas en tema. Así mismo deben existir guías, manuales y materiales didácticos que ayuden y fortalezcan el conocimiento que los exportadores poseen referente a el tema. Si bien, las instituciones cuentan con personas capacitadas en el tema de reglas de origen, y con amplia experiencia, los empresarios no aprovechan estos conocimientos debido a que desconocen que en estas instituciones pueden conseguir información y orientación necesaria para exportar hacia Estados Unidos de la manera correcta y gozar de las preferencias arancelarias descritas en el CAFTA-DR.

- d) Los entrevistados de las diferentes instituciones coincidieron que actualmente no existe un manual con un lenguaje amigable que facilite la comprensión de las reglas de origen, afirmando que si sucede la creación de este, contribuiría en gran manera a la comprensión y aplicación de las reglas al momento de exportar los empresarios salvadoreños. De esa manera, se evitarán errores comunes y se utilizarán los criterios correctos de origen al momento de clasificar una mercancía.
- e) Según los entrevistados una forma de comprender mejor los procedimientos técnicos y complejos es por medio de las ilustraciones graficas acompañado de un lenguaje amigable de manera breve y concisa, haciendo uso de cuadros de texto y tablas que faciliten la comprensión de los temas descritos en el manual, con ejemplos sencillos de entender.

5.2 RECOMENDACIONES

- a) Las entidades gubernamentales y privadas, al momento de brindar apoyo deben enfatizar en los criterios De Minimis, Salto Arancelario, Valor de Contenido Regional, Certificado de Origen y las Sanciones y Obligaciones, a la vez deben de estar inmersos de una manera fácil de entender en el manual de procedimientos de reglas de origen.
- b) A través de las diferentes instituciones públicas y privadas se debe dar a conocer y promover con mayor énfasis la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras, así mismo las obligaciones y responsabilidades que conlleva, con el fin de evitar sanciones y multas administrativas, tributarias y penales.
- c) La clasificación arancelaria es de vital importancia para conferir origen a las mercancías es por ello que deben de brindarse con más frecuencia programas o capacitaciones, específicamente en este tema, debido a la manera compleja de entender y aplicar al momento de exportar. Muchos de los errores cometidos por los exportadores, se debe precisamente en realizar una mala clasificación arancelaria, otorgando códigos incorrectos que no permiten que las mercancías gocen de las preferencias arancelarias del Tratado.

- d) Para la elaboración del manual se debe hacer uso de un lenguaje sencillo y amigable, presentando la información en un formato didáctico y básico, con ilustraciones y ejemplos, es decir de manera muy general, tomando los temas de mayor relevancia reflejados en la investigación de campo.
- e) El contenido del manual debe hacer énfasis en mostrar casos explicativos de los diferentes criterios utilizados para conferir origen a las mercancías, al igual que de los procesos de verificación de origen de las mismas e incluir el tema de la Ley de Infracciones y Sanciones Aduaneras, siendo este último un aspecto poco conocido por los exportadores que brindaron información en esta investigación.

CAPITULO III

PROPUESTA DE DISEÑO DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SALVADOREÑA

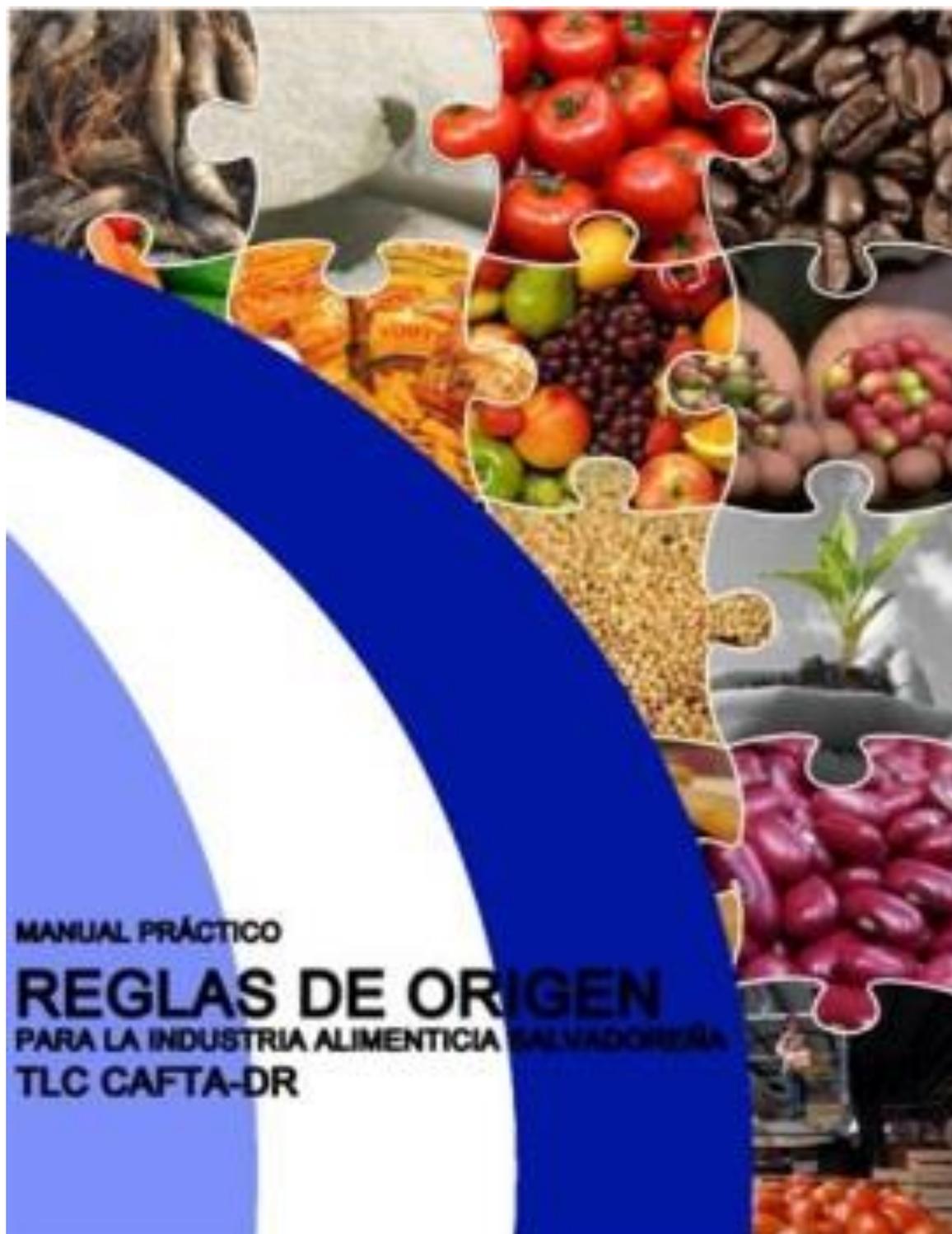
I. MARKETING MIX DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EXPORTADORA SALVADOREÑA

A continuación se detallan las cuatro P's de la mezcla de marketing del manual de procedimientos sobre la aplicación de las reglas de origen establecidas en el CAFTA- DR para la industria alimenticia exportadora salvadoreña:

Tabla 6. Mezcla de Marketing	
1. PRODUCTO	<p>El producto lo constituye el Manual de procedimientos sobre la aplicación de las Reglas de Origen establecidas en el CAFTA-DR para mejorar el proceso sobre las exportaciones de productos de la Industria Alimenticia Salvadoreña. Está constituido por 11 capítulos en los que se abordan los criterios más importantes y que se aplican a la industria de alimentos que ayudan a determinar el origen de las mercancías, así como también, el procedimiento de verificación de origen y la Ley de Infracciones y Sanciones Aduaneras. El diseño del manual es ilustrativo y contiene ejemplos que se aplican a cada criterio. Para su elaboración, se tomó como base lo dispuesto en el capítulo 4 del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR. El contenido del manual es explícitamente educativo e informativo.</p>
2. PRECIO	<p>Como se mencionó en el precio, el contenido del manual únicamente es con propósitos educativos, por lo cual no se tiene un precio estipulado. Lo que se pretende es que sea un material de apoyo a los exportadores salvadoreños de la industria alimenticia, que facilite como determinar el origen de las mercancías, y que el acceso a este sea gratuito por medio de las instituciones que han colaborado con la información recopilada para la elaboración del manual.</p>
	<p>El manual se distribuirá de una manera indirecta debido a que las instituciones de apoyo al exportador se encargaran e imprimirlo y distribuirlo a los empresarios.</p> <p>El Ministerio de Economía por medio de la DATCO (Dirección de Administración de Tratados Comerciales), EXPORTA,</p>

<p>3. PLAZA</p>	<p>COEXPORT, y la Cámara de Comercio son agencias y gremiales que promueven al sector exportador a nivel internacional, así mismo serán los lugares donde se podrá encontrar el manual de origen, por medio de los técnicos especializados en dicha rama.</p>
	<p>Así mismo el manual se distribuirá y servirá de apoyo para las universidades del país que cuenten con carreras de comercio exterior y mercadeo internacional.</p>
<p>4. PROMOCIÓN</p>	<p>Se planteara a las instituciones que promuevan el manual de manera virtual por medio de las páginas web y redes sociales, de cada institución.</p>
	<p>Así mismo se planteará realizar la apertura de un portal especial de reglas de origen por medio de un link el cual dé a conocer el manual en cada página web de las instituciones mencionadas anteriormente en la “p” de plaza.</p>
	<p>También es aconsejable dar a conocer el manual por medio de conferencias especializadas en el tema que ofrecen las instituciones como la Cámara de Comercio y COEXPORT a sus afiliados.</p>

II. PROPUESTA DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SALVADOREÑA.



REGLAS DE ORIGEN PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SALVADOREÑA**TLC CAFTA-DR****Manual Práctico**

Impreso en El Salvador.

Febrero 2013-Primera Edición.

Equipo Responsable:

Vadina Dionely Alfaro Cabrera

Carmen Elena Castillo Monge

Jessica Patricia González Munguia

Elaboración, revisión y diseño de contenidos:

Vadina Dionely Alfaro Cabrera

Carmen Elena Castillo Monge

Jessica Patricia González Munguia

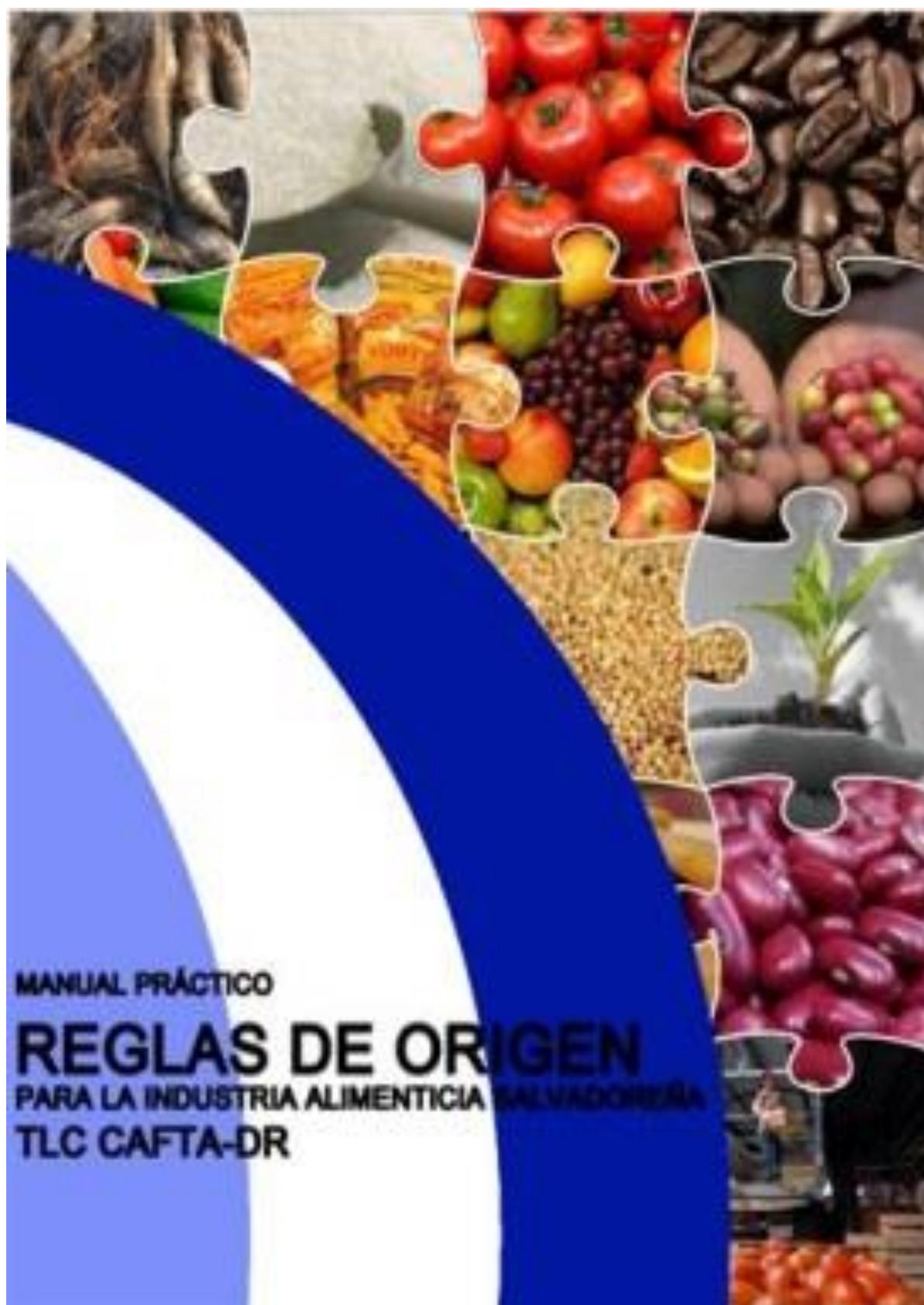
Agradecimientos:

A las instituciones gubernamentales del Ministerio de Economía y Ministerio de Hacienda de la República de El Salvador.

Hecho en El Salvador

Material realizado con fines educativos.

2013.



PRESENTACIÓN DEL MANUAL

Estimado productor y/o exportador:

Con la elaboración de este manual de las Reglas de Origen dirigido a la industria alimenticia salvadoreña, queremos lograr que puedas comprender de una mejor manera todo lo relacionado a las Reglas de Origen en el marco del Tratado de Libre Comercio CADTA-DR-

El manual es ilustrativo y contiene ejemplos que se aplican a cada criterio que le ayudará a determinar el origen de las mercancías a exportar hacia Estados Unidos.

La base de este material es lo dispuesto en el Tratado de Libre Comercio CAFTA.DR, en su Capítulo 4 que establece la aplicación de las Reglas de Origen. De igual manera, incluimos aspectos importantes descritos en la Ley de Sanciones e Infracciones Aduaneras, para dar a conocer los tipos de infracciones en los que los usuarios pueden incurrir al declarar mal el origen de las mercancías.

Pretendemos que con este manual se pueda:

- Comprender e identificar los aspectos relacionados a las Reglas de Origen del Capítulo 4 del CAFTA-DR.
- Conocer, entender y aplicar de manera correcta los criterios de origen al momento de realizar su clasificación arancelaria.
- Conocer sobre la Ley de Sanciones e Infracciones Aduaneras.

Cualquier duda o consulta referente a los temas tratados en este manual, al final se presentan algunas instituciones y sus contactos, para que pueda comunicarse con ellas

El contenido del presente manual es explícitamente educativo e informativo.

Esperamos que sea de mucho provecho y pueda ser utilizado de la mejor manera.

CAPITULO 1

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CENTROAMERICA Y REPUBLICA DOMINICANA.



2.1 ¿QUÉ ES EL CAFTA-DR?



El Tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana por sus siglas en inglés CAFTA-DR, Dominican Republic-Central American Free Trade Agreement, inició sus negociaciones a partir del año 2003, fue firmado y ratificado en diferentes fechas por los países Parte del tratado y entro en vigencia en El Salvador el 1 de marzo del 2006.

La implementación de este Tratado constituye un paso fundamental en la inserción del país en la economía internacional. En particular, es un logro singular en la consolidación y apertura de nuevas y mejores oportunidades de mercado para las exportaciones salvadoreñas, también constituye un avance fundamental en la construcción de la Integración Económica Centroamericana y profundiza la relación comercial con la República Dominicana.

Con la firma del Tratado se obtiene muchos beneficios para todos los países que lo conforman, entre ellos se encuentran las preferencias arancelarias, que son una reducción o eliminación de los aranceles aduaneros que se cobran en la importación de las mercaderías. El porcentaje de reducción se establece en base a un programa de desgravación arancelaria, que fija las cantidades y plazos en que se eliminan los aranceles, descritos en el Anexo 3.3. del Tratado.

Las preferencias arancelarias del CAFTA-DR, únicamente pueden gozarlas los países miembros del Tratado, es decir El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y Estados Unidos.

El CAFTA –DR tiene una aplicación multilateral, esto quiere decir que una mercancía puede incluir para su producción, materiales de cualquier país que forme parte de este Tratado y de esa manera conservar las preferencias arancelarias.

Principales beneficios del CAFTA-DR para la Industria Alimenticia Salvadoreña y productos Agrícolas.

El 89% de los productos agrícolas salvadoreños gozarán de cero aranceles al ingresar a los Estados Unidos desde el momento de la entrada en vigencia del Tratado⁴⁴. Este porcentaje representa más del 90% del comercio de El Salvador hacia los Estados Unidos. Con el TLC se abre la enorme oportunidad de poder suplir la gran demanda de productos étnicos por parte de los salvadoreños residentes en Estados Unidos.

En el caso de la azúcar se logró casi duplicar la cuota establecida en los esquemas comerciales pasados con los que gozaba de libre acceso al mercado de Estados Unidos. La cuota que poseía era de 27, 379 TM anuales. Se fijaron cuotas adicionales que incrementarán anualmente hasta llegar a una cuota total de 63,040 TM para el año 2019. Del año 2020 en adelante, la cuota se incrementará anualmente en 680 TM, sin límite establecido a futuro.

Se logró un tratamiento especial para algunos productos agrícolas sensibles, tales como, etanol, dulces confites, maíz blanco, carne de cerdo, pollo, lácteos, arroz, maíz amarillo, sorgo y café.⁴⁵

Para conocer la categoría de desgravación y lista arancelaria de Estados Unidos, puedes consultar en este sitio web:

<http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/anexo3-3-US-notas.pdf>

<http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/anexo3-3-US.pdf>

Para conocer la categoría de desgravación y lista arancelaria de El Salvador, puedes consultar en este sitio web:

<http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/anexo3-3-SV-notas.pdf>

<http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/anexo3-3-SV.pdf>



⁴⁴Documento explicativo de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, Pág. 4 En línea: http://www.cafta.gob.sv/%5Cdoc_expl_cafta%5Cdocumento_explicativo_cafta.pdf

⁴⁵Anexo 13, CAFTA-DR

CAPITULO 2

LAS REGLAS DE ORIGEN



2.2 LAS REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen son criterios que sirven para conocer el país donde ha sido producida una mercancía. Las mercancías deberán calificar como “originarias” para obtener un trato arancelario preferencial que puede ser desde la reducción gradual en el pago de aranceles hasta la eliminación total de estos, según lo establecido en el tratado comercial entre países.

El término originarias quiere decir, el territorio donde la mercancía ha sido obtenida o producida o ha sufrido un proceso de transformación.

Objetivo de las reglas de origen

Las reglas de origen garantizan que sólo las mercancías que califiquen como originarias de los países participantes de un acuerdo se beneficien del tratamiento arancelario preferencial pactado entre ellos.

Una preferencia arancelaria es una reducción o eliminación de los aranceles aduaneros que se cobran cada vez que se importa una mercadería.⁴⁶ El importador puede solicitar la preferencia arancelaria por medio de la Declaración de importación.

A través de la normativa de origen se logra evitar que terceros países ajenos a las negociaciones de un acuerdo comercial, obtengan preferencias arancelarias a través de prácticas como la denominada “triangulación de origen”.

Importancia de las reglas de origen

Las reglas de origen tienen la función de evitar la evasión de aranceles, el contrabando de productos, los engaños comerciales, entre otros.

Para la economía de un país es importante determinar si las mercancías califican como originarios o no, para poder proporcionar un tratamiento arancelario preferencial y evitar la evasión fiscal que puede cometer algún importador al tratar de “hacer pasar” la mercadería como originaria, con el

⁴⁶En el anexo 3.3 del CAFTA-DR, se establece el tratamiento arancelario preferencial para cada mercancía pactada en el tratado.

objetivo de pagar menor arancel. De igual manera, evitar la elusión fiscal en el caso en que, una mercancía ingresare en un país con derechos reducidos, en donde se le sometiera a una mínima transformación y esta le confiriese el carácter de originaria de determinado país y por tanto acreedora a los derechos reducidos sin tener derecho a ellos.

Tipos de reglas de origen

Existen dos tipos de reglas de origen: Las reglas de origen preferenciales y las reglas de origen no preferenciales.

Figura 2
Tipos de Reglas de Origen

Reglas de origen preferenciales	Reglas de origen no preferenciales
<ul style="list-style-type: none"> • Son reglas que conceden rebajas arancelarias a determinadas mercancías que se consideran originarias de los países con quien se ha establecido el tratamiento arancelario preferencial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Son las reglas dirigidas a la implementación de la política comercial, mediante la imposición de cuotas compensatorias, restricciones cuantitativas, medidas de salvaguardias y derechos antidumping que aplica un país a las mercancías que ingresan en su territorio aduanal.



NOCIONES ERRÓNEAS SOBRE EL PAÍS DE ORIGEN

País de Origen:

Es aquel donde la mercancía ha sido obtenida, producida o transformada y el que le confiere “la nacionalidad” como resultado del cumplimiento del régimen de origen establecido en el Tratado.

País de procedencia o expedición:

Es el país desde donde proviene o ha sido embarcada, exportada la mercancía, más no producida en ese país. Aunque puede darse el caso de que la mercancía sea producida en determinado país y se embarque en el mismo país de producción, es decir, que puede coincidir o no con el país de origen.

Marcado de país de origen

Son reglas que se utilizan únicamente para identificar el lugar donde es producido un bien que se importe, sin que estas le confieran la originalidad o no de la zona o lugar del país donde han sido elaborados. Estas reglas se traducen en la utilización de marcas físicas que deben ostentar las mercancías en el momento de su importación tales como marbetes, etiquetas, etc., mismas que deberán estar claramente visibles, legibles e indicar el país de origen.⁴⁷

⁴⁷Véase: Trámites no Arancelarios, Mercado de Origen
http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Interactivos/Capacitacion_virtual/Formacion_integral_para_exportar/cursos/5-02f.htm

CAPITULO 3
LA CLASIFICACIÓN
ARANCELARIA



2.3 ¿QUÉ ES LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA?



Es el proceso de asignar a una mercancía al momento de la exportación o importación, el inciso o fracción arancelario que le corresponde de acuerdo a las características del producto, de acuerdo con el Sistema Armonizado (SA).

EL SISTEMA ARMONIZADO

Este sistema de codificación arancelaria fue creada por lo que es hoy la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Es utilizado en la actualidad por más de 150 países en el mundo y su nombre completo es “Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías”.

El SA es una nomenclatura que ordena en forma de un sistema todas las mercancías que se comercializan en el mundo, bajo un código internacional numérico de 6 dígitos. Toda mercancía, ya sean materiales o productos terminados, que se importen o exporten de un país, deben ser clasificados bajo un código arancelario cuándo pasan por aduanas.

El SA está conformado por XXI Secciones, 97 Capítulos. Cada Capítulo está representado por los primeros dos dígitos, y a la vez se divide en partidas que son 4 dígitos y estas a su vez se subdividen en subpartidas que constituyen 6 dígitos.

La clasificación de las mercancías debe ser precisa y exacta en el proceso de exportación o importación. Realizar de manera adecuada la clasificación es muy importante, debido a que los errores de clasificación de un producto pueden afectar la determinación del país de origen de la mercadería.

Para poder entender mejor todo lo anterior, explicaremos con un diagrama la estructura de la nomenclatura del Sistema Armonizado:

Figura 3
Diagrama estructura de la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA)

CAPÍTULO	0808.20.10	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones y sandías.
PARTIDA	0808.20.10	Manzanas, peras y membrillos frescos.
SUBPARTIDA	0808.20.10	Peras y membrillos.
INCISO	0808.20.10	Peras.

Puede incluirse un séptimo y octavo dígito que se aplica únicamente en los países Centroamericanos según el Sistema Armonizado Centroamericano (SAC). A partir del séptimo dígito los países tienen la libertad para clasificar las mercancías siempre y cuando se respete la estructura del SA hasta el nivel de 6 dígitos.



Es importante que si usted o su empresa están interesados en gozar de los beneficios de las preferencias arancelarias del Tratado, se debe asegurar que la clasificación arancelaria de los materiales y/o productos finales de exportación o importación, sean exactas de acuerdo a lo establecido en el SA. Hacer todo esto evitará costos imprevistos y reduce riesgos, si se encontrará en una situación de enfrentar procesos administrativos y/o judiciales ante las autoridades gubernamentales pertinentes.

EL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC)

El sistema Arancelario Centroamericano, también conocido como SAC, es una nomenclatura basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Se encuentra vigente desde marzo de 1993, y se deriva del SA, con la diferencia que el SAC es utilizado únicamente por los países de la región centroamericana. En el caso de Estados Unidos, se le denomina Arancel Armonizado de los Estados Unidos o HTSUS, por sus siglas en inglés.

Se han realizado enmiendas o modificaciones al Sistema Armonizado, por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), cada cinco años, con el objetivo de mantener actualizado dicho sistema de conformidad con la evolución del comercio internacional. Al efectuarse dichas modificaciones, también se hacen en el SAC, la OMA estableció 225 modificaciones repartidas en los 97 capítulos del SA, que al incorporarse al SAC, generan cambios en un total de 728 incisos arancelarios.

A partir del 1° de enero de 2012 entró en vigencia la V Enmienda al Sistema Armonizado, por medio de la cual se efectuaron adecuaciones en el Sistema Arancelario Centroamericano. Para realizar los cambios, la OMA tomó los siguientes factores en consideración:

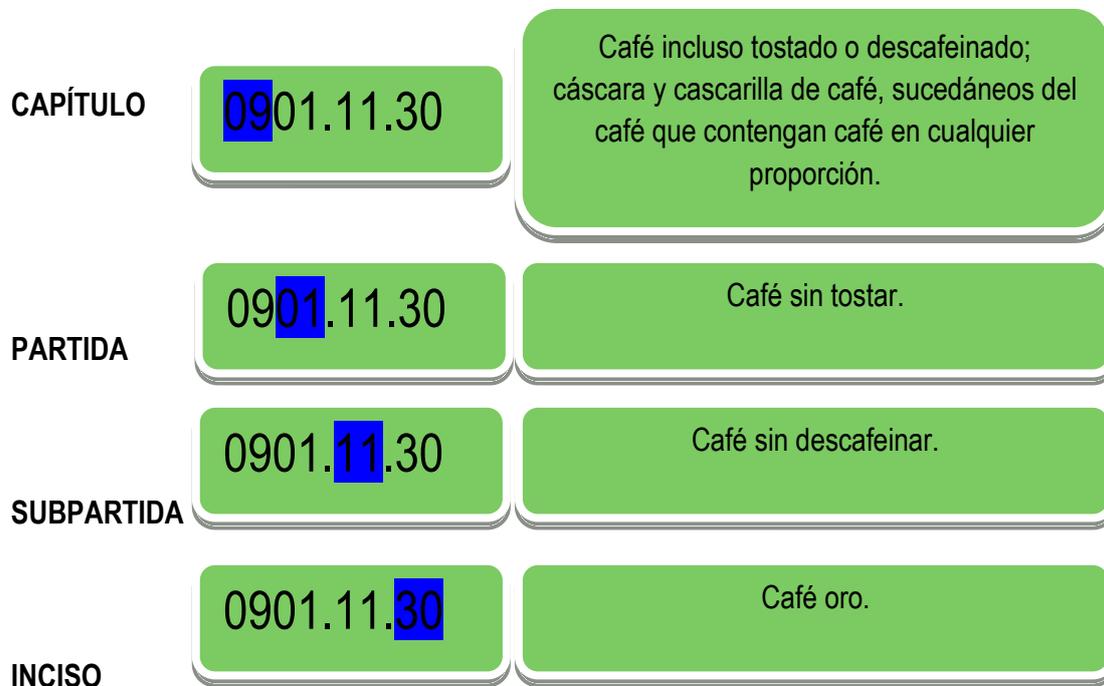
- Avances tecnológicos
- Permitir un control de las sustancias peligrosas que afectan al medio ambiente, y
- Procurar una interpretación uniforme del Sistema Armonizado.

Alguna de las mercancías que han tenido modificación en sus partidas arancelarias son:

- Biodiesel y sus mezclas
- Pañales
- Compresas higiénicas y productos similares
- Pescado y sus preparaciones, entre otros.

El SAC está conformado por ocho dígitos que se estructuran de la siguiente manera:

Figura 4
Diagrama estructura de la nomenclatura del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)



CAPITULO 4
LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL
CAFTA-DR



2.4 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TRATADO CAFTA-DR

EL SALVADOR-ESTADOS UNIDOS

Conceptos Generales

Diferencia entre Mercancías y materiales

De acuerdo a lo establecido en el artículo 4.22 del CAFTA-DR:

Figura 5
Diferencia entre Mercancías y Materiales



Tipos de Mercancías en el Tratado CAFTA-DR

De acuerdo al artículo 4.1 del CAFTA-DR, las mercancías originarias son:

Figura 6
Tipos de Mercancías

MERCANCÍA ORIGINARIA	MERCANCÍA NO ORIGINARIA
<ul style="list-style-type: none"> • 1. Obtenida o producida enteramente en el territorio de una o más de las partes (El Salvador-EEUU). • 2. Producida enteramente en el territorio de una o más de las partes (El Salvador-EEUU), donde: a) Las mercancías que se hayan producido utilizando materiales no originarios sufran un cambio en la clasificación arancelaria. b) Satisface cualquier requisito de Valor de Contenido Regional. • 3. Producida en el territorio de una o más de las partes, utilizando exclusivamente materiales originarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • 1. Mercancías obtenidas o producidas en terceros países, (es decir mercancía importada de terceros países). • 2. Mercancías producidas en El Salvador o EEUU, pero cuya transformación no fue suficiente para conferir origen a dicha mercancía, es decir, han sido producidos en El Salvador o EEUU, pero no cumplieron con la regla de origen.

¿Las mercancías que son producidas en El Salvador son siempre originarias de El Salvador?

No,

No siempre las mercancías que se producen en El Salvador son elaboradas con materiales originarios. Se puede dar el caso de usar materiales no originarios que no cumplan con los criterios establecidos en el acuerdo comercial. Igualmente, si una mercancía es producida en EEUU, no significa necesariamente que sea originaria de ese país.

Si un productor compra algún material en el mercado nacional o de EEUU, debe asegurarse de que el material es originario a través de un certificado de origen.

¿Las mercancías que compramos en el mercado nacional, son siempre originarias de El Salvador?

No en todos los casos.

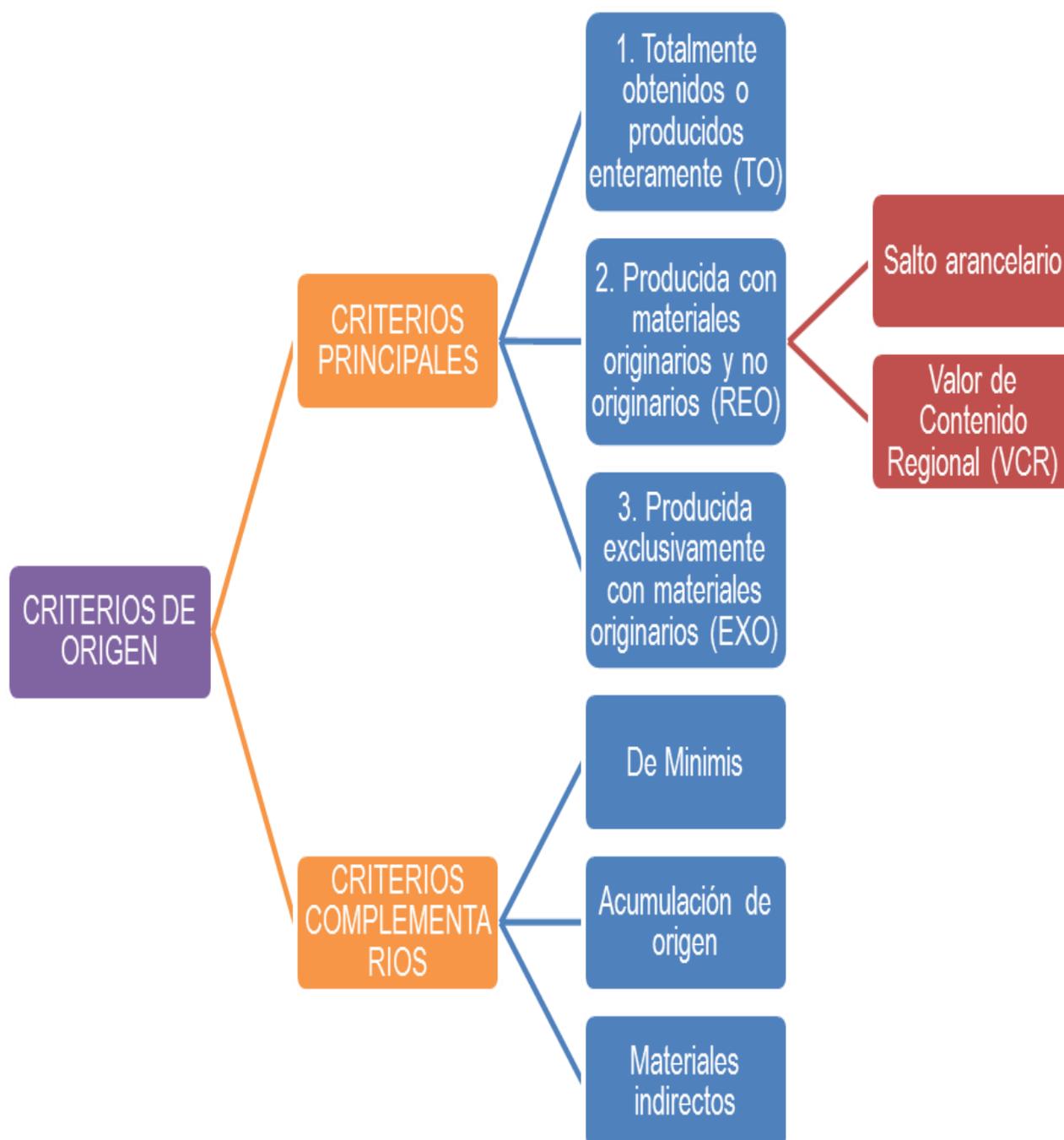
Muchas de las mercancías que se venden en el mercado nacional pueden haber sido importados, nacionalizados y comercializados de terceros países.

De igual manera, si la mercancía es comprada en el mercado de EEUU no significa que sea originaria de EEUU.

Criterios de calificación de origen establecidos en el Capítulo 4 del Tratado CAFTA-DR

En el Capítulo 4, se establecen los criterios principales y complementarios que se deben aplicar para determinar si una mercancía es considerada originaria o no. Para efectos de este manual únicamente se estudiarán tres criterios complementarios, que se detallaran en el Capítulo 8.

Figura 7
Esquema: Criterios de Origen



CAPITULO 5
CRITERIO PARA MERCANCIAS TOTALMENTE
OBTENIDAS O
PRODUCIDAS ENTERAMENTE



REGLAS GENERALES PARA DETERMINAR EL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

En los siguientes tres capítulos, explicaremos las reglas de origen estipuladas en el artículo 4.1 del CAFTA-DR, en donde se establecen tres reglas o principios generales para poder dar un trato preferencial, para que los países firmantes del Tratado puedan comprobar el origen de las mercancías bajo las siguientes circunstancias:

- a) Es una mercancía obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;
- b) Es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;
- c) Es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.⁴⁸

2.5 MERCANCÍAS OBTENIDAS EN SU TOTALIDAD O PRODUCIDAS ENTERAMENTE EN EL TERRITORIO DE UNA O MÁS DE LAS PARTES.

Las mercancías totalmente obtenidas o enteramente producidas pueden ser:

1. Mercancías obtenidas en su totalidad en el territorio de uno o más países que forman parte del Tratado.
2. Mercancías obtenidas fuera del territorio de uno o más países que formen parte del Tratado, siempre que cumplan determinadas condiciones, como por ejemplo atún, pescados o crustáceos capturados fuera de El Salvador o del territorio de los demás países que conforman el TLC, siempre y cuando que el barco, lancha o nave pesquera, este registrada en El Salvador y lleve la bandera del país, se considerarán los productos que pesquen, como totalmente obtenidos.

Para efectos de comprensión, en este criterio, se entiende por “territorio de un país” al espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, así como su zona económica, sobre los que ejerce derechos soberanos, jurisdicción, conforme al Derecho Internacional y a su Derecho Interno”

⁴⁸Ver Capítulo 4, artículo 4.1., CAFTA-DR.

Las mercancías totalmente obtenidas o producidas enteramente, son entre otras, las plantas cosechadas o recolectadas, los minerales y otros recursos naturales, las mercancías obtenidas de la caza, captura con trampas, pesca o acuicultura, los animales vivos o nacidos y criados, las mercancías obtenidas de animales vivos, en el territorio de uno o más países que constituyen el CAFTA-DR.

En el artículo 4.22 del Tratado, se enuncian todas aquellas que pueden ser consideradas como mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las Partes, y son las siguientes:⁴⁹

Tabla 7
Clasificación mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente

a)	Plantas y productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de una o más de las Partes;
b)	Animales vivos nacidos y criados en el territorio de una o más de las Partes;
c)	Mercancías obtenidas de animales vivos en el territorio de una o más de las Partes;
d)	Mercancías obtenidas de la caza, captura con trampas, pesca o acuicultura realizada en el territorio o tomados del territorio de una o más de las Partes;
e)	Minerales y otros recursos naturales no incluidos en los subpárrafos (a) al (d) extraídos o tomados del territorio de una o más de las Partes;
f)	Peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidas del mar, del fondo o del subsuelo marino, fuera del territorio de una o más de las Partes por barcos registrados o matriculados por esa Parte y enarboles su bandera;
g)	Mercancías producidas a bordo de barcos fábrica a partir de las mercancías identificadas en el subpárrafo (f), siempre que tales barcos fábrica estén registrados o matriculados por esa Parte y enarboles su bandera;
h)	Mercancías obtenidas del fondo o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales por una Parte o una persona de una Parte, siempre que una Parte tenga derechos para explotar dicho fondo o subsuelo marino;
i)	Mercancías obtenidas del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidas por

⁴⁹Ver Capítulo 4, artículo 4.22., CAFTA-DR.

una Parte o una persona de una Parte, y que no sean procesadas en el territorio de un país que no sea Parte;

- j) Desechos y desperdicios derivados de:
 - (i) Operaciones de manufactura o procesamiento en el territorio de una o más de las Partes; o
 - (ii) Mercancías usadas recolectadas en el territorio de una o más de las Partes, siempre que dichas mercancías sean adecuadas sólo para la recuperación de materias primas.
- k) Mercancías recuperadas en el territorio de una o más de las Partes derivadas de mercancías usadas, y utilizadas en el territorio de una o más de las Partes en la producción de mercancías remanufacturadas; y
- l) Mercancías producidas en el territorio de una o más de las Partes exclusivamente a partir de mercancías a las que se refieren los subpárrafos (a) al (j), o de sus derivados, en cualquier etapa de la producción.

Todos los enunciados anteriores, podemos resumirlos en tres aspectos:



1. REINO ANIMAL

Animales nacidos y criados en cualquier país Parte del Tratado.

Productos obtenidos de animales vivos como huevos de gallina.

Peces capturados, obtenidos a través de la acuicultura.

Peces capturados fuera del territorio de un país Parte, pero el barco, buque, o nave pesquera está registrada en un país Parte y lleva su correspondiente bandera de la nación que representa.



2. REINO VEGETAL

Se consideran mercancías totalmente obtenidas, las plantas o productos de plantas cosechadas y recolectadas en El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras, Costa Rica, República Dominicana y Estados Unidos.



3. REINO MINERAL

Minerales extraídos de El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras, Costa Rica, República Dominicana y Estados Unidos.

Como lo indica el cuadro del reino animal, pueden ser consideradas como mercancías totalmente obtenidas, los animales vivos nacidos y criados en cualquier territorio de los Países miembros del CAFTA-DR, bajo este concepto se encuentran los mamíferos, las aves, los reptiles, las bacterias y los virus.

También se encuentran en esta categoría los productos obtenidos de animales vivos, que se encuentren en uno o más de los territorios de los Países del Tratado, como por ejemplo, huevos, leche y miel natural.

Veamos el siguiente caso de aplicación del criterio de mercancías totalmente obtenidas:



Una empresa salvadoreña tiene una granja de gallinas, donde las cría y quiere exportar los huevos obtenidos de ellas hacia Estados Unidos. ¿Es posible considerar los huevos como totalmente obtenidos?



1. Para determinar el criterio de origen, es necesario saber bajo qué criterio los huevos de gallina pueden ser considerados como originarios. Como la mercancía tiene poco valor agregado y se encuentra cercana a su estado natural, es elegible para aplicar el criterio de mercancías totalmente obtenidas.
2. Luego se procede a buscar en el listado del CAFTA-DR, en el artículo 4.22, un literal que especifique la obtención de los huevos. En el listado se encuentra en el literal (c), que indica: “Mercancías obtenidas de animales vivos en el territorio de una o más de las Partes”.
3. Debido a que el huevo es un producto obtenido en El Salvador, de la gallina, y es un animal vivo; los huevos de gallina **SI son originarios a través del criterio de mercancías totalmente obtenidas**, y por lo tanto pueden ser exportados a Estados Unidos bajo el CAFTA-DR.

En cuanto a las plantas o productos del reino vegetal, serán consideradas como mercancías totalmente obtenidas, todas las plantas o productos del reino vegetal cosechados o recolectados en los territorios de los países Partes del CAFTA-DR.

En esta categoría podemos incluir las frutas, plantas, vegetales, hortalizas, árboles, algas marinas, setas y plantas vivas. Si se han utilizado semillas, raíces, tubérculos, bulbos, entre otros que provienen de países ajenos al Tratado, esto no afecta el origen de las mercancías, siempre y cuando sean cultivadas y cosechadas en el territorio de un país Parte del Acuerdo.

Observemos el siguiente caso de aplicación:



Una empresa salvadoreña cultiva plantas cuyos frutos son las sandías, siembra las semillas en territorio salvadoreño y cuándo ya están listas, son recolectadas para su venta y quiere exportarlas a Estados Unidos. ¿Es posible considerar las sandías como totalmente obtenidas?



1. Para determinar el criterio de origen de la sandía., se analiza en que categoría puede ser considerada como originaria. Debido a que tiene poco valor agregado y se encuentra en su estado natural, puede analizarse por medio del criterio de mercancías totalmente obtenidas.
2. Se busca en el listado del Artículo 4.22 del CAFTA-DR, algún literal que refleje la obtención de las sandías, que esta expresado en el literal (a) "Plantas y productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de una o más de las Partes".
3. Por lo anterior, debido a que la sandía es un fruto cultivado y recolectado en El Salvador, procede a considerarse originario bajo el criterio de mercancías totalmente obtenidas, listas para exportarse a Estados Unidos y gozar de las preferencias arancelarias bajo el CAFTA-DR.

También serán consideradas como mercancías totalmente obtenidas los productos adquiridos mediante la caza, pesca, captura con trampas o las técnicas de acuicultura en los territorios de los países Parte del Tratado. Estas mercancías pueden conseguirse en el territorio continental,

que incluye islas, islotes, esteros, ríos, riachuelos, estuarios, lagos, lagunas, estanques artificiales, mares territoriales y zonas marítimas exclusivas donde los países ejercen jurisdicción, es decir donde tienen derechos.

Como se ha mencionado anteriormente, si la caza o la pesca de productos marinos se hace en alta mar, se debe cumplir con que el buque, barco, lancha o tipo de transporte en que realizan dicha actividad, tenga los permisos del país del que es origen y llevar la bandera correspondiente del mismo. De lo contrario, los productos que se adquieran no serán considerados como totalmente obtenidos.

Esto es basado en lo que dictamina la Convención de las Naciones Unidas (ONU) sobre el Derecho del Mar, en el que explica que la zona marítima sobre la que un país posee derechos soberanos de explotación del recurso marino abarca las 12 millas náuticas de mar territorial, más 200 millas náuticas de zona económica exclusiva. Si se encuentra fuera de esas millas, se considera “alta mar” o en aguas internacionales, y en ellas se aplican otras normas. Lo anterior, podemos observarlo en la siguiente ilustración:

Figura 8
ZONA ECONÓMICA EXCLUSIVA



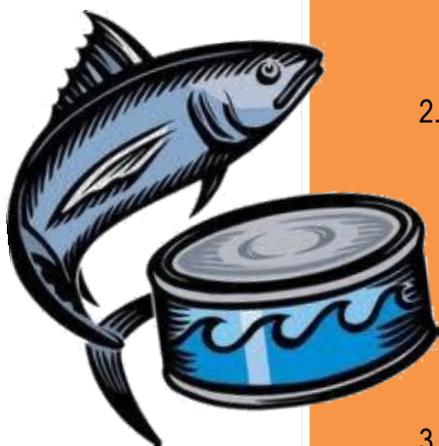
Fuente:

Reglas de origen: Aspectos fundamentales. USAID

Veamos el siguiente ejemplo de aplicación:



Una empresa salvadoreña captura dentro del mar territorial, Atún para exportarlo a Estados Unidos. ¿Es posible considerar el Atún procedente de la pesca como totalmente obtenido?



1. Para determinar el criterio de origen del Atún, se analiza como puede ser considerada como originaria. Debido a que tiene poco valor agregado y se encuentra cercano su estado natural, puede analizarse por medio del criterio de mercancías totalmente obtenidas.
2. Se busca en el listado del Artículo 4.22 del CAFTA-DR, algún literal que refleje la obtención del atún, que esta expresado en el literal (d) "Mercancías obtenidas de la caza, captura con trampas, pesca o acuicultura realizada en el territorio o tomados del territorio de una o más de las Partes".
3. Debido a que el Atún capturado a través de la pesca en aguas territoriales de El Salvador, puede ser considerada a ser originario bajo el criterio de mercancías totalmente obtenidas en base a lo explicado en el CAFTA-DR.

Ahora bien, siguiendo con el ejemplo del Atún, como pudimos observar, fue capturado en aguas territoriales salvadoreñas, por lo tanto muy fácilmente se identifica su origen como mercancía de El Salvador. ¿Pero qué pasaría si el Atún fuera capturado fuera del mar salvadoreño?

Sigamos analizando este ejemplo:



La misma empresa salvadoreña captura fuera del mar territorial de los países del CAFTA-DR, Atún para exportarlo a Estados Unidos. ¿Es posible considerar el Atún procedente de la pesca como totalmente obtenido?



1. El Atún podría ser considerado como mercancía totalmente obtenida si los barcos que se utilizaron para captúralo el alta mar, navegaban con bandera de El Salvador y que estén registrados en los países que circula, con los respectivos permisos, tal como lo explica el artículo 4.22 del CAFTA-DR, en el literal (f) “Peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidas del mar, del fondo o del subsuelo marino, fuera del territorio de una o más de las Partes por barcos registrados o matriculados por esa Parte y enarboleden su bandera”.
2. Por lo anterior, si los barcos utilizados cumplen con los requisitos anteriores, el Atún sin ninguna complicación puede ser considerado como originario bajo el criterio de mercancías totalmente obtenidas.

Para las mercancías clasificadas en minerales y otros recursos naturales, se incluyen los minerales extraídos o en bruto y otras sustancias que surgen naturalmente, como por ejemplo la sal marina, el azufre mineral en bruto, arenas naturales, arcillas, piedras, minerales metalíferos, petróleo crudo, gas natural, minerales bituminosos⁵⁰, tierras naturales, aguas naturales ordinarias, aguas minerales naturales, hielo natural, entre otros.

Algunas mercancías probablemente no puedan ser consideradas bajo el criterio de totalmente obtenidas, sin embargo existen otros criterios, con los que pueden ser evaluados para que sean declaradas como originarias y ser exportadas a Estados Unidos sin inconvenientes y gozando de las preferencias arancelarias descritas en el CAFTA-DR.

⁵⁰Materiales de naturaleza orgánica. Los betunes junto al barro fueron los primeros materiales que utilizó el hombre debido a sus buenas propiedades adhesivas. Fueron el primer material bituminoso utilizado en pavimentación.

CAPITULO 6
CRITERO PARA MERCANCIAS
QUE EMPLEAN
MATERIALES NO ORIGINARIOS



2.6 CRITERIO RELACIONADO A MERCANCÍAS QUE EMPLEAN MATERIALES NO ORIGINARIOS

2.6.1 CRITERIO DE CAMBIO EN LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Este criterio es conocido también como Salto Arancelario, y es usado cuando se emplea en la producción de una mercancía, materiales originarios y no originarios, o exclusivamente sólo materiales no originarios que provengan de terceros países.

Según el CAFTA-DR, el criterio de cambio de clasificación arancelaria indica que “una mercancía será originaria cuando es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre un cambio aplicable en la clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1.”⁵¹

De acuerdo a lo anterior, para que este criterio pueda conferir origen a las mercancías, solamente debe ser aplicado en los materiales no originarios.

Los materiales no originarios son aquellos provenientes de países que no forman parte del Tratado, (Por ejemplo Argentina, China o México); que han sido utilizados para la fabricación de un bien, y deben estar clasificados en un código arancelario diferente al del producto final.



¿COMO SE APLICA EL CRITERIO DE CAMBIO EN CLASIFICACIÓN ARANCELARIA?

Cuando una mercancía es producida emplea no solamente materiales originarios sino también materiales no originarios. Los materiales no originarios antes de sufrir una **transformación sustancial** poseen una determinada clasificación arancelaria, pero al ser sometidos a una modificación durante la producción, las características físicas de los materiales no originarios cambian resultando una nueva mercancía con una clasificación arancelaria diferente.

⁵¹Ver artículo 4.1. (b), fracción i), CAFTA-DR.

Es por ello que a este criterio se le conoce como Salto Arancelario, debido a que la clasificación arancelaria de los materiales no originarios **cambia** respecto a la clasificación arancelaria del producto final.

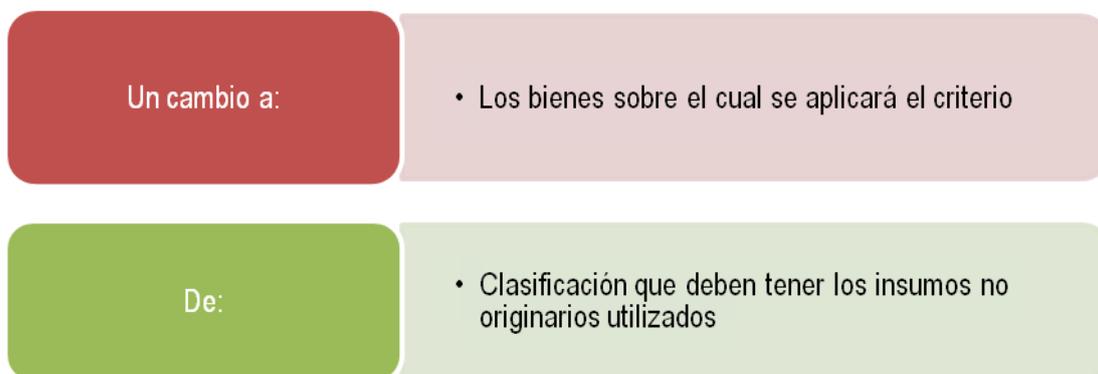
La transformación debe ser suficiente para que el producto final adquiriera el origen del país donde se realizó el proceso de producción. Algunos procesos productivos serán más intensos que otros, dependiendo de la regla de origen.

Cuando una Regla Específica de Origen indique un “Cambio en Clasificación Arancelaria” la redacción será la siguiente:

Un cambio al **capítulo/partida/subpartida** de cualquier otro (**capítulo, partida o subpartida**)

Lo que se interpreta de la siguiente manera:

Figura 9
Interpretación Regla de Origen





¿A qué nivel del Sistema Armonizado se establecen los cambios de Clasificación Arancelaria en el CAFTA-DR?

El cambio de clasificación arancelaria se ha establecido en los siguientes niveles:

Figura 10
Niveles de Clasificación Arancelaria



Veamos algunos ejemplos ilustrativos de cambios de clasificación arancelaria por cada uno de los niveles:

1. CAMBIO DE NIVEL DE CAPITULO

El cambio de capítulo o un cambio desde cualquier otro capítulo significa que la mercancía a la que se le está evaluando el origen (producto final), debe estar clasificada en cualquier otro capítulo distinto a los capítulos donde se clasifiquen los insumos o materiales no originarios empleados en el proceso de fabricación.

Un cambio de capítulo se reconoce con la redacción:

“Un cambio al capítulo/partida/subpartida de cualquier otro capítulo”

Para interpretar esta redacción se explicará a continuación el siguiente ejemplo:

EJEMPLO 1

Las conservas de pescado (atún) obtenidas y producidas en El Salvador se clasifican en el código arancelario 1604.

De acuerdo al anexo 4.1 del CAFTA-DR, la Regla Específica de Origen para el código arancelario 1604 es la siguiente:

“Un cambio a la partida 1603 a 1605 de cualquier otro capítulo”

- **Un cambio a la partida 1603 a 1605:**

Esta regla será aplicada a las partidas 1603, 1604 y 1605.

La regla exige que los materiales no originarios cambien de clasificación arancelaria al sufrir un proceso de transformación sustancial.

- **De cualquier otro capítulo:**

Esta redacción nos indica que la clasificación arancelaria cambiará a nivel de capítulo. La regla exige que los materiales no originarios utilizados para la fabricación de las conservas de pescado provengan de **cualquier otro capítulo** (menos del capítulo 16).

Tabla 8
Cambio de Clasificación Arancelaria a Nivel de Capítulo

EJEMPLO 1	
	<p>Una empresa pesca y produce conservas de pescado (atún) clasificadas en la partida 1604 y las exporta a EEUU. Para ello, los únicos materiales que emplea son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Lomos de atún clasificados en el inciso 1604.14.10 obtenidos de El Salvador. ➤ Aceite de Oliva clasificado en el inciso 1509.10.00 originario de España ➤ Sal yodada clasificada en la partida 25.01 importada de México <p>¿La mercancía es originaria? ¿A través de que método cumple origen?</p>
<p>PASOS:</p> <p>1. Determinar la clasificación arancelaria de la mercancía</p>	<p>El producto final es decir, las conservas de pescado se clasifican en la partida arancelaria: 1604</p>
<p>2. Determinar el criterio de origen de la mercancía</p>	<p>Si emplea materiales importados de terceros países se trata de mercancías no originarias, por lo que el criterio que se aplica es el Cambio en Clasificación Arancelaria.</p>
<p>3. Determinar cuál es el REO adyacente que se le aplica a la mercancía</p>	<p>La regla específica de origen para las conservas de pescado se encuentra en el Anexo 4.1:</p> <p>“Un cambio a la partida 1603 a 1605 de cualquier otro capítulo”</p>
<p>4. Determinar si el REO se encuentra basado en un cambio de clasificación arancelaria</p>	<p>El cambio de clasificación arancelaria es a nivel de capítulo</p>
<p>5. Si es un REO basado en cambio de clasificación, determinar los materiales no originarios empleados y su clasificación arancelaria</p>	<p>Los lomos de atún son originarios a través del criterio totalmente obtenidos, ya que son pescados y producidos en El Salvador, por lo que sólo se evaluarán los materiales no originarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aceite de Oliva clasificado en el inciso 1509.10.00 ➤ Sal yodada clasificada en la partida 25.01
<p>6. Evaluar el cumplimiento de origen</p>	<p>Los materiales no originarios se clasifican en los capítulos 15y 25(1509.10.00 y 25.01), y al ser procesados se transforman en una mercancía clasificada en el capítulo 16(1604). Por lo que se cumple el Salto Arancelario debido a que los materiales no originarios con los que se produce el atún se clasifican en capítulos diferentes al capítulo 16.</p> <p>Las conservas de atún son originarias.</p>

2. CAMBIO DE NIVEL DE PARTIDA

El cambio de partida o un cambio desde cualquier otra partida significan que la mercancía a la que se le está evaluando el origen (producto final), debe estar clasificada en cualquier otra partida distinta a las partidas donde se clasifiquen los insumos o materiales no originarios empleados en el proceso de fabricación.

Un cambio de partida se reconoce con la redacción:

“Un cambio al capítulo/partida/subpartida de cualquier otra partida”

Para interpretar esta redacción se explicará a continuación el siguiente ejemplo:

EJEMPLO 2

Los caramelos producidos en El Salvador se clasifican en el código arancelario 1704.90.

De acuerdo al anexo 4.1 del CAFTA-DR, la Regla Específica de Origen para el código arancelario 1704.90 es la siguiente:

“Un cambio a la partida 1704 de cualquier otra partida”

- **Un cambio a la partida 1704:**

La regla exige que los materiales no originarios utilizados para la fabricación de caramelos cambien de clasificación arancelaria al sufrir un proceso de transformación sustancial.

- **De cualquier otra partida:**

Esta redacción nos indica que la clasificación arancelaria cambiará a nivel de partida. La regla exige que los materiales no originarios utilizados para la fabricación de los caramelos provengan de **cualquier otra partida** (menos de la partida 1704).

Tabla 9
Cambio de Clasificación Arancelaria a Nivel de Partida

EJEMPLO 2	
	<p>Una empresa salvadoreña produce caramelos clasificados en la subpartida 1704.90 y los exporta a EEUU. Para ello, los únicos materiales que emplea son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Azúcar de caña clasificada en la subpartida 1701.13 obtenidos de Brasil. ➤ Colorantes vegetales clasificados en la subpartida 3203.00 originario de Colombia. <p>¿La mercancía es originaria? ¿A través de que método cumple origen?</p>
<p>PASOS:</p>	<p>El producto final es decir, los caramelos se clasifican en la subpartida arancelaria: 1704.90</p>
<p>1. Determinar la clasificación arancelaria de la mercancía</p>	<p>2. Determinar el criterio de origen de la mercancía</p>
<p>3. Determinar cuál es el REO adyacente que se le aplica a la mercancía</p>	<p>Si emplea materiales importados de terceros países se trata de mercancías no originarias, por lo que el criterio que se aplica es el Cambio en Clasificación Arancelaria.</p>
<p>4. Determinar si el REO se encuentra basado en un cambio de clasificación arancelaria</p>	<p>La regla específica de origen para los caramelos se encuentra en el Anexo 4.1: “Un cambio a la partida 1704 de cualquier otra partida”</p>
<p>5. Si es un REO basado en cambio de clasificación, determinar los materiales no originarios empleados y su clasificación arancelaria</p>	<p>El cambio de clasificación arancelaria es a nivel de partida.</p> <p>Los materiales son importados de Brasil y Colombia; por ende, no son originarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Azúcar de caña clasificada en la subpartida 1701.13 obtenidos de Brasil. ❖ Colorantes vegetales clasificados en la subpartida 3203.00 originario de Colombia.
<p>6. Evaluar el cumplimiento de origen</p>	<p>Los materiales no originarios se clasifican en las partidas 1701 y 3203 (1701.13 y 3203.00) y al ser procesados se transforman en una mercancía clasificada en la partida 1704 (1704.90). Existe un cambio de partida, ya que los materiales no originarios están clasificados en otra partida distinta a la partida 1704 de la mercancía final.</p> <p>Los caramelos son originarios.</p>

3. CAMBIO DE NIVEL DE SUBPARTIDA

El cambio de subpartida o un cambio desde cualquier otra subpartida significa que la mercancía a la que se le está evaluando el origen (producto fina), debe estar clasificada en cualquier otra subpartida distinta a las subpartidas donde se clasifiquen los insumos o materiales no originarios empleados en el proceso de fabricación.

Un cambio de subpartida se reconoce con la redacción:

“Un cambio al capítulo/partida/subpartida de cualquier otra subpartida”

Para interpretar esta redacción se explicará a continuación el siguiente ejemplo:

EJEMPLO 3

La mostaza preparada producida en El Salvador se clasifica en el código arancelario 2103.30.

De acuerdo al anexo 4.1 del CAFTA-DR, la Regla Específica de Origen para el código arancelario 2103.30 es la siguiente:

“Un cambio a mostaza preparada de la subpartida 2103.30 de harina de mostaza de la subpartida 2103.30 o de cualquier otra subpartida”

- **Un cambio a mostaza preparada de la subpartida 2103.30 de harina de mostaza de la subpartida 2103.30:**

La regla exige que los materiales no originarios cambien de clasificación arancelaria al sufrir un proceso de transformación sustancial. La regla indica que la mostaza preparada puede utilizar como insumo harina de mostaza clasificada en el mismo código arancelario que la mercancía final.

- **De cualquier otra subpartida:**

Esta redacción nos indica que la clasificación arancelaria cambiará a nivel de Subpartida.

Los materiales no originarios utilizados para la fabricación de la mostaza preparada que provengan de **cualquier otra subpartida** (menos de la subpartida 2103.30).

Tabla 10
Cambio de Clasificación Arancelaria a Nivel de Subpartida

EJEMPLO 3

	<p>Una empresa salvadoreña produce mostaza clasificada en la subpartida 2103.30 y la exporta a EEUU. Para ello, los únicos materiales que emplea son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mostaza en polvo clasificada en la subpartida 2103.30 obtenida de Canadá. ➤ Vinagre blanco clasificado en el inciso 2209.00.00 originario de México ➤ Sal yodada clasificada en la partida 25.01 importada de México ➤ Cúrcuma clasificada en la subpartida 0910.30 originaria de Bolivia ➤ Ajo en polvo clasificado en el inciso 0712.9010 originario de Perú ➤ Pimienta clasificada en la subpartida 0904.11 importada de Colombia <p>¿La mercancía es originaria? ¿A través de que método cumple origen?</p>
<p>PASOS:</p> <p>1. Determinar la clasificación arancelaria de la mercancía</p>	<p>El producto final, es decir, la mostaza se clasifica en la subpartida arancelaria: 2103.30</p>
<p>2. Determinar el criterio de origen de la mercancía</p>	<p>Si emplea materiales importados de terceros países se trata de mercancías no originarias, por lo que el criterio que se aplica es el Cambio en Clasificación Arancelaria.</p>
<p>3. Determinar cuál es el REO adyacente que se le aplica a la mercancía</p>	<p>La regla específica de origen para las preparaciones de mostaza se encuentra en el Anexo 4.1: “Un cambio a mostaza preparada de la subpartida 2103.30 de harina de mostaza de la subpartida 2103.30 o de cualquier otra subpartida”</p>
<p>4. Determinar si el REO se encuentra basado en un cambio de clasificación arancelaria</p>	<p>El cambio de clasificación arancelaria es a nivel de subpartida</p>
<p>5. Si es un REO basado en cambio de clasificación, determinar los materiales no originarios empleados</p>	<p>Los materiales no originarios son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mostaza en polvo clasificada en la subpartida 2103.30 obtenida de Canadá.

<p>y su clasificación arancelaria</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vinagre blanco clasificado en el inciso 2209.00.00 originario de México ➤ Sal yodada clasificada en la partida 25.01 importada de México ➤ Cúrcuma clasificada en la subpartida 0910.30 originaria de Bolivia ➤ Ajo en polvo clasificado en el inciso 0712.9010 originario de Perú ➤ Pimienta clasificada en la subpartida 0904.11 importada de Colombia
<p>6. Evaluar el cumplimiento de origen</p>	<p>Los materiales no originarios se clasifican en las subpartidas 2103.30, 2209.00, 0910.30, 0904.11 y la partida 2501 y al ser procesados se transforman en una mercancía clasificada en la subpartida 2103.30.</p> <p>Según la Regla Especifica de Origen, la harina preparada puede utilizar harina de mostaza a pesar de que se encuentra clasificada en el mismo código arancelario que la mercancía final (2103.30).</p> <p>Existe un cambio de subpartida, debido a que los materiales no originarios están clasificados en otras subpartidas distintas al de la mercancía final. La mostaza preparada es originaria.</p>

2.6.2 VALOR DE CONTENIDO REGIONAL (VCR)

El valor de contenido regional (VCR) es un criterio que se aplica cuando al realizar una transformación sustancial de una mercancía, se utilizan bienes no originarios, que al no cumplir con el criterio de salto arancelario, se deber recurrir a la realización de fórmulas o procedimientos porcentuales diferentes con la finalidad de determinar el origen de las mercancías.



Se entiende por bienes no originarios, todos los materiales o insumos utilizados en la fabricación de una mercancía que son provenientes de otros países que no sean El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y Estados Unidos. Por lo tanto, los materiales que sean de países diferentes a los que se mencionan, son bienes no originarios.

En el CAFTA-DR, el valor de contenido regional, está contemplado en el artículo 4.2., literal (b) fracción (ii), en la que menciona que “la mercancía será originaria cuando es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y satisface cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable”⁵²

En este criterio se hace uso de fórmulas que lo mejoran, y se usan para calcular el porcentaje regional mínimo que deberá contener la mercancía originaria de los Países del Tratado., con la finalidad de gozar con el régimen preferencial estipulado. En el artículo 4.2 del Capítulo 4 del CAFTA-DR, se mencionan dos métodos alternos, como base para calcular el porcentaje regional.

Los métodos y sus fórmulas son los siguientes:

- a) Método basado en el Valor de Materiales No Originarios:” Método de Reducción del Valor”

$$\text{VCR} = \frac{\text{VA} - \text{VMN}}{\text{VA}} \times 100\%$$

- b) Método basado en el Valor de los Materiales Originarios: “Método de Aumento del Valor”

$$\text{VCR} = \frac{\text{VMO}}{\text{VA}} \times 100\%$$

En dónde:

VCR: Valor de contenido regional expresado como un porcentaje.

VA: Valor ajustado

⁵²Ver artículo 4.1. (b), fracción (ii), CAFTA-DR.

VMN: Valor de los materiales no originarios que son adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía. No incluye el valor de un material de fabricación propia, y

VMO: Valor de los materiales originarios adquiridos o de fabricación propia y utilizados por el productor en la fabricación de las mercancías.

MÉTODO BASADO EN EL VALOR DE LOS MATERIALES NO ORIGINARIOS

2.6.2.1 MÉTODO DE REDUCCIÓN DEL VALOR

El valor de los materiales no originarios es uno de los elementos básicos de la fórmula implementada en el método de reducción de valor, así como también el valor ajustado de la mercancía.

El porcentaje de contenido regional exigido en el método de reducción de valor que se aplica a los materiales no originarios varía entre el 30% y 50%, pero por lo general no podrá ser menor al 45%, por lo cual debe aplicarse lo establecido en las reglas de origen que se encuentran en el Anexo 4.1. del Capítulo 4 del Tratado.

La fórmula utilizada en este método es la siguiente:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VA} - \text{VMN}}{\text{VA}} \times 100\%$$

En dónde:

VCR: Valor de contenido regional expresado como un porcentaje.

VA: Valor ajustado

VMN: Valor de los materiales no originarios que son adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía. No incluye el valor de un material de fabricación propia.

De acuerdo al Tratado, tendrán que atenderse específicamente los ajustes adicionales al valor de los materiales no originarios, que permite a las Partes deducir el valor de los materiales los siguientes gastos:⁵³

- a) Los costos de flete, seguro y embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material dentro del territorio de una Parte o entre los territorios de dos o más Partes hasta el lugar donde está ubicado el producto;
- b) aranceles, impuestos y costos por servicios de correduría aduanera pagados por el material en el territorio de una o más de las Partes, distintos de los aranceles e impuestos diferidos, reembolsos, reembolsables o de otra manera recuperables, incluyendo el crédito por aranceles o impuestos pagados o por pagar;
- c) El costo de los desechos o desperdicios derivados de la utilización del material en la producción de la mercancía, menos el valor de los desperdicios renovables o subproductos; y
- d) El costo de los materiales originarios utilizados en la producción del material no originario en el territorio de una Parte.

MÉTODO BASADO EN EL VALOR DE LOS MATERIALES ORIGINARIOS

2.6.2.2 MÉTODO DE AUMENTO DE VALOR

Este método se basa en el cálculo del contenido regional en el valor de los materiales originarios. De acuerdo al CAFTA-DR, se deben tomar en cuenta todos los gastos incurridos en la producción del material, incluyendo los gastos generales y un monto por utilidades equivalente a las agregadas en el curso normal del comercio, porque se trata de bienes originarios producidos por el fabricante y utilizados en la elaboración de un producto final.

⁵³Artículo 4.4., fracción 2. CAFTA-DR.

Por todo lo anterior, es preferible que el productor-exportador utilice este método cuando en la fabricación de un producto, se emplean principalmente materiales originarios. No conviene ser utilizado a las Partes que manejan en su mayoría materiales importados de países fuera del Tratado, debido a que le resultará más ventajoso el método de reducción de valor, porque basa el cálculo del contenido regional en el valor de los materiales no originarios.⁵⁴

El Tratado nos indica que este método se basa en el cálculo de los materiales originarios, divididos entre el valor ajustado y luego multiplicado por el 100%. Según la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VMO}}{\text{VA}} \times 100\%$$

En dónde:

VCR: Valor de contenido regional expresado como un porcentaje.

VA: Valor ajustado.

VMO: Valor de los materiales originarios adquiridos o de fabricación propia y utilizados por el productor en la fabricación de las mercancías.

Para utilizar el método de aumento de valor, deberán las Partes tomar en cuenta el porcentaje exigido por el CAFTA-DR, y varía ente el 25% y el 35% del cálculo del contenido regional, que deberá tener el producto con la finalidad de poder ser considerada como originaria del territorio CAFTA.DR.

Sin embargo, en la mayoría de las reglas de origen del Anexo 4.1. del Tratado, se establece el valor de los materiales originarios no menor al 35% del contenido regional. Al utilizar este método de aumento de valor para los materiales originarios, las Partes podrán agregar los siguientes gastos:⁵⁵

- a) Los costos de flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material dentro del territorio de una Parte o entre los territorios de dos o más Partes hasta el lugar donde está ubicado el productor,

⁵⁴Ver artículo 4.2, fracción1, inciso (b) CAFTA-DR.

⁵⁵Artículo 4.4., Fracción 1. CAFTA-DR.

- b) Aranceles, impuestos y costos por servicios de correduría aduanera, pagados por el material, reembolsos, reembolsables o de otra manera recuperables, incluyendo el crédito por aranceles o impuestos pagados o por pagar; y
- c) El costo de los desechos o desperdicios derivados de la utilización del material en la producción de la mercancía, menos el valor de los desperdicios renovables o subproductos.

CAPITULO 7
CRITERIO RELACIONADO A
MERCANCIAS QUE UTILIZAN EXCLUSIVAMENTE
MATERIALES ORIGINARIOS



2.7 CRITERIO RELACIONADO A MERCANCÍAS DE MATERIALES EXCLUSIVAMENTE ORIGINARIOS

Este criterio de materiales totalmente originarios se utiliza únicamente en la producción u obtención de materiales originarios. Es un criterio muy sencillo en el que no hay necesidad de realizar cambios de clasificación arancelaria y porcentual, debido que al tratarse de materiales originarios, cumplen por sí solos con los requisitos de las reglas de origen.

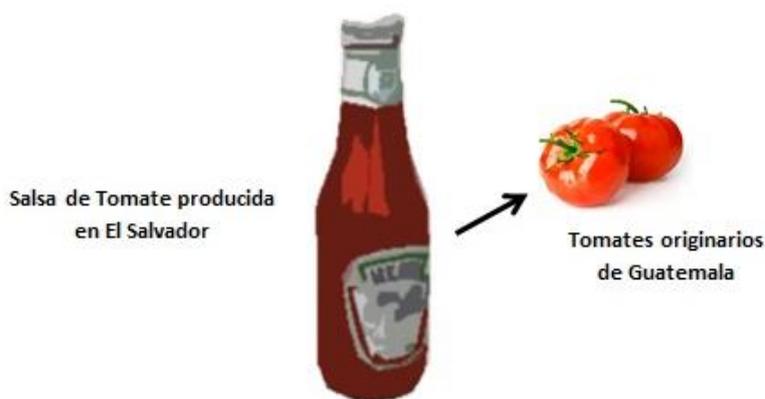
Explicaremos este criterio con un ejemplo muy fácil de entender:

Una empresa salvadoreña, se dedica a la producción de salsa de tomate “Ketchup” y en sus planes, está el ampliar su mercado y exportarla hacia Estados Unidos. Todos los ingredientes utilizados en su producción son obtenidos de El Salvador, pero los tomates, el material principal, son importados de Guatemala.

Los dueños de la empresa desean saber si al utilizar tomates de origen guatemalteco, la salsa cumple con los requisitos exigidos por las reglas de origen del CAFTA-DR. Veamos la siguiente ilustración:

Figura 11

SALSA KETCHUP PRODUCIDA EN EL SALVADOR CON MATERIALES SALVADOREÑOS Y TOMATES GUATEMALTECOS.





¿CLASIFICA COMO ORIGINARIA DE EL SALVADOR LA SALSA KETCHUP?

Sí, la salsa ketchup clasifica como originaria de El Salvador. Esto se debe a que todos los materiales utilizados son originarios de una o más de las Partes que conforman el CAFTA-DR.

Por lo tanto, al utilizar tomates que fueron cultivados y cosechados en territorio guatemalteco, el cuál también es Parte del CAFTA-DR, la salsa ketchup clasifica automáticamente como originaria de El Salvador, cumpliendo con los requisitos de las reglas de origen establecidas en el Capítulo 4 del Tratado.



¿Existirá algún problema si se utilizan envases y/o materiales de empaque para la venta de la salsa ketchup al por menor y que sean clasificados como materiales no originarios?

No, no existirá un problema en relación a este tema. Debido a que cuando mercancía cumple con un criterio de origen de uso exclusivo de materiales originarios, no interesa el origen de los envases ni de los materiales de empaque para la venta al por menor.

CAPITULO 8

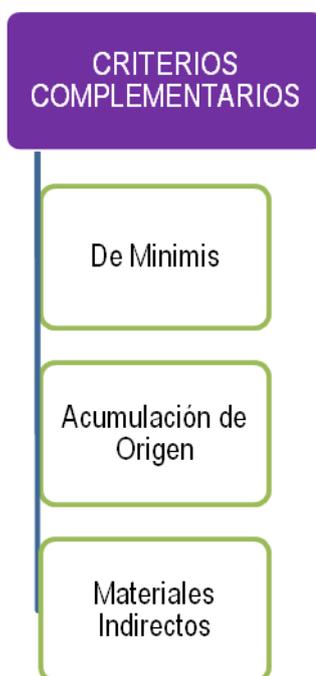
REQUISITOS COMPLEMENTARIOS



2.8 CRITERIOS DE ORIGEN COMPLEMENTARIOS

Existen criterios de origen complementarios que se emplean cuando la mercancía final no logra cumplir el origen a través de los criterios principales establecidos, por lo que existe cierto margen de tolerancia en el tratado CAFTA-DR para que el bien no pierda su origen. Para efectos del manual solamente se ampliará en tres de ellos:

Figura 12
Esquema Criterios Complementarios



2.8.1 CRITERIO COMPLEMENTARIO DE MINIMIS

No todos los materiales no originarios que sufren un proceso de transformación logran cumplir con el Salto Arancelario exigido para que la mercancía final cumpla con la regla de origen. Por esta razón, se incorporó en el Tratado CAFTA-DR en el artículo 4.6 una flexibilidad al criterio basado en el cambio de clasificación arancelaria, llamado De Minimis.⁵⁶

⁵⁶Ver artículo 4.6, CAFTA-DR



¿QUÉ IMPLICA EL REQUISITO DE MINIMIS?

Implica que los materiales no originarios utilizados en la producción que no cumplen con el criterio de cambio de clasificación arancelaria, podrán ser considerados como originarios, siempre y cuando, el valor de todos los materiales no originarios represente un mínimo, es decir, no exceda el 10% del valor de transacción del bien ajustado a la base FOB.

Excepciones en la aplicación del Criterio Complementario De Minimis

Existen algunos materiales no originarios que se encuentran dentro de las excepciones al artículo 4.6 del CAFTA-DR contempladas en el anexo 4.6, por lo que a través del criterio complementario De Minimis no podrán conferir origen, lo que significa que los bienes no originarios deberán cumplir con el requisito de cambio de clasificación arancelaria para que la mercancía final sea considerada originaria. De forma tal, que el productor deberá conocer y analizar las excepciones a la hora de querer aplicar la regla de origen en base a las condiciones De Minimis.

Para comprender mejor este criterio, veamos el siguiente ejemplo:

Tabla 11
Criterio Complementario De Minimis

EJEMPLO CRITERIO DE MINIMIS	
	<p>Una empresa salvadoreña produce y exporta galletas dulces clasificadas en el inciso 1905.31.90 y las exporta a EEUU. El valor de paquete es de \$5 (FOB). Los materiales empleados son: Harina de trigo importada de México (\$1.5), aceite de girasol importado de China (\$1.0), mermelada de fresa importada de Canadá (\$1.0), saborizante artificial importado de China (\$1.0) y mezcla para pastas importada de Colombia (\$0.50). ¿Qué criterio de origen se aplica? ¿A través de que método cumple origen?</p>
<p>PASOS:</p> <p>1. Determinar la clasificación arancelaria de la mercancía</p>	<p>Las galletas dulces se clasifican en la partida: 1905.31.90</p>
<p>2. Determinar el criterio de origen de la mercancía</p>	<p>Todos los materiales empleados son importados de terceros países por lo que son mercancías no originarias, el criterio que se aplica es el Cambio en Clasificación Arancelaria.</p>
<p>3. Determinar cuál es el REO adyacente que se le aplica a la mercancía</p>	<p>“Un cambio a la partida 19.05 de cualquier otro capítulo”</p>
<p>4. Determinar si el REO se encuentra basado en un cambio de clasificación arancelaria</p>	<p>El cambio de clasificación arancelaria es un cambio a nivel de capítulo</p>
<p>5. Si es un REO basado en cambio de clasificación, determinar los materiales no originarios empleados y su clasificación arancelaria</p>	<p>Los materiales no originarios son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Harina de trigo, clasificada en la subpartida 1101.00 de México ❖ Aceite de girasol, clasificada en la subpartida 1512.19 de China ❖ Mermelada de fresa, clasificada en la subpartida 2007.99 de Canadá ❖ Saborizante artificial, clasificado en la subpartida 2912.41 de China. ❖ Mezcla para pastas, clasificada en el inciso 1901.20.00 de Colombia

<p>6. Evaluar el cumplimiento de origen</p>	<p>Los materiales no originarios se clasifican en los capítulos 11, 15, 20, 29, 19 y al ser procesados se transforman en una mercancía clasificada en el capítulo 19. Las mezclas para pastas son el único material que no cambió de capítulo al ser procesadas. Por lo que el producto final (galletas) no es considerado originario.</p>
<p>7. Evaluar la posibilidad de aplicar el criterio complementario De Minimis:</p> <p>a) Determinar los materiales que no cumplen con el cambio requerido</p> <p>b) Determinar si el valor es igual o menor a 10%</p>	<p>Existe la posibilidad de aplicar el De Minimis ya que el criterio utilizado es el de cambio de clasificación arancelaria.</p> <p>a) La mezcla para pasta es el material que no cumple con el cambio requerido.</p> <p>b) Calculo % De Minimis:</p> <p>Valor Ajustado: \$5 VMN: \$0.5</p> <p>\$5 = 100% \$0.5 = x</p> <p>Realizamos la operación: $X = (\\$0.5 * 100\%) / \\5 X = \$10%</p> <p>El producto final si califica como originario debido a que el valor de los materiales no originarios (VMN) que es de \$0.5 representa el 10% del valor total del producto final. La galletas cumplen origen por De Minimis, ya que la norma del CAFTA-DR establece como máximo un porcentaje de 10%</p>

2.8.2 CRITERIO COMPLEMENTARIO DE ACUMULACIÓN DE ORIGEN

La Acumulación es otro de los criterios complementarios que permite la flexibilización para establecer el origen de las mercancías.

De acuerdo al artículo 4.5 del CAFTA-DR:

Los materiales originarios de un país miembro del Tratado se consideran como originarios del país en donde se produce la mercancía (bien final) siempre que ésta cumpla con la regla específica de origen. El Tratado concede acumular origen cuando la mercancía es producida en territorio de uno o más países miembros del CAFTA-DR, por uno o más productores siempre que la mercancía cumpla con la regla específica de origen.⁵⁷

Es importante reconocer la condición para cumplir este criterio, y es que las mercancías o materiales deben ser originarios de una o más de las partes.

Esta es una de las grandes ventajas que ofrecen el tratado de libre comercio que autoriza “acumular” materiales originarios de los demás miembros del acuerdo.

A continuación veamos el siguiente ejemplo de acumulación de origen:

⁵⁷Véase Capítulo 4 del CAFTA-DR, artículo 4.5

Tabla 12
Criterio Complementario Acumulación de Origen

CASO ACUMULACIÓN DE ORIGEN	
	<p>Una empresa salvadoreña produce cacao en polvo con alto contenido de azúcar clasificadas en el inciso 1806.10.00 y lo exporta a EEUU (el cacao contiene 90.5% de contenido de azúcar). Emplea los siguientes materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Grano de cacao importado de Colombia ❖ Azúcar importada de EEUU. <p>El valor del cacao en polvo es de \$5.00, el valor del grano de cacao es de \$1.00 y el valor de la azúcar es de \$0.50. ¿Qué criterio de origen se aplica? ¿A través de que método cumple origen?</p>
<p>PASOS:</p> <p>1. Determinar la clasificación arancelaria de la mercancía</p>	<p>El cacao en polvo se clasifican en la inciso: 1806.10.00</p>
<p>2. Determinar el criterio de origen de la mercancía</p>	<p>Un material es importado de terceros países por lo que es una mercancía no originaria (cacao en grano de Colombia), el criterio que se aplica es el Cambio en Clasificación Arancelaria.</p>
<p>3. Determinar cuál es el REO adyacente que se le aplica a la mercancía</p>	<p>“Un cambio a la subpartida 1806.10 de cualquier otra partida, siempre que tales mercancías de la subpartida 1806.10 que contengan 90 por ciento o más en peso seco de azúcar no contengan azúcar no originaria del capítulo 17 y que una mercancía de la subpartida 1806.10 que contenga menos del 90 por ciento en peso seco de azúcar, no contenga más del 35 por ciento en peso de azúcar no originaria del capítulo 17”.</p> <p>El REO contempla dos tipos de mercancías, cada una de ellas con su propia regla:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mercancía con alto contenido de azúcar (90% o más): Cambio de partida y no debe contener azúcar no originaria del Capítulo 17.

	<p>2. Mercancías que contengan menos del 90% en peso seco del azúcar: Cambio de partida y no debe contener más del 35% en peso de azúcar no originaria del Capítulo 17.</p>
<p>4. Determinar si el REO se encuentra basado en un cambio de clasificación arancelaria</p>	<p>El cambio de clasificación arancelaria es un cambio a nivel de partida.</p>
<p>5. Si es un REO basado en cambio de clasificación, determinar los materiales no originarios empleados y su clasificación arancelaria</p>	<p>El único material no originarios es:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ El grano de cacao, clasificado en el inciso 1801.00.00 de Colombia. <p>En este caso, la azúcar es originaria de EEUU. Por lo que aplicamos el Criterio Complementario de Acumulación. La azúcar por ser originaria de un país parte del Tratado (EEUU), se reconoce como originaria de El Salvador, por ende, no debe cumplir con el cambio de clasificación arancelaria.</p>
<p>6. Evaluar el cumplimiento de origen</p>	<p>En este caso podemos observar que existen dos reglas de origen para la subpartida, los materiales que contienen más del 90% en peso de azúcar y aquellos que contienen menos. Debido a que el cacao en polvo contiene más del 90%, le corresponde la primera regla. El material no originario (cacao en grano) se clasifica en la partida 1801 y al ser transformado cumple el cambio de partida 1806. Adicionalmente se cumple con utilizar azúcar originaria. Por ello no es necesario aplicar el Criterio De Minimis. El producto final (Cacao en polvo) si es considerado originario.</p>

2.8.3 MATERIALES INDIRECTOS

Los materiales indirectos son mercancías utilizadas en la producción, verificación o inspección de una mercancía, pero que no están físicamente incorporados a esta, el DR-CAFTA regula los materiales indirectos empleados en la producción de una mercancía, así como lo menciona el artículo 4.11 donde se establece que “cada parte dispondrá que un material se considerara como originario independientemente del lugar de su producción”

A continuación un listado que establece los materiales indirectos en el DR-CAFTA:

Tabla 13
Materiales indirectos

❖ Combustible y energía
❖ Herramientas, troqueles y moldes
❖ Repuestos y materiales utilizados en el mantenimiento de edificios
❖ Lubricantes, grasas, materiales compuestos y otros materiales utilizados en la producción u operación de equipos y edificios
❖ Guantes, anteojos, calzado, prendas de vestir, equipo de seguridad e implementos
❖ Equipo, artefactos e implementos utilizados para la verificación o inspección de la mercancía
❖ Catalizadores y solventes.
❖ Cualesquiera otras mercancías que no estén incorporadas en la mercancía, pero que hayan sido usadas en la producción de la mercancía y se pueda demostrar razonablemente que forman parte de dicha producción.

Desde esta perspectiva se deduce que los materiales indirectos son todos aquellos materiales utilizados en la producción de la mercancía, es decir, fabricación, mantenimiento y verificación, la condición es que los materiales directos no estén incorporados físicamente a la mercancía, por tanto todos estos materiales serán considerados aunque no lo sean, debido a que no se toma en cuenta el lugar de su producción, sino las condiciones de su conformación y el fin de su utilización.

CAPITULO 9

LA CERTIFICACIÓN DE ORIGEN



2.9 ¿QUÉ ES EL CERTIFICADO DE ORIGEN?

El certificado de origen es un documento formal que se presenta en la Aduana del país de importación para que la mercancía se beneficie del trato arancelario preferencial establecido en el Tratado de Libre Comercio.



¿QUIÉNES PUEDEN EMITIR EL CERTIFICADO DE ORIGEN?



PRODUCTOR

Aquella persona que fabrica o elabora un producto



EXPORTADOR

Persona o empresa que comercializa un bien o producto, enviándolos a otro país.

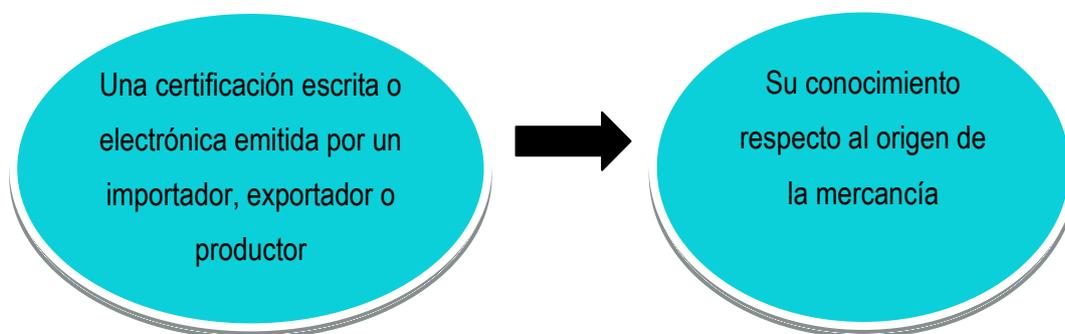


IMPORTADOR

Persona o empresa que introduce productos extranjeros a un país.

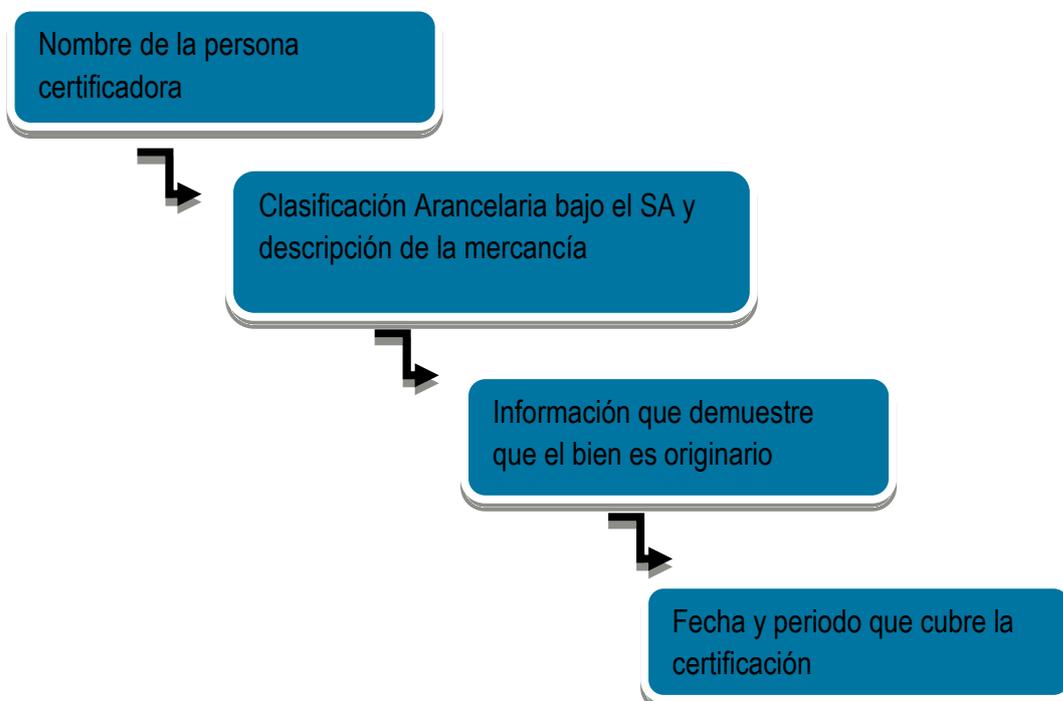
El importador puede solicitar el trato preferencial en base a 2 fundamentos:

Figura 13
Fundamentos trato preferencial



El certificado no necesita cumplir con un formato preestablecido, mas sin embargo debe contener lo siguiente:

Figura 14
Contenido Certificado de Origen





Cabe señalar que cada formato de certificación de origen presenta en el reverso su respectivo instructivo para ser llenado.



¿CUANTO TIEMPO ES LA VIGENCIA DE LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN?

La vigencia de los certificados de origen es de cuatro años a partir de su emisión, cabe recalcar que los certificados para los múltiples embarques de mercancías idénticas solo podrán ser empleados por el importador como máximo doce meses, es decir un año. Este podrá ser presentado en el idioma de la parte importadora, sin embargo de llegar a presentarse en el idioma de la parte exportadora, la autoridad aduanera importadora, podrá requerir al importador que presente una traducción de la certificación del idioma de la parte importadora.



Por ejemplo: si una empresa salvadoreña exporta salsas de tomate para pizza a Estados Unidos y presenta el certificado de origen en idioma español, los agentes de la aduana de Estados Unidos podrán requerir una traducción del mismo certificado al idioma inglés.

¿Qué quiere decir la frase “para múltiples embarques de mercancías idénticas”?

Para múltiples embarques de mercancías idénticas se utiliza un “Blanket Certification”, este es un certificado de origen que se utiliza para diversos embarques de mercancías idénticas. No es posible emplear el mismo certificado para otro embarque, es decir, más de una vez, si es que las mercancías no son similares o son distintas. Además, ninguna información contenida en el certificado de origen debe ser distinta, esto quiere decir que el productor, exportador e importador de la mercancía deben ser los mismos.

Se debe señalar que el formato referencial del certificado de origen tipo "blanket" es el mismo al empleado para un solo embarque. No obstante, en el propio certificado de origen se debe señalar que dicho documento se empleará en varios embarques, y no deberá superar el año.



¿SE PUEDE NO PRESENTAR EL CERTIFICADO DE ORIGEN?

Las excepciones permitidas por el Tratado en las que cabe la posibilidad de no presentar certificado de origen son dos:

La primera es cuando el valor de aduanero de la importación no excede 1,500 dólares.

La segunda puede consistir en los casos que la parte importadora determina que no requiere que el importador presente un certificado de origen de la mercancía.



COMO LLENAR LOS CAMPOS REQUERIDOS EN EL CERTIFICADO DE ORIGEN

Campo 1: Se indica el nombre completo, la dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del exportador. En el caso de El Salvador será el Número de Identificación Tributaria (N.I.T)

Campo 2: Llène este Campo si la Certificación ampara varios embarques de mercancías idénticas, tal como se describe en el Campo 5, que son importadas a los países Parte del Tratado dentro de un período no mayor de 12 meses (período que cubre). "De" es la fecha desde en la que la certificación será aplicable respecto de la mercancía amparada por la Certificación (puede ser previo a la fecha de la firma de esta certificación). "A" es la fecha en que expira el período que cubre la certificación. La importación de cualquiera de las mercancías amparadas por la certificación deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas en este campo.

Campo 3: Si existe un solo productor, indique el nombre completo, la dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal, como se señala en el Campo 1. Si en la Certificación se incluye más de un productor, indique "VARIOS" y adjunte una lista de todos los productores, incluyendo su nombre, dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal, haciendo referencia a la mercancía o mercancías descritas en el Campo 5. Si desea que esta información sea confidencial, anote "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA AUTORIDAD COMPETENTE". Si el productor y el exportador son la misma persona, llene el campo anotando "IGUAL". Si el productor es desconocido, indique "DESCONOCIDO".

Campo 4: Indique el nombre completo, dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se define en el Campo 1.

Campo 5: Proporcione una descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en el Sistema Armonizado (SA). Si la Certificación ampara sólo un envío de una mercancía, incluya el número de la factura comercial. Si el número de factura es desconocido, indique otro número único de referencia, como el número de orden de embarque, el número de orden de compra o cualquier otro número que sea capaz de identificar las mercancías.

Campo 6: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, identifique los seis dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (SA). Si la mercancía está sujeta a una regla específica de origen que requiera ocho o diez dígitos, identifíquela a este nivel de detalle utilizando la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado del país de importación.

Campo 7: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique qué criterio (A, B1, B2 o C) es aplicable, seguido de la codificación descrita en la nota de este campo dependiendo de la preferencia del régimen que se está solicitando. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 4, en el Anexo 4.1 (Reglas específicas de origen) del Tratado o en el Apéndice 3.3.6. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de los siguientes criterios:

Criterios para trato preferencial:

A: La mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;

B: La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y

- 1) Cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre un cambio aplicable en la clasificación arancelaria.
- 2) La mercancía por otra parte cumpla con el correspondiente valor de contenido regional u otro requisito, y la mercancía cumple con lo demás requisitos aplicables dentro del capítulo 4 del Tratado.

C: La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Campo 8: Para cada mercancía descrita en el Campo 5 que aplique el criterio para trato arancelario preferencial B(2) del campo 7, indique el método utilizado para determinar el origen, según corresponda.

Campo 9: Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique "SI", si usted es el productor de la mercancía. Si usted no fuera el productor de la mercancía indique "NO" seguido por (1) o (2), dependiendo si la certificación se basa en los siguientes supuestos:

- (1) Emitido sobre la base de una Certificación emitida por el exportador o productor;
- (2) Conocimiento por parte del importador o exportador que la mercancía califica como originaria.

NOTA: La emisión de la Certificación conforme al supuesto (2), no le exime de la obligación de comprobar que la mercancía califica como originaria.

Campo 10: Este campo deberá ser utilizado para indicar cualquier otra información referente a la comprobación del origen de la mercancía o mercancías, como por ejemplo: la ruta del transporte, resoluciones anticipadas, facturación en un tercer país o si es una mercancía sujeto a un contingente (cuota), entre otros. En caso de mercancías acogidas al régimen de preferencias CA-RD descrito en el campo 7, el exportador o importador deberá indicar expresamente, si la mercancía ha sido producida bajo regímenes de Zona Franca o en los demás regímenes fiscales y aduaneros especiales.

Campo 11: Este Campo debe ser llenado, firmado y fechado por el emisor de la Certificación (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquella en que la Certificación haya sido llenada y firmada. En caso de haber utilizado la(s) hoja(s) anexa(a), ésta(s) también deberá(n) ser firmada(s) por el importador, exportador o productor, según corresponda.



Ejemplo: supongamos que el señor Luis Pérez exporta mermeladas de manzana a Estados Unidos, con número de partida en el Sistema Armonizado 20.07

El embarque de mercancías es único y su productor es el señor José Martínez, proveedor de las manzanas cultivadas en sus terrenos. Por lo tanto la mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio salvadoreño.

El certificado de origen quedaría así:

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos
Figura 15 MODELO DE CERTIFICACION

1. Nombre y dirección de exportador Luis Pérez Avenida Republica, calle los Llanitos, numero 26, Ayutuxtepeque, Mejicanos, El Salvador NIT: 0029-250356-110-2	2. Desde Periodo solicitado Hasta			
3. Nombre y dirección del productor Jose Martínez Finca Las Amapolas, lote 12, Ciudad Arce, La Libertad, El Salvador NIT: 0611-250487-112-1	4. del importador Nombre y dirección Jazmín Palacios 1849 North Freedom Boulevard, Los Ángeles, CA 84604, USA.			
5. Descripción de las mercancías	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato arancelario preferencial	8. Otros criterios	9. Productor
Único Embarque de mercancía con identificación de partida en el SA 20.07, "compotas, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante", producida en su totalidad en El Salvador Numero de Factura Comercial 194-89	20.07	A		NO (1)
10. observaciones:				
Certifico que: La información en este documento es clara y correcta y asumo la responsabilidad de presentar tal representación. Entiendo que estoy obligado a sanción por cualquier información falsa u omisión en relación a este documento. Acuerdo mantener y representar cualquier documentación necesaria para respaldar esta certificación e informar a las personas que el certificado fue proporcionado de cualquier cambio que podría afectar la exactitud o validez de este certificado. Este certificado consiste en (x) páginas, incluyendo todos los adjuntos.				
11. Firma autorizada	Compañía "LAS MERMELADAS"			
Nombre : Luis Pérez	Cargo: Encargado de exportación			
Fecha: 7 de febrero 2013	Teléfono y fax: 2260-2345			

CAPITULO 10
EL PROCESO DE
VERIFICACION DE ORIGEN



2.10 ¿QUÉ ES UNA VERIFICACIÓN DE ORIGEN?

La verificación de origen es un procedimiento en que la autoridad competente del país importador realiza una investigación para determinar que una mercancía ha sido importada a su territorio, cumple con la normativa de origen del CAFTA-DR. La verificación se realiza luego de haberse importado la mercancía.⁵⁸



Este proceso es la manera más eficaz de controlar el funcionamiento adecuado de los regímenes preferenciales de origen, y de esa manera se evita otorgar beneficios arancelarios a productos que no cumplen con los requisitos establecidos en el CAFTA-DR.

Una fiscalización del origen de las mercancías realizada de una manera eficaz y eficiente, es fundamental para cumplir con los objetivos de la política de revisión, y son los siguientes:

a) Asegurar el cumplimiento de las reglas de comercio internacional, aplicando las sanciones administrativas, civiles y penales correspondientes a los operadores de comercio que irrespeten las normas.



b) Garantizar una exacta y justa recolección de los impuestos.



⁵⁸El ABC de las reglas de origen del CAFTA-DR. SIECA/USAID.

- c) Facilitar el flujo de las mercancías, evitando contratiempos y exceso de trámites y documentos.



El control posterior del ingreso de las mercancías es realizado por una unidad especializada en verificación de origen, en el que auditores, contadores y expertos en aduanas y comercio exterior, desarrollen acciones para verificar y comprobar si las declaraciones en las aduanas fueron presentadas conforme a las normas aduaneras y comerciales vigentes, y según lo establecido en el Tratado.

El Tratado establece que el importador es el responsable de demostrar el origen de las mercancías, debe pedir la información sobre producción, exportación, transporte o tránsito de la mercancía al exportador para poder realizar la verificación de origen pertinente y de manera correcta. Según el artículo 4.20 del CAFTA-DR, el procedimiento a seguir para la verificación de origen es la siguiente:

Figura 16
PROCESO DE VERIFICACIÓN DE ORIGEN



Fuente: SIECA/USAID

En términos de origen, es muy difícil que un funcionario inmediato, por ejemplo los conocidos como “vista, inspector, aforador, etc.” tenga toda la información necesaria para determinar que una mercancía no califica como originaria solo con verla.

Cada Administración de Aduanas realiza el proceso de verificación de origen de similar y diferente manera, pero normalmente los pasos que se siguen son:

Figura 17
Pasos Verificación de Origen



1. El funcionario aduanero realiza la verificación documental y/o física de los documentos y/o mercancías correspondientes a la importación amparada a los beneficios arancelarios del CAFTA-DR, de acuerdo con los criterios de selección de cada aduana.
2. Para realizar la verificación de documentos de importación, se debe asegurar que reúnan con los requisitos establecidos en el Tratado, sobre todo, el certificado de origen.
3. Se debe poner atención a cualquier mención al origen y procedencia de las mercancías, para poderla comparar con lo que es declarado en los demás documentos de importación.

La verificación de origen también se puede realizar, según lo estipulado en el CAFTA-DR, por las autoridades del país al que se exportará las mercancías, en este caso conocida como la Parte

importadora, por una autoridad competente de ese país importador para comprobar si se aplica el trato arancelario preferencial, y esta autoridad puede hacerlo de la siguiente manera:

- a) Enviar solicitudes escritas de información al importador, exportador o productor,
- b) Practicar verificaciones de origen por medio de cuestionarios escritos dirigidos al importador, exportador o productor,
- c) Llevar a cabo visitas en las instalaciones de un exportador o productor en el territorio de la otra Parte, con la finalidad de examinar los registros que demuestren el origen e inspeccionar las instalaciones utilizadas en fabricación de las mercancías.
- d) Llevar a cabo la verificación por otros procedimientos que la autoridad de la Parte importadora y la autoridad de la Parte exportadora puedan acordar.

Como resultado de un proceso de verificación de origen, una mercancía puede calificar como originaria o no originaria, dependiendo de la información que se ha proporcionado a la autoridad que ha realizado el proceso. Si el importador con la documentación demuestra que las mercancías cumplen con las reglas de origen del CAFTA-DR, serán declaradas como originarias y gozarán de las preferencias arancelarias del Tratado.

Sin embargo, si el importador no proporciona la información correspondiente y en los plazos requeridos, o si el exportador o productor no autorizan la visita de inspección a la empresa por las autoridades estadounidenses, las mercancías serán declaradas como no originarias, y procederá a realizar el cobro de los aranceles de importación, cargos y multas.

CAPITULO 11
LEY DE SANCIONES E
INFRACCIONES ADUANERAS



2.11 LEY ESPECIAL PARA SANCIONAR INFRACCIONES ADUANERAS

Con el fin de combatir las conductas que ocasionan perjuicio a los intereses fiscales y al comercio en general, se emitió la “Ley Represiva del Contrabando de Mercaderías y de la Defraudación de la Renta de Aduanas”, que luego del proceso de modernización tributaria y del aumento de conductas irregulares dentro de la actividad aduanera, se consideró actualizar la legislación pertinente mediante la reunión en un solo cuerpo legal de todas las infracciones aduaneras, incluyendo a manera de evitar estas conductas las correspondientes sanciones ejemplares. Por todo lo anterior se decretó la “Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras”.

INFRACCIONES ADUANERAS

El objetivo de la Ley es definir las conductas previstas en esta ley que son consideradas infracciones aduaneras, clasificarlas, establecer las sanciones y los procedimientos para aplicarlas.



¿QUÉ SON LAS INFRACCIONES ADUANERAS?

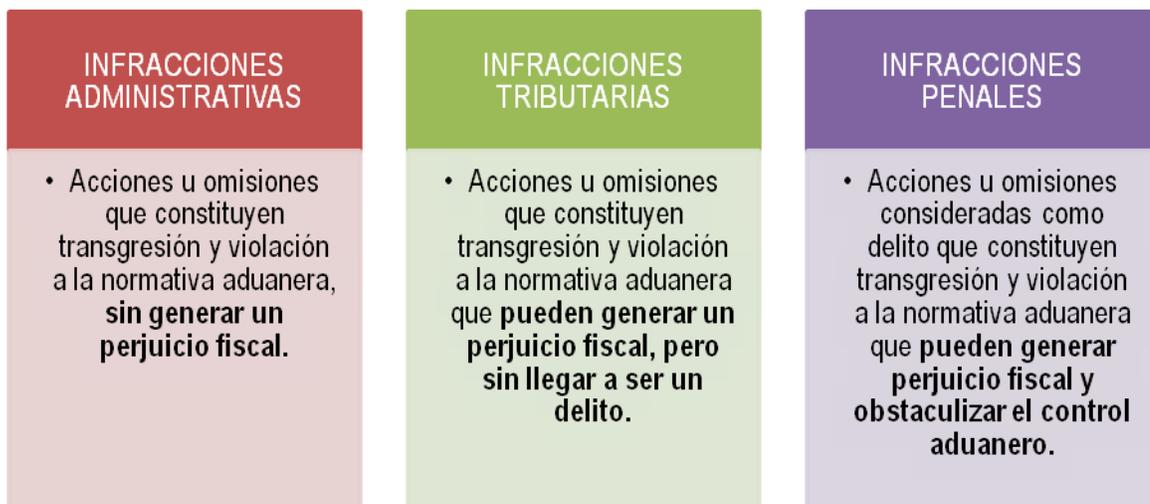
Son las acciones u omisiones que infringen las normas aduaneras, tratados y demás instrumentos en materia de comercio, así como las normas que regulan la entrada y salida de mercancías del territorio nacional.

Clasificación de las infracciones aduaneras

Las infracciones aduaneras se dividen en tres:

- ✓ Infracciones Administrativas
- ✓ Infracciones Tributarias
- ✓ Infracciones Penales

Figura 18
Clasificación Infracciones Aduaneras



Para efectos de este manual se estudiarán únicamente las infracciones y sanciones administrativas, tributarias y penales que se encuentren relacionadas con la normativa de origen.

2.11.1 INFRACCIONES ADUANERAS ADMINISTRATIVAS

De acuerdo al artículo 5, constituyen infracciones administrativas las siguientes:

Tabla 14
Infracciones Administrativas Aduaneras

Inciso	INFRACCIÓN COMETIDA	SANCIÓN APLICADA	SANCIÓN POR REINCIDENCIA
c	No conservar o mantener archivados por un período de cinco años la documentación necesaria para comprobar el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera.	0.5% sobre el patrimonio	Incrementará multa en un 50%
d	Obstaculizar en las acciones que la Dirección General deba ejercer para el control de los regímenes	0.5% sobre el patrimonio	Incrementará multa en un 50%

	aduaneros.		
e	No entregar copia firmada y sellada de los documentos requeridos por la Dirección General, no presentar la información contenida en libros, registros, archivos o cualquier otro medio digital.	0.5% sobre el patrimonio	Incrementará multa en un 50%
f	Omitir información exigida por la Dirección General o entregar informes incompletos.	0.5% sobre el patrimonio	Incrementará multa en un 50%
h	Falta de requisitos o marcas de identificación de las mercancías importadas para la comprobación de su origen. ⁵⁹	Multa de \$50	Incrementará multa en un 50%
n	Omitir o brindar de manera incompleta o falsa información tributaria aduanera sobre hechos o actuaciones de terceros.	0.5% sobre el patrimonio	Incrementará multa en un 50%
ñ	Importar sin estar inscrito en el Registro de Importadores.	Tres salarios mínimos mensuales	Incrementará multa en un 50%
o	No comunicar cualquier cambio a los datos suministrados al registro de importadores o exportadores.	0.5% sobre el patrimonio	Incrementará multa en un 50%
p	No registrarse o suministrar información inexacta en los documentos y formularios de inscripción.	0.5% sobre el patrimonio	Incrementará multa en un 50%
q	Presentar la Declaración de Mercancías fuera del plazo legal establecido con omisiones o inexactitudes en la información. ⁶⁰	Multa de \$50	Incrementará multa en un 50%
y	Declarar incorrectamente en el Certificado de origen que las mercancías declaradas cumplen con las normas de origen.	Multa de \$50	Incrementará multa en un 50%

⁵⁹Siempre que las mismas se pretendan introducir bajo tratamiento de libre comercio o de preferencias arancelarias.

⁶⁰Ver definición de inexactitudes y omisiones en glosario de términos.

En caso de que las inexactitudes y omisiones se deban a faltante de mercadería se considerará un máximo de tolerancia máximo del 5%. Ver artículo 5, inciso (q) de esta Ley para conocer las condiciones.

2.11.2 INFRACCIONES ADUANERAS TRIBUTARIAS

De acuerdo al artículo 8, constituyen infracciones tributarias las siguientes:

Tabla 15
Infracciones Aduaneras Tributarias

Inciso	INFRACCIÓN COMETIDA	CONSECUENCIAS JURÍDICAS	SANCIÓN APLICADA
a	No presentar la Declaración de mercancías y la falta de pago de los tributos en el plazo establecido o presentar la Declaración de mercancías con omisiones o inexactitudes que causen la incorrecta liquidación de los derechos e impuestos ⁶¹	Suspensión temporal de las autorizaciones para operar bajo los regímenes de admisión temporal para perfeccionamiento activo, zonas francas y tiendas libre. ⁶²	Pagar los derechos e impuestos adeudados + Multa equivalente al 300% de los derechos e impuestos evadidos o que se pretendieron evadir. ⁶³
b	Obtener beneficios de derechos e impuestos a la importación mediante la presentación de información falsa sobre mercancías que no reúnen las condiciones para su otorgamiento.	Suspensión temporal de las autorizaciones para operar bajo los regímenes de admisión temporal para perfeccionamiento activo, zonas francas y tiendas libre.	Pagar los derechos e impuestos adeudados + Multa equivalente al 300% de los derechos e impuestos evadidos o que se pretendieron evadir.
o	Certificación incorrecta del origen al momento de exportar mercadería bajo un acuerdo, tratado u otro instrumento en materia de comercio	Suspensión temporal de las autorizaciones para operar bajo los regímenes de admisión temporal para perfeccionamiento activo,	Pagar los derechos e impuestos adeudados + Multa equivalente al 300% de los

⁶¹De acuerdo al artículo 9 de esta ley, para las infracciones de los incisos (a) y (b) se considerará Infracción Tributaria siempre que el perjuicio fiscal provocado no sobrepase la cantidad de \$25,000.00.

⁶²De acuerdo al artículo 13 de esta ley, para las consecuencias jurídicas de los incisos (a), (b) y (c) la suspensión temporal es hasta seis meses, cuando el infractor hubiere incurrido en la comisión de tres infracciones tributarias en un lapso de un año.

⁶³De acuerdo al artículo 10 de esta ley, para las sanciones de los incisos (a), (b) y (c) si el perjuicio fiscal es inferior a \$571.43, la multa aplicable será equivalente al 200% de los derechos e impuestos evadidos.

		zonas francas y tiendas libre.	derechos e impuestos evadidos o que se pretendieron evadir.
--	--	--------------------------------	---

Modificación de la responsabilidad Administrativa o Tributaria

De acuerdo al artículo 14 de la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras, es posible que el importador o su representante, en el caso de infracciones y sanciones administrativas o tributarias puedan corregir la declaración para que la gravedad de su error no les ocasione problemas mayores:

a) Autocorrección espontánea

No se aplicará sanción alguna, cuando el que cometiere una infracción administrativa o tributaria, la reconociere y subsanare por voluntad propia, siempre que no se haya dispuesto o iniciado el ejercicio de la verificación inmediata, verificación de origen, fiscalización a posteriori o se haya emitido una resolución modificando o revocando una resolución o criterio anticipado basado en información incorrecta o falsa, por parte de la autoridad aduanera sobre las operaciones que se pretendan subsanar.

b) Atenuante por aceptación de responsabilidad

Cuando el que cometiere una infracción administrativa o tributaria aceptara por escrito los cargos durante la audiencia de 15 días que se hubiere otorgado dentro del desarrollo del procedimiento de imposición respectivo, ofreciendo cancelar voluntariamente la sanción correspondiente, en este caso, la sanción será atenuada en un 50%. Sin embargo, esta atenuante no se aplicará a quien sea reincidente de las infracciones a que dicho literal se refiere, entendiéndose que lo es quien volviere a incurrir en cualquier infracción administrativa o tributaria, dentro del plazo de seis meses, contados desde la fecha en que hubiere gozado de tal beneficio.

2.11.3 INFRACCIONES ADUANERAS PENALES

¿Qué es el Contrabando?

Es una acción que pretende evitar completamente el control de la autoridad durante las operaciones de importación y exportación y que provoca como resultado un perjuicio económico para la hacienda pública o pone en riesgo el país por evadir los controles sanitarios.⁶⁴

De acuerdo al artículo 15, constituyen contrabando de mercancías las conductas siguientes:

Tabla 16
Contrabando de Mercancías

Contrabando de mercancías		
Inciso	INFRACCIÓN COMETIDA	SANCIONES PARA DELITOS DE CONTRABANDO ⁶⁵
g	Comercialización de mercancías extranjeras sin el amparo de una declaración de mercancías o el formulario aduanero respectivo.	Prisión de seis a ocho años y responderán por lo defraudado al Fisco con su propio patrimonio
h	Tenencia de mercadería sin el pago de los derechos e impuestos debido a la alteración o falsificación de la declaración de mercancías.	Prisión de seis a ocho años y responderán por lo defraudado al Fisco con su propio patrimonio
j	Efectuar la declaración de mercancías de cualquier régimen aduanero suspensivo o liberatorio con falsedades en la información para evadir las obligaciones tributarias.	Prisión de seis a ocho años y responderán por lo defraudado al Fisco con su propio patrimonio
l	Efectuar la declaración de mercancías para la aplicación de cualquier régimen aduanero con falsedades en la información para evadir las obligaciones tributarias.	Prisión de seis a ocho años y responderán por lo defraudado al Fisco con su propio patrimonio

⁶⁴Guía Aduanera, "Proyecto Aduanas y Clima de Negocios que Promueven el Comercio y la Inversión", 1era. Edición. 2008, p. 83.

⁶⁵De acuerdo al artículo 16 de esta Ley, en ningún caso se podrá poner a disposición del imputado o de tercera persona en calidad de depósito la mercadería u objeto del contrabando, ni disponer de ellas en tanto no se haya dictado sentencia definitiva de sobreseimiento.

Si antes de la vista pública el imputado paga al Fisco los derechos e impuestos evadidos más una multa equivalente al 300% del valor en aduanas de las mercancías, la pena será atenuada en una tercera parte de la pena mínima para el delito de contrabando.

m	Efectuar la declaración de mercancías de importación o exportación definitiva con falsedades que causen la concesión indebida de beneficios, derechos e impuestos.	Prisión de seis a ocho años y responderán por lo defraudado al Fisco con su propio patrimonio
---	--	---

De acuerdo al artículo 22, constituyen conductas de Defraudación de la Renta de Aduanas las siguientes:

Tabla 17
Defraudación de Renta de Aduanas

Defraudación de la Renta de Aduanas		
Nº	INFRACCIÓN COMETIDA	SANCIÓN APLICADA
1	Artículo 8, literal a: No presentar la Declaración de mercancías y la falta de pago de los tributos en el plazo establecido o presentar la Declaración de mercancías con omisiones o inexactitudes que causen la incorrecta liquidación de los derechos e impuestos. ⁶⁶	Prisión de cuatro a seis años. ⁶⁷

De acuerdo al artículo 23, constituyen conductas de Ocultamiento, Falsificación o Destrucción de Información las siguientes:

⁶⁶Se constituirá delito de defraudación de renta de aduana cuando el perjuicio fiscal provocado sea superior a \$25,000.00

⁶⁷ De acuerdo al artículo 22, en igual sanción incurrirá quien con la intención de obtener exenciones o beneficios fiscales o evitar los derechos e impuestos presente documentos de acompañamiento de la declaración de mercancías, tales como el certificado de origen, entre otros documentos que respalden la operación aduanera de importación.

Tabla 18
Ocultamiento, Falsificación o Destrucción de Información

Ocultamiento, Falsificación o Destrucción de Información		
Nº	INFRACCIÓN COMETIDA	SANCIÓN APLICADA
1	Creación, ocultación, alteración o destrucción de información de trascendencia tributaria o de libros de contabilidad o de control tributario.	Prisión de tres a seis años.

CAPITULO 12
INSTITUCIONES DE APOYO
A LOS EXPORTADORES



2.12 INSTITUCIONES QUE BRINDAN APOYO AL EXPORTADOR

En nuestro país las instituciones que proporcionan información y apoyo con asesorías especializadas a las empresas en temas comerciales son:

2.12.1 MINISTERIO DE ECONOMIA DE EL SALVADOR

Ministerio de Economía



El Ministerio de Economía, por medio de la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) del Ministerio de Economía

Algunas de las funciones de la DATCO son:

- Propiciar mejores condiciones de acceso a los mercados utilizando la institucionalidad de los Tratados de Libre Comercio.
- Apoyar a los sectores productivos en el manejo de las medidas de defensa comercial.
- Trabajar en la eliminación de barreras al comercio para asegurar el acceso a los mercados de los principales socios comerciales de El Salvador.
- Apoyar a las cadenas agroindustriales mediante la administración de los contingentes agropecuarios.
- Administrar los mecanismos de solución de controversias para garantizar el cumplimiento de las disposiciones establecidas en los Tratados de Libre Comercio.
- Garantizar el cumplimiento de los compromisos en materia de liberalización comercial en el marco de los Tratado de Libre Comercio.

- Asesorar a los sectores productivos en las disciplinas comerciales incluidas en los Acuerdos comerciales.

La Dirección de Política Comercial es otra fuente de ayuda a los exportadores porque es la encargada de definir la política comercial de El Salvador, conduce las negociaciones comerciales internacionales de forma estratégica para ampliar las oportunidades de oferta exportable, así como su diversificación, promoción y atracción de inversión extranjera directa.

Puedes contactarlos en la siguiente dirección:

Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe.

Edificio C1-C2. Centro de Gobierno. San Salvador.

Teléfonos: PBX (503) 2590-5600, 2247-5600 y 2231-5600

2.12.2 AGENCIA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DE EL SALVADOR – PROESA-

PROESA



EL SALVADOR

AGENCIA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DE EL SALVADOR

Otra agencia gubernamental que ayuda a conocer más sobre la certificación de origen es PROESA, la cual es la Agencia Oficial de Promoción de Exportaciones de El Salvador, promoviendo la oferta exportable alrededor del mundo.

En su sitio web, puedes realizar descargas de documentos de interés para exportar hacia Estados Unidos y cumplir con todas las reglamentaciones exigidas por ese país.

Los datos de contacto de PROESA son:

**Edificio D’Cora, Primer Nivel, Boulevard Orden de Malta. Urb.
Santa Elena. Antiguo Cuscatlán, La Ilbertad.**

Teléfonos: PBX (503) 2241-6400, (Fax) (503) 2241-6497

Email: app@proesa.gob.sv

exportaciones@proesa.gob.sv

inversiones@proesa.gob.sv

www.exportaciones.proesa.gob.sv

2.12.3 CORPORACIÓN DE EXPORTADORES DE EL SALVADOR – COEXPORT



La Corporación de Exportadores de El Salvador tiene como objetivo el desarrollo de las pymes a través de la exportación, brinda el servicio de asesoría y acompañamiento técnico en la formación de consorcios, construyendo alianzas estratégicas entre las empresas con el objetivo de la promoción de sus bienes en el extranjero, potencializando la exportación de sus productos mediante acciones conjuntas.

Brinda asesorías en aspectos relacionados a la exportación, y en el tema de reglas de origen de los Tratados de Libre Comercio suscritos por El Salvador con el resto del mundo. Para más información puede comunicarse a:

Colonia San Benito. Av. La Capilla #359-A. San Salvador.

Teléfonos: PBX (503) 2212-0200

www.coexport.com.sv

2.12.4 CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR - CCIES

Por medio de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador puedes recibir asistencia técnica y orientación gratuita sobre temas como reglas de origen, aduanas, logística, exportaciones, importaciones, como llenar el certificado de origen, comercio electrónico, entre otros. Si eres un socio afiliado puedes contactarlos a través de los diferentes medios como correo electrónico, reuniones o una llamada telefónica, así mismo puedes acceder a información importante, a través de sus diferentes medios de comunicación, revista, directorio, web, email informativo y boletines electrónicos.



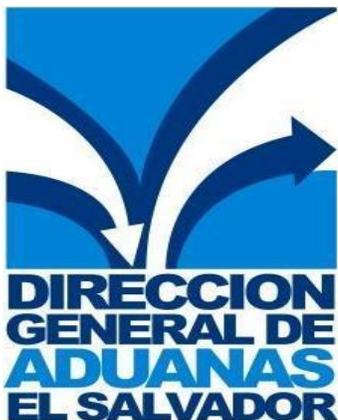
9 Av. Norte y 5ª Calle Poniente #333. San Salvador.

Teléfonos: PBX (503) 2231-3000

www.camarasal.com

2.12.5 DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS- DEPARTAMENTO DE ORIGEN

Por medio de su Departamento de Origen la Dirección General de Aduanas es un elemento más



que facilita los procesos de Importación y Exportación, además pone a disposición la Consulta Electrónica del Arancel, esta Consulta permite obtener de manera sencilla y rápida toda la información con que cuenta la entidad sobre la nomenclatura arancelaria, tales como Datos Generales, Derechos e Impuestos, y Disposiciones relacionadas (tratados comerciales, permisos exigibles y restricciones), asociada a cada inciso arancelario declarable en El Salvador.

Asimismo, ofrece información relacionada a las Notas legales y Notas explicativas del sistema armonizado, y Resoluciones de Criterios de Clasificación Arancelaria emitidas por la DGA.

La información de contacto de la Dirección General de Aduanas de EL Salvador, es la siguiente:

Km. 11.5. Carretera Panamericana, San Bartolo, Ilopango. El Salvador.

Teléfonos: PBX (503) 2244-3000

www.mh.gob.sv

2.12.6 CENTRO DE TRÁMITES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES - CIEX

El Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones conocido como CIEX, es una de las instituciones que facilitan el comercio exterior, funciona en las instalaciones del Banco Central de Reserva y tiene la finalidad de facilitar los trámites de exportación e importación utilizando una ventanilla única, por medio de ella se entregan los documentos en una misma ventanilla donde posteriormente, se pueden retirar autorizados, sin tener que movilizarse entre varias dependencias del estado. Esta modalidad del servicio permite que se reduzca el tiempo utilizado por los importadores y exportadores para obtener sus documentos autorizados, completando el proceso de trámites de comercio exterior



Entre los trámites que facilita el CIEX al sector empresarial están:

- Intercambio electrónico de datos con aduanas locales y extranjeras, ventanilla única de otros países, transportistas de carga internacional y otros actores involucrados.
- Utilización de firma digital. Esta firma se obtiene mediante aplicaciones tecnológicas, utilizando para ellos, cifrados de clave que aseguran su autenticidad.

Datos generales de contacto:

**Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte. Apartado Postal
(106), San Salvador, El Salvador.**

Teléfonos: PBX (503) 2281-8000 o Fax 2281-8011

info@bcr.gob.sv

III. BIBLIOGRAFIA

SIECA/USAID. El ABC de las Reglas de Origen. Diciembre 2010. 13 p.

AGUIRRE, Carlos, Seminario Reglas de Origen RD-CAFTA. San Salvador, El Salvador. Agosto 2008. 145 p.

Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR. Consultado en julio 2012. Disponible en: http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=14:tlc-usa&Itemid=63

El Salvador Trade Center. Directorio de Exportadores Salvadoreños. (En línea) El Salvador. Consultado en julio y agosto 2012. Disponible en: <http://www.elsalvadortrade.com.sv/estadisticas.aspX>

Universidad Francisco Gavidia. <http://industriaelsalvador.wordpress.com/2011/08/30/la-evolucion-de-la-industria-alimenticia-en-el-salvador/> (En línea), consultado en julio y agosto 2012.

Ministerio de Economía de El Salvador, Descarga de documentos, INFORME DE COMERCIO EXTERIOR IV TRIMESTRE 2011, consultado en julio y agosto 2012, disponible en: <http://www.minec.gob.sv/>

Ministerio de Economía de El Salvador, Descarga de documentos TLC-ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USA), Capítulo 4: Reglas de Origen y Procedimientos de Origen y Anexo 4.1: Reglas de Origen Específicas. Consultado en julio y agosto 2012, disponible en:

[http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=14:tlc-usa&Itemid=63.](http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=14:tlc-usa&Itemid=63)

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO 1.Desgravación de productos industriales y agrícolas

ANEXO 2.Distribución Normal Estándar

ANEXO 3.Matriz de congruencia

ANEXO 4.Encuesta dirigida a empresas exportadoras de la industria alimenticia

ANEXO 5.Guía entrevista dirigida a profesionales de instituciones

ANEXO 6. Entrevistas a instituciones que brindan apoyo a los exportadores

ANEXO 7. Certificado de Origen CAFTA- DR

ANEXO 8. Matriz de conclusiones y recomendaciones

Anexo 1
Desgravación de productos industriales y agrícolas

SECTOR AGRICOLA			SECTOR INDUSTRIAL		
Período de desgravación	% de líneas arancelarias de El Salvador	% de líneas arancelarias de Estados Unidos	Período de desgravación	% de líneas arancelarias de El Salvador	% de líneas arancelarias de Estados Unidos
Acceso Inmediato	53 %	89 %	Acceso Inmediato	77.97%	99.73 %
5 años	13. 1%	0.3 %	5 años	6.94%	0%
10 años	15.6 %	0.2 %	10 años	15.09%	0.27 %
12 años	1.9 %	0 %	12 años	0 %	0 %
15 años	11.6 %	6.1 %	15 años	0 %	0 %
15 años con cuota	1.3 %	0 %	15 años con cuota	0 %	0 %
18 años con cuota	0.9 %	0 %	18 años con cuota	0 %	0 %
20 años con cuota	2.6 %	4.3 %	20 años con cuota	0 %	0 %
TRQ / NMF Con cuota	0.1 %	0 %	TRQ / NMF Con cuota	0 %	0 %

Anexo 2 Distribución Normal Estándar

Distribución normal estándar										
	0.00	0.01	0.02	0.03	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09
0.0	0.0000	0.0040	0.0080	0.0120	0.0160	0.0199	0.0239	0.0279	0.0319	0.0359
0.1	0.0398	0.0438	0.0478	0.0517	0.0557	0.0596	0.0636	0.0675	0.0714	0.0753
0.2	0.0793	0.0832	0.0871	0.0910	0.0948	0.0987	0.1026	0.1064	0.1103	0.1141
0.3	0.1179	0.1217	0.1255	0.1293	0.1331	0.1368	0.1406	0.1443	0.1480	0.1517
0.4	0.1554	0.1591	0.1628	0.1664	0.1700	0.1736	0.1772	0.1808	0.1844	0.1879
0.5	0.1915	0.1950	0.1985	0.2019	0.2054	0.2088	0.2123	0.2157	0.2190	0.2224
0.6	0.2257	0.2291	0.2324	0.2357	0.2389	0.2422	0.2454	0.2486	0.2517	0.2549
0.7	0.2580	0.2611	0.2642	0.2673	0.2704	0.2734	0.2764	0.2794	0.2823	0.2852
0.8	0.2881	0.2910	0.2939	0.2967	0.2995	0.3023	0.3051	0.3078	0.3106	0.3133
0.9	0.3159	0.3186	0.3212	0.3238	0.3264	0.3289	0.3315	0.3340	0.3365	0.3389
1.0	0.3413	0.3438	0.3461	0.3485	0.3508	0.3531	0.3554	0.3577	0.3599	0.3621
1.1	0.3643	0.3665	0.3686	0.3708	0.3729	0.3749	0.3770	0.3790	0.3810	0.3830
1.2	0.3849	0.3869	0.3888	0.3907	0.3925	0.3944	0.3962	0.3980	0.3997	0.4015
1.3	0.4032	0.4049	0.4066	0.4082	0.4099	0.4115	0.4131	0.4147	0.4162	0.4177
1.4	0.4192	0.4207	0.4222	0.4236	0.4251	0.4265	0.4279	0.4292	0.4306	0.4319
1.5	0.4332	0.4345	0.4357	0.4370	0.4382	0.4394	0.4406	0.4418	0.4429	0.4441
1.6	0.4452	0.4463	0.4474	0.4484	0.4495	0.4505	0.4515	0.4525	0.4535	0.4545
1.7	0.4554	0.4564	0.4573	0.4582	0.4591	0.4599	0.4608	0.4616	0.4625	0.4633
1.8	0.4641	0.4649	0.4656	0.4664	0.4671	0.4678	0.4686	0.4693	0.4699	0.4706
1.9	0.4713	0.4719	0.4726	0.4732	0.4738	0.4744	0.4750	0.4756	0.4761	0.4767
<u>2.0</u>	0.4772	0.4778	0.4783	0.4788	0.4793	0.4798	<u>0.4803</u>	0.4808	0.4812	0.4817
2.1	0.4821	0.4826	0.4830	0.4834	0.4838	0.4842	0.4846	0.4850	0.4854	0.4857
2.2	0.4861	0.4864	0.4868	0.4871	0.4875	0.4878	0.4881	0.4884	0.4887	0.4890
2.3	0.4893	0.4896	0.4898	0.4901	0.4904	0.4906	0.4909	0.4911	0.4913	0.4916
2.4	0.4918	0.4920	0.4922	0.4925	0.4927	0.4929	0.4931	0.4932	0.4934	0.4936
2.5	0.4938	0.4940	0.4941	0.4943	0.4945	0.4946	0.4948	0.4949	0.4951	0.4952
2.6	0.4953	0.4955	0.4956	0.4957	0.4959	0.4960	0.4961	0.4962	0.4963	0.4964
2.7	0.4965	0.4966	0.4967	0.4968	0.4969	0.4970	0.4971	0.4972	0.4973	0.4974
2.8	0.4974	0.4975	0.4976	0.4977	0.4977	0.4978	0.4979	0.4979	0.4980	0.4981
2.9	0.4981	0.4982	0.4982	0.4983	0.4984	0.4984	0.4985	0.4985	0.4986	0.4986
3.0	0.4987	0.4987	0.4987	0.4988	0.4988	0.4989	0.4989	0.4989	0.4990	0.4990

Anexo 3

MATRIZ DE CONGRUENCIA OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

TEMA: “MANUAL DE PROCEDIMIENTOS SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL CAFTA-DR PARA MEJORAR EL PROCESO PARA LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA UBICADA EN SAN SALVADOR Y LA LIBERTAD”

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: ¿En qué medida el manual de procedimiento de reglas de origen establecidas en el Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR reducirá los errores en las exportaciones hacia Estados Unidos de productos de la industria alimenticia salvadoreña?

OBJETIVO GENERAL: Identificar los problemas de comprensión e interpretación de las Reglas de Origen para establecer el contenido del manual de procedimientos que facilite su aplicación en la Industria de Alimentos y Bebidas salvadoreña.

UNIDADES DE ANÁLISIS: Exportadores salvadoreños de la industria alimenticia de El Salvador y Departamento de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) del Ministerio de Economía.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	QP1	GP2
OE1 1. Identificar los temas más problemáticos para los exportadores a fin de crear en el manual los ejemplos específicos, diagramas y procesos que los facilite.	V.I: Problemáticos	Tema: Los temas son los criterios que se describen en el anexo 4 del CAFTA-DR, como salto de clasificación arancelaria, valor de contenido regional, acumulación de origen, y definición de reglas de origen entre otros.	Criterios que se describen en el anexo 4	Reglas de origen	1,2,3,6,7,8,10	1,2,3,4,5,6,8
				Salto de clasificación arancelaria	6,7,8	1,2,5,6
				Valor de contenido regional	5,6,7,8	1,2,5,6
				Acumulación de origen	6,7,8	1,2,5,6
				Certificado de origen	6,7,8,9,15	1,2,5,6,7
				Verificación de origen	6,7,8,12,13	1,2,5,6,10
	Minimis	6,7,8	1,2,5,6			
	V.D: Ejemplos específicos y diagramas	Ejemplos específicos: Modelo para explicar un tema en particular. Diagrama: Representación gráfica de temas específicos a través de símbolos, palabras e ideas u otros conceptos ligados, con el objetivo de	Representación gráfica	Ilustración	11	6,9
				Cuadro de texto	11	6,9
			Guías	Diagrama de procesos	11	6,9
Mapas mentales				11	6,8,	
Comprensión	9,10	6,8,9				

		dar una imagen clara de toda la secuencia de acontecimiento de procesos, para facilitar su comprensión e interpretación.		Interpretación	9,10	6,8,9
	V. INTER: Desconocimiento	Desconocimiento: No tener conocimiento sobre algunos temas de las reglas de origen o no comprender su naturaleza o aplicación	Comprensión	Interpretación	16	2,8
				Desubicación	16	2,13
OE2 2. Conocer los errores, sanciones y obligaciones que los exportadores cometen para identificar las advertencias que los eviten	V.I: Errores, sanciones y obligaciones	Errores: Acciones mal ejecutadas con respecto a la aplicación de los criterios de origen	Acciones mal ejecutadas	Reglas de origen	4,14,15,17,21	7,11,12,13
				Aplicación	4,14,15,20,21	7,11,12,13
		Sanciones: Son aquellos castigos administrativos o penales, generados por la inadecuada aplicación de las reglas de origen.	Infracciones	Responsabilidades	19,20,23,25	14,15,16
				Tributaria	21,22	14,15,16
				Administrativa	21,22	14,15,16
		Obligaciones: Son aquellos deberes y responsabilidades que hay que cumplir.	Conocimiento	Penal	21,22	14,16
Multas	21,22,23,25			14,16		

				Suspensión de mercadería	21,22,23,25	14,16
				Retención de mercadería	21,22,23,25	14,16
	V.D: Advertencias	Advertencias: Llamado de atención bree en el que se le previene al usuario y se le explica las consecuencias.		Prevención	-	17
				Consecuencias	-	17
	V.INTER: Conocimiento e interpretación de la Ley.	Conocimiento: Conjunto de datos e ideas acerca de las reglas de origen.	Datos e ideas	Reglas de origen	18,19,20,24	13,14
			Comprensión	24,25	13	
		Interpretación: Es la manera en que se expresan las ideas, basadas en su comprensión, por lo que puede ser subjetiva.	Comprensión	Contenido de la ley	18	13,14,16,17

ANEXO 4



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL



ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRESAS EXPORTADORAS QUE COMERCIALIZAN PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS A ESTADOS UNIDOS

OBJETIVO: Identificar los conocimientos de las empresas salvadoreñas que exportan productos alimenticios y bebidas a Estados Unidos, sobre las reglas de origen en el marco del Tratado de Libre Comercio entre El Salvador DR-CAFTA y Estados Unidos.

INDICACIONES: Marque con una "X" donde corresponda y conteste según sus conocimientos donde se indique.

I. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO

Género: Masculino Femenino

Cargo dentro de la empresa: _____.

Años desempeñando el cargo: _____.

II. DATOS DE LA EMPRESA

Nombre de la empresa.

Años exportando productos hacia Estados Unidos: _____ años.

¿Cuál/es producto/s exporta a Estados Unidos?

Nostálgicos Golosinas Especies o condimentos

Enlatados

Bebidas

Otros

¿Con la entrada en vigor del CAFTA-DR considera usted que la industria alimenticia en El Salvador se ha visto beneficiada?

SI

NO

¿Por qué? (especifique)

¿Cómo empresa considera usted que han existido obstáculos para exportar desde la entrada en vigor del CAFTA-DR?

SI

NO

Si su respuesta es afirmativa especifique cuales obstáculos han existido.

III. CONOCIMIENTOS SOBRE REGLAS DE ORIGEN

1. Para usted, ¿Qué son las reglas de origen?

2. ¿Por qué medio ha conocido sobre las reglas de origen?

- Instituciones Gubernamentales
- Instituciones Privadas
- Empresa en que labora
- Conocimiento propio
- Otros (Especifique) _____

3. ¿En los productos que exporta hacia Estados Unidos hace uso de la aplicación de las reglas de origen?

SI NO

Si su respuesta es negativa, ha finalizado la encuesta.

4. ¿Ha tenido inconvenientes de devolución de mercancías por el incumplimiento de las reglas de origen?

SI NO

Si su respuesta es afirmativa ¿Cuál fue la causa?

- Mal cálculo de contenido regional.
- Certificar material originario cuando no lo es.
- No cumple con los saltos arancelarios.
- Errores en el certificado de origen.
- Otros (Especifique)
-
-

5. ¿Cuál es el porcentaje de materiales originarios que utilizan sus productos al momento de la exportar hacia Estados Unidos?

_____ %

6. ¿Comprende la manera en que están redactados los textos de las reglas de origen?

SI NO

7. ¿Cuáles son los temas en los que necesita mayor explicación para mejorar su nivel de comprensión acerca de las reglas de origen?

Salto Arancelario

Minimis

Valor de Contenido Regional

Certificado de Origen

Sanciones y Obligaciones

Otros (Especifique)

8. De los criterios siguientes enumere del 1 al 5, siendo 1 el más complicado y 5 el menos complicado de entender:

Salto Arancelario

Minimis

Valor de Contenido Regional

Certificado de Origen

Sanciones y Obligaciones

9. Como empresa exportadora ¿Es de fácil interpretación para usted el llenado el certificado de origen?

SI NO

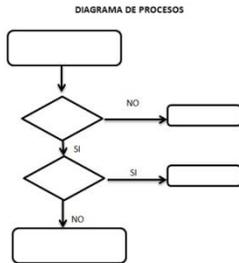
Si su respuesta es negativa ¿Cuáles partes del certificado se le hace dificultoso de llenar? Explique.

10. ¿Considera que un manual de procedimientos facilitará la comprensión e interpretación de las reglas de origen?

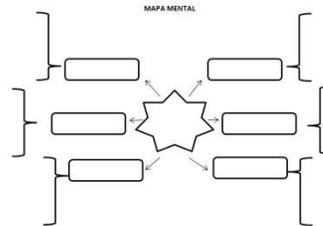
SI NO

11. De los siguientes tipos de diagramas ¿cual es preferible y de mayor comprensión para usted?

Diagrama de proceso



Mapa Mental



Ilustración



Cuadros de Texto



Otros (Explique)

12. ¿Conoce cómo se realiza el proceso de verificación de origen?

SI NO

13. ¿Ha recibido alguna vez visitas por las autoridades estadounidenses para verificar el origen de sus productos?

SI NO

14. ¿Alguna vez ha cometido errores de aplicación de las reglas de origen?

SI NO

15. ¿De qué tipo han sido esos errores?

Aplicación de Criterios

Certificado de origen

Otros (Explique)

16. Según su opinión, ¿Cuál ha sido el factor que ocasionó el error?

Desconocimiento

Confusión

Descuido

Otros (Explique)

17. ¿Con que frecuencia comete esos errores?

Con mucha frecuencia

No muy frecuente

Rara vez

18. ¿Sabe cuál es la Ley que estipula las sanciones y obligaciones que se generan por la inadecuada aplicación de las normas de origen?

SI NO

19. ¿Conoce las obligaciones y responsabilidades que debe cumplir como exportador, respecto a las reglas de origen?

SI NO

20. ¿Conoce los tipos de infracciones que se generan por la inadecuada aplicación de las normas de origen?

SI NO

¿Cuáles son las que conoce?:

21. ¿Ha cometido infracciones por la incorrecta aplicación de las reglas de origen?

SI NO

22. Si su respuesta anterior es afirmativa, ¿De qué tipo han sido las infracciones?

Administrativa

Tributaria

Penal

23. Según la infracción cometida, ¿Cuál sanción fue asignada por la autoridad aduanera pertinente

Multa

Suspensión de exportación

Retención de Mercadería

Otros (Explique)

24. ¿Por qué motivo ha sido sancionado? Explique.

25. ¿Se le presenta alguna dificultad en la comprensión de la aplicación de la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras con respecto a las reglas de origen?

SI NO

26. ¿Considera que el país ha sacado provecho de las ventajas que ofrecen los países con los que se tienen Tratados de Libre Comercio?

SI NO

ANEXO 5



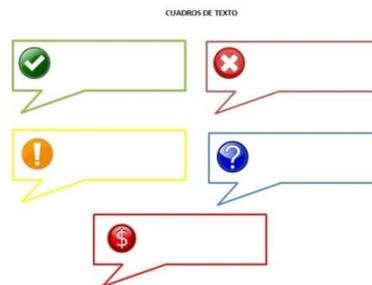
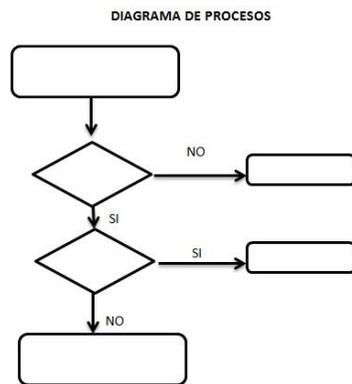
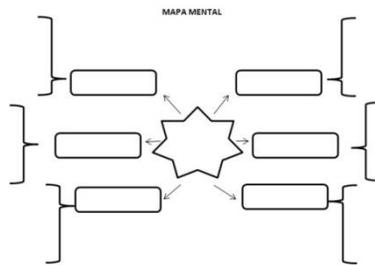
UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL



**GUIA ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESIONALES QUE SE DESEMPEÑEN EN
INSTITUCIONES DE GOBIERNO CON CONOCIMIENTOS EN EL ÁREA DE LAS NORMAS DE
ORIGEN.**

OBJETIVO: Aclarar dudas con respecto a la aplicación de las reglas de origen en el marco del Tratado de Libre Comercio entre El Salvador DR-CAFTA y Estados Unidos.

1. Según su experiencia. ¿Cuáles son los temas que se le dificulta comprender a los exportadores?
2. Desde la entrada en vigor del CAFTA, ¿han aumentado las consultas sobre el tema de origen por parte de los exportadores?
3. ¿Conoce de alguna institución que brinde capacitaciones en el tema de reglas de origen?
4. ¿De que manera cree usted que se podría ayudar a los exportadores a comprender la redacción de los temas de las normas de origen?
5. ¿Cuáles son los errores más comunes que cometen los exportadores al llenar el Certificado de origen?
6. ¿Considera que un manual de procedimientos facilitará la comprensión e interpretación de las reglas de origen beneficiando al sector exportador y a las entidades de gobierno como Ministerio de Economía y Aduanas de El Salvador?
7. ¿Qué tipos de diagramas considera son recomendables a utilizar para explicar las reglas de origen?



8. ¿Conoce en que consiste el proceso de Verificación de Origen que se realiza en la Industria Alimenticia?
9. Según su conocimiento, ¿cuáles son los errores más comunes que cometen los exportadores dentro de la Industria Alimenticia?
10. En su opinión, ¿cuáles son las causas por las que los exportadores cometen los errores de origen?
11. ¿Existe algún tipo de capacitación o programa especial donde se de a conocer a los exportadores la Ley que estipula las sanciones y obligaciones por la inadecuada aplicación a las reglas de origen?
12. ¿Cuáles son los tipos de infracción y como se aplican?
13. ¿Qué tipo de infracción es la que más cometen los exportadores de la industria alimenticia?

14. ¿Existe actualmente alguna institución que difunda la Ley de Sanciones e Infracciones Aduaneras para advertir y prevenir a los exportadores sobre las penalidades en los que pueden incurrir?

ANEXO 6

ENTREVISTAS A INSTITUCIONES QUE BRINDAN APOYO A LOS EXPORTADORES SALVADOREÑOS.

INSTITUCION: Ministerio de Economía, Dirección de Administración de Tratados Comerciales

CONTACTO: Lic. Juan Carlos Rodríguez Cornejo y Lic. Aldo Boris Velasco Linares.

CARGO: Técnicos en Administración de Tratados Comerciales

FECHA DE ENTREVISTA: 31 de mayo del 2012

RESULTADOS:

Se inició la entrevista aclarando los conceptos sobre normas o reglas de origen, ambas personas coincidieron que para tener una preferencia arancelaria era necesario aplicarlas correctamente, independientemente el rubro.

Se nos explicó cada uno de los criterios por el cual está conformado el anexo 4 del TLC, se comentó que los más complejos de comprender eran los saltos arancelarios y el valor de contenido regional, así mismo nos comentaron que en muchas ocasiones reciben llamadas telefónicas y correos electrónicos solicitando asesoría en cuanto al llenado del certificado de origen, debido a que en la aduana Estadounidense existen controles estrictos referente al correcto llenado de este documento.

Ambas personas nos comentaban que los técnicos de la DATCO del MINEC en ocasiones visitan a las empresas para asesorarlas en materia de origen, siempre y cuando las entidades se comunicaran con ellos vía telefónica o personalmente, mas no obstante actualmente tienen el inconveniente de que son desconocidos para algunas empresas, estas últimas en ocasiones

desean conocer como exportar a determinado país o como aplicar las reglas para tener un arancel preferencial, mas no obstante no saben a quién acudir.

El licenciado Velasco nos comentaba que los errores más comunes al llenar el certificado de origen es clasificar mal el producto en el código del sistema armonizado o SA, debido a confusiones con los códigos que el SA contiene.

Así mismo ambos licenciados coincidieron que actualmente no existe un manual de reglas de origen debido a la poca gente especializado en dicho tema, por lo tanto afirmaron que la elaboración de un manual sería de gran ayuda para el ministerio y los exportadores.

INSTITUICIÓN: DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS.

CONTACTO: Lic. Arístides Reyes

CARGO: Encargado de procesos de origen. Departamento de Origen.

FECHA DE ENTREVISTA: 5 de junio de 2012.

RESULTADOS:

En esta entrevista, el Lic. Reyes muy amablemente explicó en qué consisten las reglas de origen y de cómo se aplican en las mercancías de importación o exportación.

Describió como se realiza el cambio arancelario exigido por las reglas de origen específicas que puede ser de varios tipos, como se describe a continuación:

- Capítulo: 2 dígitos
- Partida: 4 dígitos
- Subpartida: 6 dígitos
- Fracción o inciso: 8 dígitos

Para realizar la clasificación arancelaria se hace en base al Sistema Armonizado Centroamericano SAC, pero para exportar hacia Estados Unidos, la base siempre será el Sistema Armonizado (SA).

Cuando se hace un cambio de capítulo, por ejemplo el producto: Galletas dulces, se clasifican en el código arancelario 1905.90 en el SA, donde el capítulo es 19, la partida es 19.05 y la Subpartida 1905.90. Si la regla exige que las galletas dulces como producto final, debe cambiar de capítulo respecto a la clasificación de los materiales no originarios, significa que el capítulo a dos dígitos en el cuál clasifican todos los materiales no originarios en su producción.

En la entrevista se hizo mucho énfasis en que es necesario conocer cómo se clasifican las mercancías y sus materias primas, porque el conocimiento de esto es la base para determinar el origen de los productos.

El experto en reglas de origen, expresó que muchos empresarios confunden los certificados de origen de los diferentes Tratados. Por ejemplo, algunos que exportan bajo el CAFTA-DR hacia Estados Unidos, presentan el certificado de origen el NAFTA, Tratado con el cuál, El Salvador no participa en él.

El CAFTA-DR no especifica un determinado modelo de certificado de origen, sin embargo propone uno para el uso de todos aquellos productos que deben declarar su origen para ingresar con las preferencias arancelarias del Tratado entre los países firmantes del mismo.

Considera que no existe un manual con un lenguaje amigable que facilite la comprensión de las reglas de origen para los empresarios exportadores salvadoreños, por lo que recomienda la elaboración del manual para poder ser utilizado como material para explicarles a todos aquellos empresarios o personas interesadas que no poseen con los conocimientos o estudios para comprender el lenguaje técnico en que las reglas de origen están redactadas en el Tratado en su anexo 4.

Recomienda que el manual sea dirigido a un sector en específico, y sugirió hacerlo para la industria alimenticia, debido a que según sus datos, para el año 2011, el 97.9% de los productos

salvadoreños ingresaron libres de aranceles a Estados Unidos, siendo los principales productos de exportación de El Salvador hacia ese país: Café, azúcar, frijoles rojos, tamal de elote, galletas, pan dulce, entre otros, los cuáles en su mayoría pertenecían al sector de alimentos.

INSTITUCIÓN: Ministerio de Economía de El Salvador. –MINEC

CONTACTO: Licda. Patricia Leiva.

CARGO: Asesora en la Dirección de Política Comercial.

FECHA DE ENTREVISTA: 20 de octubre 2012.

RESULTADOS:

Se inició la entrevista preguntándole a la Licda. Leiva, acerca de los temas que consideraba eran los más difíciles de comprender por parte de los exportadores, expresando que identificar cuál es la clasificación arancelaria de la materia prima utilizada para la transformación, así como la del producto final resulta ser el tema en donde presentan un mayor problema.

Las consultas sobre los temas referentes a la normativa de origen se incrementaron durante el primer año de entrada en vigencia del Tratado CAFTA-DR, realizadas en mayor medida a la Dirección General de Aduanas, conforme avanzaba el tiempo y los exportadores se adaptaban al nuevo Tratado, las consultas disminuyeron. Se preguntó acerca de las instituciones que brindan capacitaciones con respecto a las normas de origen, a lo que respondió que instituciones como la AID, SIECA Y USAID brindan seminarios con temas de interés para los exportadores con fondos del Gobierno de Estados Unidos. Con respecto a la metodología, consideró que para ayudar a comprender la redacción de los temas de las normas de origen, se debe hacer uso de un lenguaje sencillo y presentar la información en un formato didáctico y básico, es decir de manera muy general, haciendo uso de ilustraciones, razón por la que si considera que un manual que cuente con estas características podrá ayudar a facilitar la comprensión e interpretación de las normas de origen.

Para la Licda. Leiva, los errores más comunes que cometen los exportadores al momento de llenar el Certificado de Origen son no tener claro el origen de las mercancías, así como no conocer la clasificación arancelaria correspondiente. Se cuestionó acerca de los procesos de verificación de origen que eran efectuados para conocer el cumplimiento de la normativa, por lo que explicó que los procesos de verificación de origen que se realizan en El Salvador son muy diferentes a los realizados en Estados Unidos. En el país sólo existen dos procedimientos, la verificación de textiles y las de los demás productos. Esto debido a que para Estados Unidos, la industria textil representa su sector sensible que es protegido en mayor medida. Un dato curioso es que el proceso de verificación dependerá de la metodología del investigador y de su creatividad para llevarlo a cabo.

Durante la entrevista se indicó que no existe actualmente ningún tipo de capacitación donde se dé a conocer a los exportadores sobre la Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras. En la industria alimenticia el tipo de infracción que más se comete son las infracciones relacionadas al origen de las mercancías

ANEXO 7

CERTIFICADO DE ORIGEN CAFTA-DR

Central America-Dominican Republic-United States Free Trade Agreement				Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos																											
SAMPLE CERTIFICATION				MODELO DE CERTIFICACIÓN																											
(Instructions on reverse)				(Instrucciones al reverso)																											
1 Exporter's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador:				2 Blanket period: Periodo que cubre: <table border="1" style="width: 100%; margin-top: 10px;"> <tr> <td style="width: 15%;"></td> <td style="width: 5%; text-align: center;">D</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">M</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">Y - A</td> <td style="width: 15%;"></td> <td style="width: 5%; text-align: center;">D</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">M</td> <td style="width: 5%; text-align: center;">Y - A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">From</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: left;">To</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">De</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: left;">A</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					D	M	Y - A		D	M	Y - A	From				To				De				A			
	D	M	Y - A		D	M	Y - A																								
From				To																											
De				A																											
(If Known) 3 Producer's name, address and tax identification number: (Si es conocido) Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor:				4 Importer's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador:																											
5 Description of good(s) - Descripción de la(s) mercancía(s)				6 HS tariff classification Clasificación arancelaria		7 Preferential tariff treatment criteria Criterio para trato arancelario preferencial		8 Other criteria Otros criterios		9 Producer Productor																					
10 Remarks - Observaciones																															
11 Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the good to the territory of a Party.						Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez de la misma. - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.																									
This Certification consists of _____ pages, including all attachments Esta Certificación se compone de _____ hojas incluyendo todos sus anexos.																															
Authorized Signature - Firma autorizada						Company - Empresa																									
Name - Nombre						Title - Cargo																									
Date - Fecha			D		M		Y - A		Telephone - Teléfono			Fax																			

ANEXO 8
MATRIZ DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Objetivo General: Identificar los problemas de comprensión e interpretación de las Reglas de Origen para establecer el contenido del manual de procedimientos que facilite su aplicación en la Industria de Alimentos y Bebidas salvadoreña		
Objetivos	Q	Análisis e interpretación de datos
<p>Objetivo específico 1</p> <p>Identificar los temas más problemáticos para los exportadores a fin de crear en el manual los ejemplos específicos, diagramas y procesos que los facilite.</p>	3 4 5 6 7 8 9 10	<ul style="list-style-type: none"> • Debido a la falta de comprensión de criterios que confieren el Origen de las mercancías como la clasificación arancelaria y el llenado del certificado de origen, las empresas han sufrido en más de alguna ocasión la devolución de mercaderías al momento de exportar. • Los temas más problemáticos de comprender para los exportadores es el Principio De Minimis, Valor de Contenido Regional, Sanciones y Obligaciones, Salto Arancelario, y el correcto llenado del Certificado de Origen, esto se debe a la forma en la que se encuentran redactadas, generando en ocasiones la necesidad por parte de los empresarios de solicitar asesoría en instituciones públicas y privadas. • De acuerdo a la entrevista, la clasificación arancelaria de la materia prima utilizada para la

		<p>transformación, así como la del producto final resulta ser uno de los temas en donde presentan un mayor inconveniente al momento de exportar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Según los datos arrojados por la encuesta los empresarios en su mayoría prefieren ilustraciones ejemplificadas y diagramas de procesos, para lograr una mayor comprensión de los textos técnicos.
<p>Cumplimiento del objetivo</p> <p>De acuerdo a la información proporcionada por los empresarios por medio de la encuesta y gracias a las diferentes entrevistas realizadas se logro identificar los temas o criterios más complicados que generan inconvenientes al momento de exportar.</p>		<p>Conclusión del objetivo específico 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender en su totalidad la redacción de las reglas de origen es un reto para los empresarios, específicamente sus criterios o temas, esto se debe en mayor parte al lenguaje técnico en que se encuentran redactadas • Un manual de procedimientos de reglas de origen contribuirá en gran manera a la comprensión y correcta aplicación, debido a que actualmente no existe ninguna guía especializada en dicho tema y en el rubro de alimentos. • La elaboración del manual debe de contener un lenguaje sencillo y amigable, debe de presentar la información en un formato didáctico y básico, con el fin de ayudar a comprender la redacción de los temas de las normas de origen.

<p>Objetivo específico 2</p> <p>Conocer los errores, sanciones y obligaciones que los exportadores cometen para identificar las advertencias que los eviten.</p>	<p>4 7 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La mayor parte de los encuestados afirmo haber cometido errores en la aplicación de las reglas de origen, entre los cometidos con más frecuencia se encuentran la incorrecta aplicación de criterios como una mala clasificación arancelaria o el mal llenado del certificado de origen, asignar erróneamente el porcentaje de mercancías originarias. • Según la entrevista realizada al Jefe del Departamento de Origen de la Aduana de El Salvador, la clasificación arancelaria es el punto para determinar el origen de las mercancías, es por ello que una mala asignación de esta última conllevara a múltiples errores dando como resultado una multa impuesta por las autoridades pertinentes. • La mayor parte de los encuestados no conoce la Ley que estipula las sanciones y obligaciones por la inadecuada aplicación de las reglas de origen, dando como resultado el no conocer a profundidad cuáles son las obligaciones y responsabilidades que recaen al momento de exportar sus productos. • Según las entrevistas realizadas los errores más comunes que cometen los exportadores al momento de llenar el Certificado de Origen es el no tener claro el origen de las mercancías.
--	---	---

<p>Cumplimiento del objetivo</p> <p>Los exportadores de la industria alimenticia y las personas entrevistadas por medio de las herramientas utilizadas dieron a conocer los errores que se cometen al momento de exportar por medio de las reglas de origen.</p>	<p>Conclusión del objetivo específico 2</p> <ul style="list-style-type: none"> • El desconocimiento acompañado de la confusión de la redacción de los textos, son los factores que ocasionan que se cometan errores al momento de aplicar las reglas, la frecuencia con la que se cometen es mucha. • La mayoría de los encuestados desconocen los tres tipos de infracciones establecidas en la Ley para Sancionar Infracciones Aduaneras, es por ello que necesario comunicarla en el manual, con el fin de que conozcan las acciones que se consideran incumplimiento a las normativas establecidas. • Debido a la falta de conocimiento de la ley mencionada anteriormente es importante diferenciar los castigos de las infracciones que se deriva de cada una de ellas.
--	--

