

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



**“ESTRATEGIAS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO QUE
SURGEN DE LAS OPERACIONES ENTRE USUARIOS DE REGÍMENES ADUANEROS Y BENEFICIARIOS
DE INCENTIVOS FISCALES.”**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

TORRES ALVAREZ, MAURICIO RAFAEL
HENRIQUEZ LAZO, GONZALO
GARCÍA, ELÍAS JOAQUÍN

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

FEBRERO DE 2014

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	:	Ingeniero Mario Roberto Nieto Lobo
Secretario	:	Doctora Ana Leticia Zavaleta de Amaya
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Master Roger Armando Arias Alvarado
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Master José Ciriaco Gutiérrez contreras
Directora de la Escuela de Contaduría Pública	:	Licenciada María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández
Coordinador de Seminario	:	Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Asesor Director	:	Licenciado Jorge Luis Martínez Bonilla
Jurado Examinador	:	Licenciada María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez Licenciado Jorge Luis Martínez Bonilla

Febrero de 2014

San Salvador, El Salvador, Centro América

AGRADECIMIENTOS

Por sobre todas las cosas agradezco a Dios por darme fuerza, voluntad, valentía y determinación para lograr culminar este enorme logro en mi vida, le debo muchísimo a mis padres por ese monumental sacrificio para convertirme en una persona de bien. Agradezco a la Universidad de El Salvador por ser el eje de mis estudios y permitirme un desarrollo pleno en todas las áreas de mi vida. Agradezco a mi hermana, mi novia, mis amigos y a mi grupo de trabajo por ser fundamentales para la conquista de este reto. Agradezco a mi asesor y maestros a lo largo del camino por poner la semilla del aprendizaje en mi camino académico.

Mauricio Rafael Torres Álvarez

Agradezco enormemente a Dios por haberme brindado la sabiduría, el carácter y las fuerzas necesarias para seguir adelante cada día a lo largo de mis estudios, sé que Él estuvo conmigo y lo estará siempre en cada etapa de mi vida. Dedico este triunfo a mi familia; mi hermano, mi hermana, mi sobrinito y en especial a mi madre que siempre me apoya y anima a seguir adelante en lo que me propongo. Agradezco el incondicional apoyo de mi novia, amigos y amigas que estuvieron al pendiente del proceso para este nuevo triunfo en mi vida. Agradezco al asesor asignado a mi grupo, a mis compañeros de trabajo de graduación, a los catedráticos que compartieron sus conocimientos en cada materia cursada y a mi universidad, la Universidad de El Salvador.

Gonzalo Henríquez Lazo

Le doy gracias a Dios por permitirme dar este gran paso en mi vida, a mi familia y demás personas que han estado siempre apoyándome día a día, le agradezco a la Universidad de El Salvador por ser la base de mi desarrollo profesional y social, agradezco al asesor que siempre estuvo con toda la disposición de apoyar al equipo de trabajo en el desarrollo de la investigación, gracias a los maestros que a lo largo de la carrera estuvieron brindándome todos sus conocimientos.

Elías Joaquín García

Índice

Contenido	Pág. N°
Resumen ejecutivo	i
Introducción	iii
Capítulo I: Sustentación teórica, técnica y legal	1
1.1. Antecedentes del servicio aduanero	1
1.1.1. Internacional	1
1.1.2. Nacional	2
1.2. Clasificación y documentación aduanera	3
1.2.1. Clasificación de aduanas	3
1.2.2. Documentación aduanera	4
1.3. Rubros comerciales e industriales mayormente explotados en El Salvador.	5
1.4. Regímenes aduaneros	7
1.4.1. Definitivos	7
1.4.2. Temporales	7
1.4.3. Liberatorios	8
1.5. Oportunidades de negocio derivadas de regímenes aduaneros e incentivos fiscales	9
1.5.1. Provenientes de regímenes definitivos	9
1.5.2. Provenientes de regímenes temporales	10
1.5.3. Provenientes de regímenes liberatorios	11
1.6. Incentivos fiscales aplicables en El Salvador	15
1.6.1. Incentivos fiscales para el sector comercio	15
1.6.2. Sector industria	16
1.7. Clasificación y tipos de estrategias aduaneras y comerciales	17
1.7.1. Estrategias comerciales	19
1.7.2. Estrategias aduaneras	19
1.8. Marco regulatorio aduanero	20
1.8.1. Regional	20
1.8.2. Nacional	21
1.9. Normativa tributaria	22
1.9.1. Código Tributario	22
1.9.2. Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios	22

1.9.3. Ley de impuesto sobre la renta	23
1.10. Normativa técnica contable	24
Capítulo II: Metodología de Investigación	25
2.1. Tipo de estudio.	25
2.2. Unidades de análisis.	25
2.3. Universo y muestra.	25
2.4. Técnicas e instrumentos de la investigación.	26
2.5. Recopilación de la información.	27
2.6. Análisis e interpretación de los resultados.	27
2.7. Diagnóstico.	46
Capítulo III: Desarrollo de casos prácticos	48
3.1. CASO I: estrategia de renovación de propiedad, planta y equipo	49
3.2. CASO II: estrategia de tecnología de información	55
3.3. CASO III: Estrategia de precios	63
3.4. CASO IV: Estrategia exportación definitiva	72
3.5. Caso V: Estrategia de inversión local en zona franca	78
3.6. Caso VI: Estrategia de exportación con reimportación	83
Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones	88
4.1. Conclusiones	88
4.2. Recomendaciones	89
Bibliografía	90
Anexo	92

ÍNDICE

Figuras	Pág. N°
Figura N° 1: regímenes definitivos supeditados al servicio aduanero	12
Figura N° 2: regímenes temporales supeditados al servicio aduanero	13
Figura N° 3: regímenes liberatorios supeditados al servicio aduanero	14
Figura N° 4: relación aduanera y comercial con zonas francas	53
Figura N° 5: relación aduanera y comercial bajo la Ley de Servicios Internacionales como usuario directo	61
Figura N° 6: relación aduanera y comercial de industria local e industria internacional	70
Figura N° 7: relación aduanera y comercial de industrias locales	76
Figura N° 8: relación aduanera y comercial de inversionista extranjero y zonas francas	81
Figura N° 9: relación aduanera y comercial de inversionista nacional y extranjero	86

ÍNDICE

Anexos	Pág. N°
Anexo 1	1
Anexo 2	2
Anexo 3	4

Resumen ejecutivo

Los volúmenes de comercio internacional de mercancías a través de los años presentan una evolución natural expresado en un aumento; ello se evidencia en las “Estadísticas del comercio internacional 2012” publicado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), es así que en 2011 el volumen de las exportaciones mundiales de mercancías aumentó un 5 por ciento con relación al año 2010. Por su parte el producto interno bruto (PIB) mundial creció un 2,4 por ciento; el volumen de las importaciones mundiales de mercancías creció un 5% en 2011, lo cual ha dado paso a la progresión de los negocios y con ello a las oportunidades de comercio internacional, entre ellas las asociadas a destinos aduaneros sobre los cuales conviene conocer sobre sus características, ventajas y desventajas, puesto que son factores intervinientes en el proceso del desarrollo del comercio mundial.

El Salvador por su parte a través de los años ha evolucionado paulatinamente en cuanto a comercio exterior ya que según el informe “*Estadísticas del comercio internacional 2012 - Evolución del comercio internacional*” realizado por la OMC, las exportaciones del país alcanzaron los 5,339.1 millones de dólares en 2012, mientras que las importaciones llegaron a 10,269.70 millones de dólares en 2012, esto representa un 18 por ciento de aumento respecto a 2011.

Las operaciones que se pueden realizar entre los usuarios de los regímenes aduaneros han implicado oportunidades de negocio para los interesados de éstos; los personajes directos como lo son los importadores, exportadores y auxiliares de la función pública aduanera; actualmente no cuentan con investigaciones sobre estrategias que amalgamen las operaciones entre los beneficiarios de los regímenes y de los incentivos fiscales que otorga el Estado en base a casos teórico - prácticos de las posibles incidencias financieras y factibilidad en la combinación resultante de operaciones de comercio.

El objetivo general de la investigación realizada es representar estrategias para el aprovechamiento de las oportunidades de negocio que surgen de las operaciones que realizan los usuarios de regímenes aduaneros y beneficiarios de incentivos fiscales.

La metodología utilizada para la elaboración del documento final incluye un método hipotético deductivo con estudio bibliográfico práctico y de campo, porque se empleó la observación e hipótesis, ya que se identificó, analizó y revisó la legislación aduanera y tributaria vigente.

Se determinó el diagnóstico de la problemática en base a los resultados de las encuestas realizadas a las unidades de estudio dentro de las empresas comerciales e industriales, también se consideraron las bases teóricas de la investigación y la propuesta planteada.

Los casos prácticos desarrollados en la investigación surgen en primer lugar de la dinámica comercial y de negocios, es decir, se toma una operación del giro normal de las empresas y se relaciona con el papel que juega la utilización de uno o varios regímenes aduaneros, además se adhieren marcos legales como tratados de libre comercio y normativas regionales y nacionales relacionadas con el sistema aduanero y se fusionan con las leyes tributarias de nuestro país El Salvador.

Se determinaron conclusiones y recomendaciones, en base a los casos prácticos planteados, la base teórica y los resultados de las encuestas, en dichas aseveraciones se desea plantear la forma de ayudar o brindar una opinión de cómo mejorar o sustentar ciertas debilidades y amenazas, esto con motivo de poder solventar riesgos que puedan afectar su negocio en marcha o su rentabilidad como entidad jurídica.

Introducción

Para toda compañía es indispensable mantener buenas relaciones internacionales y lograr un avance productivo, el progreso dentro del comercio mundial de los países posibilita que éstos prosperen; aprovechar bienes, servicios y crear relaciones bilaterales o multilaterales mejora los intercambiarlos con otros países; con la posibilidad que tienen las empresas de realizar intercambios y realizar operaciones financieras y comerciales internacionales, surge la necesidad de crear a nivel mundial regímenes aduaneros, con el objetivo de tener mayor control de las mercancías, así los productos que ingresan o salen de las fronteras de los Estados tendrán que ligarse a cumplir con obligaciones arancelarias y de permisología. En el país según la normativa aduanera legal vigente, se establecen tres tipos de regímenes aduaneros estos son: definitivos, temporales y liberatorios, esto además conlleva a que las empresas nacionales puedan buscar otros mercados para su expansión, a través de oportunidades de negocio que pudieran existir en donde éstas puedan incursionar; los regímenes antes mencionados poseen características, ventajas y desventajas, que conociéndolas y aplicándolas de una buena manera se podrían encontrar relaciones entre usuarios que representarían buenas oportunidades de negocio, y así lograr que las empresas maximicen sus recursos.

Debido a esas oportunidades de negocio que existen al realizar operaciones entre usuarios de regímenes aduaneros surge la necesidad de crear un documento en donde se representen dichas oportunidades a través de estrategias, las cuales se ilustraran con casos prácticos.

La estructura del trabajo lo componen cuatro capítulos; en el primero se describe lo relacionado al marco teórico y conceptual, así como los aspectos legales que engloban la problemática; en el mismo se podrá encontrar los antecedentes de las practicas aduaneras, como también sus características; de igual manera se abordará lo relativo estadísticas sobre las empresas del sector industria y comercio del país con respecto a importación y exportación, el marco regulatorio regional y nacional.

El capítulo dos detalla la metodología de investigación utilizada para la investigación de campo y los resultados de las encuestas que se realizaron a las empresas comerciales e industriales, se presentan además los análisis e interpretaciones respectivas.

El tercer capítulo presenta la propuesta del grupo de investigación, se plantean diversos casos prácticos basados en leyes vigentes de índole aduanera y tributaria, se plantean estrategias de comercio y de negocios que pueden ser posibles en el país.

El cuarto y último capítulo establece las conclusiones y recomendaciones finales, en primera instancia se presentan las debilidades que se lograron identificar en base a la investigación de campo y luego se presentan las formas en las que se consideran las soluciones a dichas fragilidades.

Finalmente la sustentación teórica y legal se deriva de textos, leyes y libros que son descritos en la bibliografía, además se presentan anexos a la investigación desarrollada.

Capítulo I: Sustentación teórica, técnica y legal

1.1. Antecedentes del servicio aduanero

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia Española, en su décima novena edición, el vocablo “Aduana” deriva del árabe “ad-divoana” que significa “el registro”. Hay quienes afirman que se origina del italiano “duxana” porque en Venecia las mercaderías pagaban un impuesto de entrada que pertenecía al “dux” (era el magistrado supremo y máximo dirigente de las repúblicas marítimas de Venecia y Génova). Otros opinan que deriva de “douana” o “dovana” que significa derecho.

Aduana: se utiliza para designar las dependencias gubernamentales que intervienen en el tráfico internacional de las mercancías que se importan o exportan y que se encargan de cobrar los impuestos que las gravan.

1.1.1. Internacional

El más antiguo antecedente de la aduana lo constituye el portorio de los romanos; asimismo, los fenicios fueron los que iniciaron el registro para el comercio de entrada y salida (importación y exportación), quienes a su vez fueron seguidos por los cartaginenses, que fueron grandes comerciantes en el Mar Mediterráneo. También existieron las aduanas de Grecia en la época antigua y se cobraba un impuesto del 2% sobre mercancías que entraban y salían. Igualmente existieron aduanas en aquellas ciudades que tenían un gran auge comercial como: Génova, Pisa y Venecia entre otros.

Sin embargo fueron los árabes quienes impulsaron el impuesto de aduanas, dándole el carácter de contribución general sobre todos los productos que ingresaban por sus fronteras, éstos introdujeron las aduanas en España desde la dominación ocurrida en el siglo VII y llamaron portazgo al derecho que pagaban las mercancías que se transportaban de un lugar a otro.

A pesar de los antecedentes, en las organizaciones primitivas ya existía el *impuesto directo*, tanto en forma personal como en el servicio militar. Posteriormente, aparecen los *tributos en especie*, como la capitación y los *tributos sobre el rendimiento de la agricultura y la ganadería* (diezmos). Mucho después, cuando crecen las necesidades, el impuesto adopta la forma indirecta. Entre otros impuestos indirectos, el de aduanas parece haber sido desconocido en la India, así como Persia y Egipto.

En contraste, las aduanas latinoamericanas pueden concertar su historia en tres etapas:

La primera; desde la independencia a la crisis de 1929, época en que los aranceles tuvieron relevancia como instrumento financiero.

La segunda; se centra en el período de 1930 a 1958-60, los países pequeños mantuvieron los aranceles como objetivo financiero.

La tercera; a partir de 1958 a la fecha surgen los procesos de integración de unidades aduaneras, instaurando el arancel como instrumento de política económica y de la política aduanera en particular.

1.1.2. Nacional

Al proclamarse la independencia de las provincias de Centroamérica se estableció libertad de comercio con todos aquellos países que no se opusieron a la causa de la independencia. Dicha disposición fue tomada por la junta provisional consultiva el 17 de noviembre de 1821, lo cual trajo como consecuencia una reacción en la vida económica de la nación, pues el comercio sometido anteriormente a barreras empezó a tomar auge. Hubo comercio absoluto, pues el tráfico de metales preciosos, oro y plata quedaron fuera del sistema, y fue hasta el año de 1873 que se dejó libre la exportación de ambos metales.

Si bien en 1821 Centroamérica obtiene su independencia de España, en 1822 se anexó al imperio mexicano y posteriormente en 1823 se organizó la República Federal, que a pesar de la ideología de los fundadores mantuvo el tradicional impuesto del 2% sobre el tránsito interno de mercaderías denominado "Alcabala interior" quedando la Renta de aduana "Alcabala Marítima", que consistía en el derecho de introducción de pólvora, correo y tabaco como un ingreso del gobierno federal.

Durante los primeros años de vida independiente, en materia de aduanas rigió el Arancel Provisional aprobada por la Junta consultiva de Guatemala el 13 de Febrero de 1821, donde se designaron los derechos de importación, exportación y los de Alcabala interior.

La producción del añil en mayor escala en El Salvador y Nicaragua constituía el rubro de exportación más importante.

Fue entonces que en 1936 por medio del decreto legislativo No. 43 se crea la Dirección General de la Renta de Aduanas como dependencia del Ministerio de Hacienda, bajo la responsabilidad de un jefe denominado Director General de la Renta de Aduanas.

Quedando establecido que los subalternos de la Dirección General de la Renta de Aduanas, y el personal de las Aduanas de la República, serán nombrados por el Ejecutivo a propuesta de la Dirección General de la Renta de Aduanas.

La evolución del servicio de Aduanas en El Salvador ha estado íntimamente ligado a la forma en que ha evolucionado la economía, dependiendo en cierta medida de la tendencia económica predominante, ya sea ésta libre cambista o proteccionista. En efecto, la organización del servicio de aduanas está determinada hasta cierto punto por la clase de actividades que está llamado a realizar; y éstas a su vez se determinan, en gran parte, en función de los objetivos que se persiguen con los impuestos al comercio exterior y en función también de la forma en que se aplican dichos impuestos.

Una primera etapa en la actividad económica de El Salvador se extendió hasta la década de los años 50, durante este tiempo las actividades del comercio exterior, y por consiguiente las funciones aduaneras, estaban sujetas a la influencia predominante de los principios del liberalismo económico. Bajo esta influencia, los impuestos de aduana perseguían fines casi exclusivamente rentísticos y se convirtieron en una de las más importantes, o mejor dicho la más importante, entre las fuentes de recursos del Estado para dicha época.

1.2. Clasificación y documentación aduanera

1.2.1. Clasificación de aduanas

En El Salvador la autoridad que se encarga de las aduanas es el Ministerio de Hacienda, a través de la Dirección General de Aduanas, que es quien se encarga de la administración del servicio aduanero del país.

Una aduana es la encargada de controlar las operaciones de comercio exterior, con el objetivo de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importan y exportan, desde un país concreto, y así cobrar los derechos o impuestos arancelarios.

a) Según la procedencia.

Aduana de partida¹: es la aduana de un país signatario, que autoriza el inicio de una operación de tránsito aduanero internacional.

¹Art. 4 Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Internacional Terrestre.

Aduana de destino²: la aduana de un país signatario, en donde termina una operación de tránsito aduanero internacional.

Aduana de paso de frontera³: la aduana de entrada o salida de un país signatario ubicada en una de sus fronteras, por la cual previo control, las mercancías cruzan con motivos de una operación de tránsito aduanero internacional.

Aduana de inicio⁴: es la aduana salvadoreña utilizada para el ingreso de las mercancías al territorio aduanero nacional; pudiendo ser terrestre, aérea o marítima.

b) Según la territorialidad.

Aduanas de frontera⁵: son las que se encuentran entre las líneas limítrofes de los países, entre las que están ubicadas en El Salvador se pueden mencionar: La Hachadura, Chinamas, San Cristóbal, Anguiatú, El Poy y El Amatillo.

Aduanas internas⁶: estas son zonas francas, depósitos temporales o almacenes generales de depósito, en las cuales existe una delegación de aduanas.

c) Según el medio de transporte.

Aduana terrestre: es aquella en donde las mercancías llegan en medios de transporte vía carretera, y estos pueden ser remolques, furgón, cabezales, camión, etc., ejemplo Aduana San Bartolo.

Aduana marítima: las mercancías llegan en medios de transportes vía mar u océano, pueden ser barcos comerciales, etc., ejemplo Aduana Acajutla.

Aduana Aérea: las mercancías arriban en un medio de transporte aéreo como lo son los aviones, ejemplo aeropuerto Comalapa.

1.2.2. Documentación aduanera

Al mencionar documentación aduanera, se refiere a toda aquella que se utiliza para hacer posible que las mercancías lleguen hasta su destino final.

El Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano (RECAUCA), en su artículo 317, expresa que todo tipo de mercancía, para ser destinada a un régimen aduanero, deberá estar amparada en una

²Art. 4 Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Internacional Terrestre.

³Art. 4 Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Internacional Terrestre.

⁴ Instructivo 1-2005 Rutas y Plazos para Realización de Tránsitos.

⁵ Instructivo 1-2005 Rutas y Plazos para Realización de Tránsitos.

⁶ Instructivo 1-2005 Rutas y Plazos para Realización de Tránsitos.

declaración de mercancías, como primer documento aduanero; de la cual dependerán otros documentos que la sustentaran.

El artículo 321 del RECAUCA establece la documentación necesaria con la cual las mercancías se podrán someter a un determinado régimen aduanero. Dichos documentos deberán de presentarse en original ante el servicio aduanero.

- a) Factura comercial cuando se trate de una compra venta internacional, o documento equivalente en los demás casos;
- b) Documentos de transporte, tales como: conocimiento de embarque, carta de porte, guía aérea u otro documento equivalente;
- c) Declaración del valor en aduana de las mercancías, en su caso;
- d) Certificado o certificación de origen de las mercancías, cuando proceda;
- e) Licencias, permisos, certificados u otros documentos referidos al cumplimiento de las restricciones y regulaciones no arancelarias a que estén sujetas las mercancías, y demás autorizaciones;
- f) Garantías exigibles en razón de la naturaleza de las mercancías y del régimen aduanero a que se destinen;
- g) Documento que ampare la exención o franquicia en su caso.

1.3. Rubros comerciales e industriales mayormente explotados en El Salvador.

En El Salvador existe una institución que se encarga de agilizar y simplificar los trámites de exportación llamado Centro de Trámites de Importaciones y Exportación (CIEEX), el cual forma parte de la estructura orgánica del Banco Central de Reserva de El Salvador, en dicha institución se encuentran datos relevantes en cuanto a las importaciones; a continuación se mencionan los rubros más significativos del comercio exterior en el país:

Como primer lugar de los bienes que más se importan al país se tienen los productos minerales, con un total \$505, 502,321.89⁷ en 2013 de esta clase de bienes, en donde se destacan los combustibles minerales,

⁷www.elsavadortrade.com.sv/estadisticas.aspx

aceites minerales y productos de su Destilación, materias bituminosas y ceras minerales, con un total de \$495,568,371.12 de dólares de importación.

En segundo lugar están las máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos, con un total consolidado de \$347,494,226.70⁸ de dólares de estos bienes importados en el año 2013, dentro de este rubro destacan los teléfonos, con \$60,641,828.20 de importaciones; además se poseen las máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos con un total de \$34,090,372.85.

En tercer lugar, como bienes más importados se tienen los productos de las industrias químicas o de las industrias conexas, con \$337,352,115.01⁹ de dólares importados, en donde se destacan los productos farmacéuticos que incluyen los medicamentos dosificados con un total de \$81,996,847.58; otro apartado que sobresale es el jabón; productos y preparaciones orgánicas tensoactivas usadas como jabón; productos y preparaciones orgánicas tensoactivas para el lavado de la piel, líquidos o en crema, con un total de \$23,200,388.93.

Como cuarto rubro más explotado se tienen, las materias textiles y sus manufacturas con un monto consolidado de \$328,104,090.40¹⁰ de dólares, y podemos mencionar algunos productos que destacan como lo es el algodón \$81,767,719.87; filamentos sintéticos o artificiales \$47,701,452.22; tejidos de punto \$44,101,237.98 y prendas y accesorios de vestir con \$31,005,752.13.

En la quinta posición como bienes más importados se ubican los productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, con un monto de \$232,167,199.96¹¹; sobresaliendo en este rubro preparaciones alimenticias diversas con \$66,670,483.47 de la cual predominan las preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería con \$38,578,722.91, luego se pueden mencionar las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre \$29,490,082.71; y tabaco y sucedáneos del tabaco con \$2,867,111.25 de dólares importados en lo que fue el año 2013.

⁸www.elsavadortrade.com/sv/estadisticas.aspx

⁹www.elsavadortrade.com/sv/estadisticas.aspx

¹⁰ www.elsavadortrade.com/sv/estadisticas.aspx

¹¹www.elsavadortrade.com/sv/estadisticas.aspx

1.4. Regímenes aduaneros

Los regímenes aduaneros han sido creados por los Estados a través de entes aduaneros y comerciales a nivel internacional y nacional, y han sido puestos a disposición del servicio aduanero para facilitar y controlar el comercio internacional y recaudar los tributos a que esté sujeto el ingreso o la salida de mercancías y de los usuarios que requieran su utilización; se definen como “destinaciones a que puedan someterse las mercancías que se encuentren bajo control aduanero”¹². El uso de regímenes aduaneros rige al cumplimiento de requisitos o formalidades arancelarios y no arancelarios.

El reglamento del código aduanero uniforme centroamericano establece “toda mercancía que ingrese o salga del territorio aduanero, deberá someterse a cualquiera de los regímenes establecidos¹³”; las diferentes destinaciones aduaneras se clasifican en definitivas, temporales y liberatorias; se detallan a continuación:

1.4.1. Definitivos

Comprenden la importación y exportación definitiva de mercancías para ser consumidas o utilizadas posteriormente en el territorio aduanero del importador.

- a) Importación definitiva: comprende el ingreso de mercancías a ser consumidas localmente, en esta se fija el pago de derechos arancelarios y otros impuestos, además de cumplir con obligaciones no arancelarias.
- b) Exportación definitiva: es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional, para ser explotadas o consumidas exteriormente.

1.4.2. Temporales

Permiten a los usuarios de los mismos contar con una suspensión de pago de derechos o impuestos al ingreso o salida de mercancías, se encuentran clasificados los siguientes:

- a) *Transito aduanero*: puede ser internacional o interno, las mercancías están bajo control aduanero y son trasladadas de una aduana a otra por cualquier vía, terrestre, aérea o marítima; siempre están sobre la custodia del transportista sin menoscabo de las responsabilidades de terceros.

¹² Artículo 89 CAUCA IV

¹³ Artículo 357 RECAUCA IV

- b) *Importación temporal con reexportación en el mismo estado*: las mercancías ingresan por un plazo de hasta 6 meses, con los tributos interrumpidos, y para cumplir un fin específico. Deberán salir del país en la misma condición que ingresaron.
- c) *Admisión temporal para perfeccionamiento activo*: mercancías o bienes son importados al país para que se elaboren, transformen, reparen, monten, ensamblen o adapten a otras mercancías; en otras palabras se considera como materia prima para obtener los denominados “productos compensadores”. Se suspende el pago de tributos a la importación y el plazo de este régimen es de hasta 12 meses improrrogables.
- d) *Deposito aduanero*: bajo este régimen se produce el almacenamiento de mercancías por un plazo de 12 meses en un lugar autorizado para tal efecto, bajo potestad del servicio aduanero y custodiadas por el depositario aduanero.
- e) *Exportación temporal con reimportación en el mismo estado*: se permite la salida temporal del territorio aduanero nacional de mercancías para que pueden ser utilizadas con un fin específico en el exterior, estas deberán ser reimportadas sin que hayan sufrido modificación alguna, en un plazo de 6 meses, establecido por la autoridad aduanera; al reimportarse la mercancía esta libre del pago de derechos a la importación.
- f) *Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo*: permite la salida de mercancías del territorio aduanero nacional, por un plazo de 6 meses, para que en el exterior éstas se sometan a procesos de transformación, elaboración, ensamblaje, reparación, restauración, entre otros autorizados; los productos compensadores deberán reimportarse en el plazo establecido, dependerá de acuerdos bilaterales y multilaterales el pago o no de aranceles por la reimportación.

1.4.3. Liberatorios

- a) *Zona franca*: permite ingresar a una parte delimitada del territorio nacional, mercancías que se consideran generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero con respecto a los tributos de importación¹⁴. Estas mercancías se destinan para procesos u operaciones de la zona franca y para las cuales está autorizada por la autoridad competente.

¹⁴ Artículo 101 CAUCA IV

- b) *Reimportación*: bajo este régimen las mercancías pueden ingresar al país nuevamente, libres del pago de derechos de importación, si no ha sobrepasado 3 años de haber sido exportada definitivamente y además que no haya sufrido ningún cambio, es decir, se encuentre en el mismo estado.
- c) *Reexportación*: régimen que admite la salida del área aduanera, de aquellos bienes o productos extranjeros, destinados a regímenes suspensivos, que llegan al país y no son importadas definitivamente; las mercancías se podrán reexportar siempre y cuando no hayan caído en abandono.

1.5. Oportunidades de negocio derivadas de regímenes aduaneros e incentivos fiscales

La investigación que se llevó a cabo buscó identificar oportunidades de negocio a partir de los regímenes aduaneros y de diferentes incentivos fiscales a ciertos rubros comerciales establecidos en El Salvador, y es que pueden existir diferentes relaciones entre beneficiarios de regímenes aduaneros, creando así una ventaja para poder explotar nuevas opciones de comercio e industria. Las posibles opciones serán presentadas a continuación.

Se pueden ejemplificar casos como la compra de maquinaria a una zona franca aprovechando incentivos fiscales por uso o depreciación del equipo, el asocio con parques de servicio para prestar servicios a empresas internacionales y aprovechar exenciones del Estado, la utilización de aranceles preferenciales derivados de acuerdos bilaterales o multilaterales con otros países.

1.5.1. Provenientes de regímenes definitivos

i. Importación definitiva proveniente de una importación temporal

Las personas naturales o jurídicas que importen o que hagan uso del régimen de importación temporal pueden optar por negociar el bien traído y venderlo a otra persona natural o jurídica realizando un cambio de régimen aduanero. La ventaja más notable de esta relación es el ahorro de transporte, flete u otros costos de manejo de mercancía al ya no reexportar la o las mercancías, además de esto la posible ganancia de la negociación.

ii. Importación definitiva proveniente de una admisión temporal para perfeccionamiento activo

Esta relación es utilizada exclusivamente por los depósitos para perfeccionamiento activo, cuando los usuarios importan mercancías o materias primas a utilizar en un proceso industrial u otro similar para obtener

el producto compensador y normalmente reexportarlo, en ocasiones especiales las necesidades de usuarios propician la oportunidad de vender el producto internamente en el país. Es necesario aclarar que esta operación requiere la aprobación y evaluación del ministerio de economía, mas sin embargo representa una buena ventaja al evitar el pago o costo de flete, acarreo o embalaje y en el país de destino el pago de impuestos a la importación, si se hubiera reexportado.

iii. Importación definitiva proveniente de régimen de zona franca

La relación es exclusiva para operadores y usuarios de zona franca, éstos pueden negociar la mercancía terminada en el país donde es puesta a punto, siempre y cuando la autoridad respectiva apruebe dicha transacción aprovechando así las ventajas como el ahorro en los gastos por flete, acarreo y embalaje y los respectivos impuestos a la importación en el país de destino.

iv. Importación definitiva proveniente de centro de servicio – Ley de servicios internacionales (LSI)

Los centros de servicios internacionales pueden realizar la importación definitiva de los productos compensadores que han sido puestos a punto para su venta interna en el país, esto implica el ahorro de costos de transporte y embalaje además del ahorro de impuestos de importación en el país de destino.

v. Importación definitiva proveniente de depósito

En este caso a medida se realizan los desprendimientos de mercancía hacia las instalaciones del importador así se realizan los pagos de impuestos a la importación, resulta practico para el ahorro temporal ya que a medida se necesitan materias primas para procesos industriales o bienes para ventas comerciales así se van cancelando derechos arancelarios de importación.

1.5.2. Provenientes de regimenes temporales

i. Admisión temporal para perfeccionamiento activo proveniente de depósito

La importación temporal que realizan los depósitos de aduanas puede cambiar a admisión temporal para perfeccionamiento activo en el caso que se traten de bienes susceptibles de modificación y que los dueños de las mercancías desean venderlos como materia prima a zonas francas o DPA.

ii. Centro de servicios (LSI) proveniente de admisión temporal para perfeccionamiento activo

La transferencia de mercancías, productos o bienes de un depósito para perfeccionamiento activo (DPA) hacia un centro de servicios representa una operación comercial que favorecería a ambas partes; por una parte el centro de servicios podría ahorrarse el costo de importar los productos compensadores elaborados por el DPA, y el depósito no tendrá que reexportar los bienes elaborados ahorrando en fletes, manejos e impuestos en el país de destino.

1.5.3. Provenientes de regímenes liberatorios

i. Tiendas libres proveniente de depósito de aduanas

Las tiendas libres son exclusivas para viajeros, esto significa que para que una persona pueda comprar a una tienda libre deberá presentar su pasaporte e identificarse como un viajero de paso por el país, las tiendas libres tienen beneficios fiscales y por lo general ofertan sus productos a un precio mayor al normal, en este sentido las mercancías en depósito de aduana están en suspensión de tributos y mientras no se realicen los desprendimientos de bienes no se realizan pagos de derechos arancelarios, al trabajar conjuntamente las tiendas libres son mayormente favorecidas al adquirir mercancías del almacén en el momento en que necesiten los productos.

ii. Régimen de zona franca proveniente de depósito de aduanas

Las zonas francas reciben incentivos fiscales por la inversión que realizan en el país, los usuarios de éstas pueden tener relaciones comerciales con depositarios aduaneros, para mantener sus productos o materias primas en suspensión de tributos.

Las oportunidades de negocio derivarán de las relaciones presentadas anteriormente, es decir, al relacionarse dos usuarios, cuando cada uno está utilizando un régimen aduanero diferente, puede resultar beneficioso para ambos convirtiéndose en consumidor y ofertante, aprovechando diversos incentivos fiscales que otorgan las leyes y normativas vigentes

Figura N° 1: regímenes definitivos supeditados al servicio aduanero:

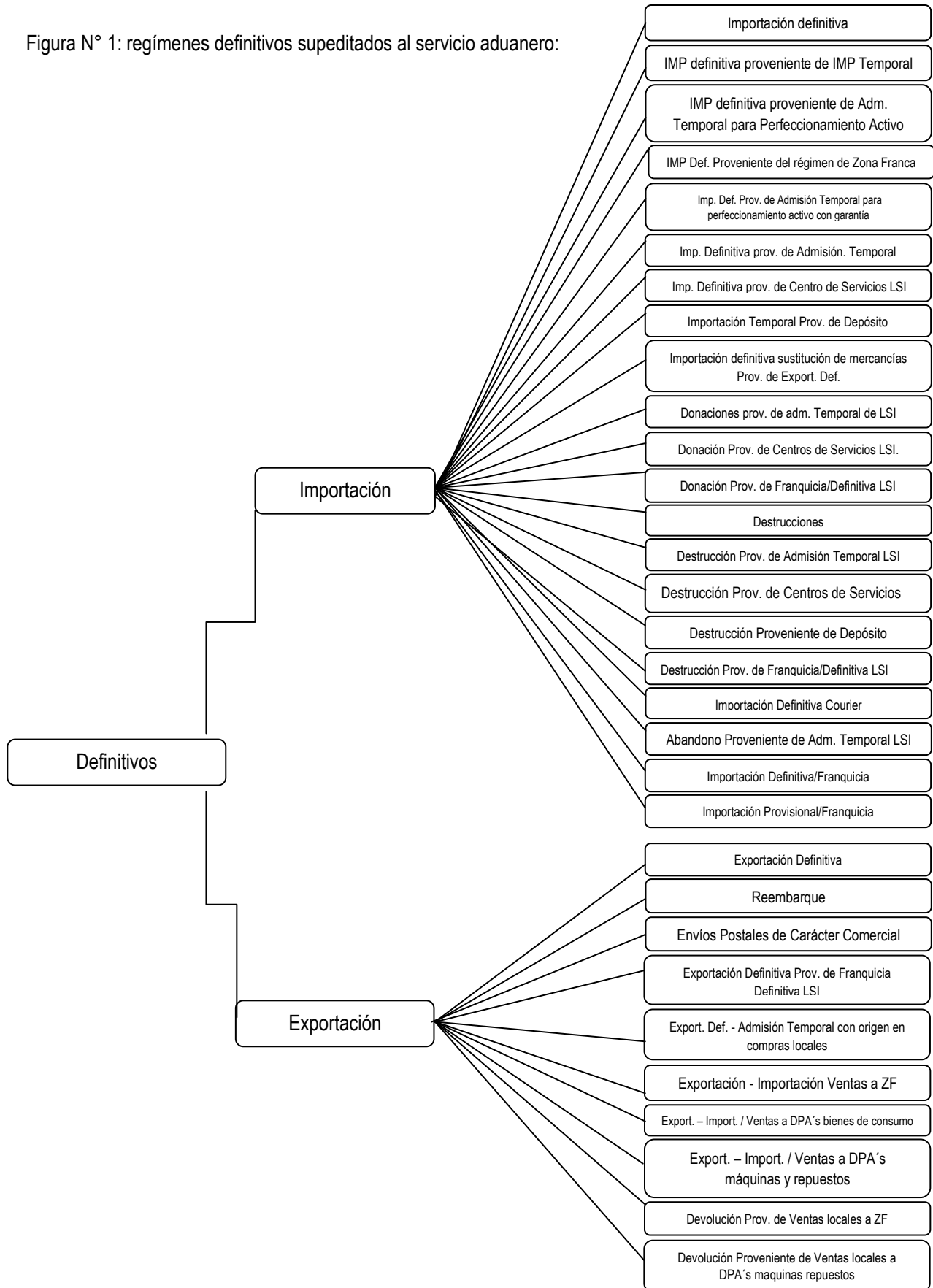


Figura N° 2: regímenes temporales supeditados al servicio aduanero

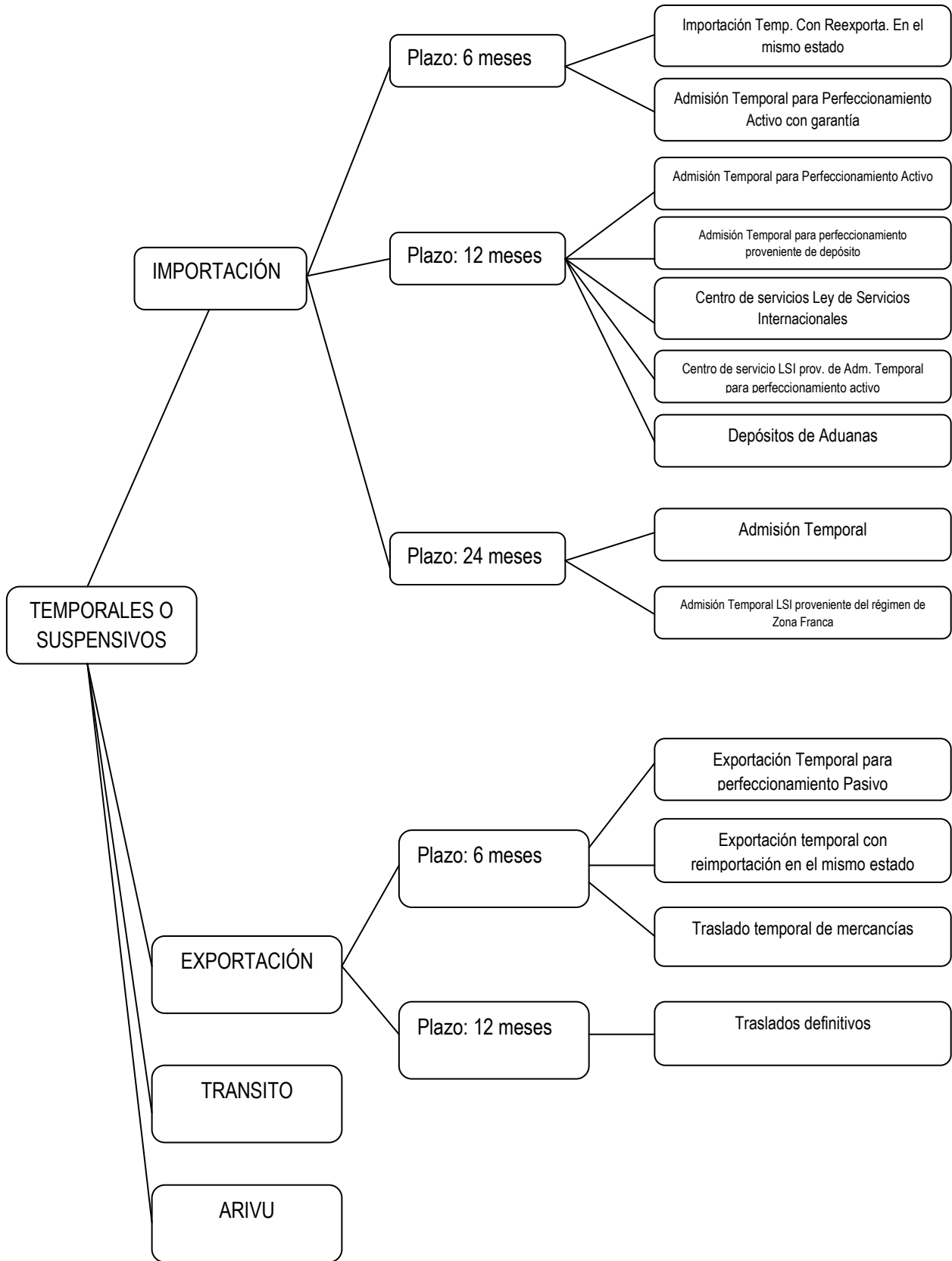
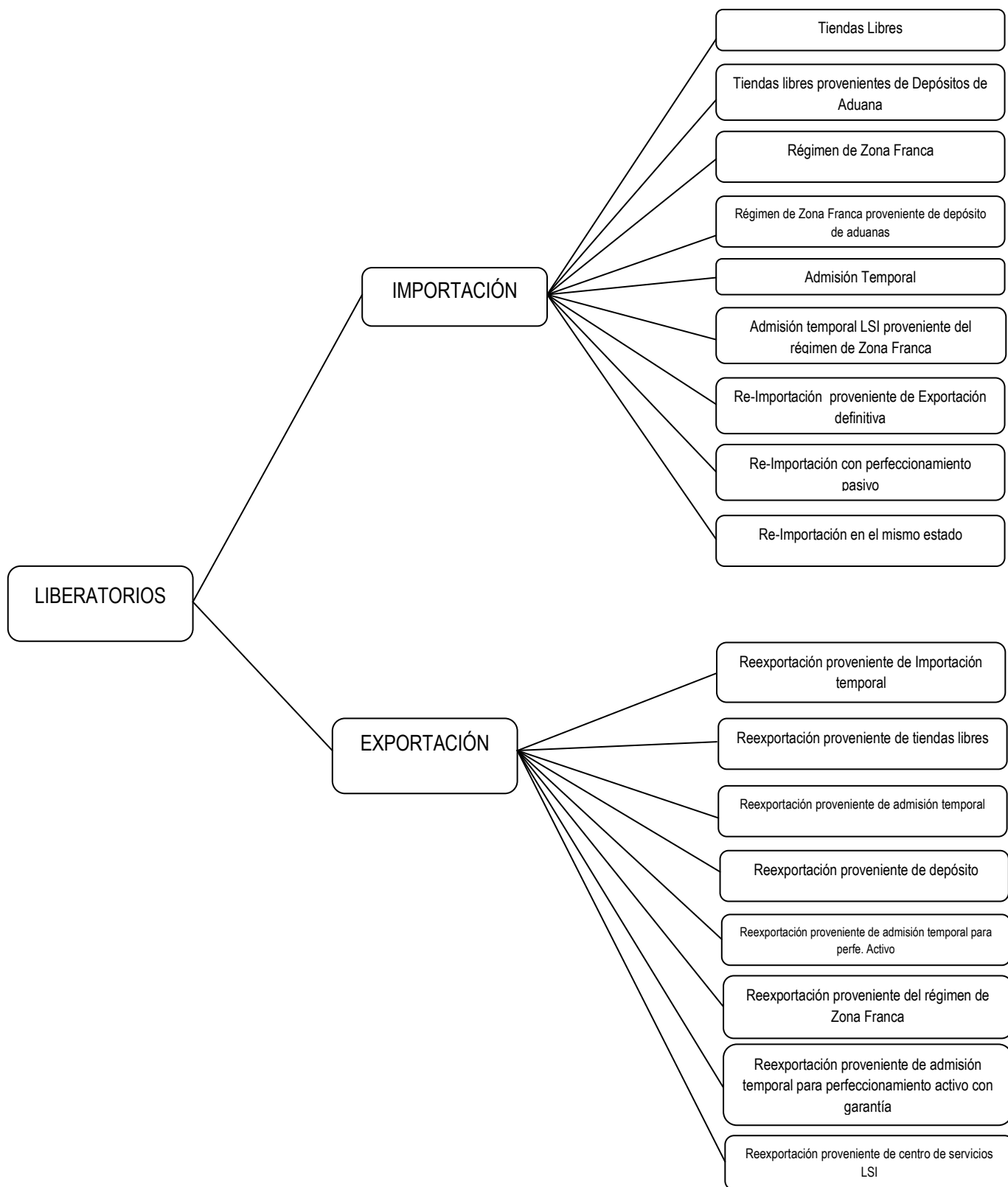


Figura N° 3: regímenes liberatorios supeditados al servicio aduanero



1.6. Incentivos fiscales aplicables en El Salvador

Un incentivo fiscal es el estímulo en forma de reducciones o exenciones en el pago de ciertos tributos que se conceden a los sujetos pasivos, para promover la realización de determinadas actividades consideradas de interés público por el Estado.

El Salvador se ha preocupado en muchos sentidos por ser un campo atractivo para la inversión local o extranjera, con el objetivo de incrementar el empleo y estabilizar la economía nacional, al otorgar incentivos fiscales por la utilización de regímenes aduaneros como es el caso de las zonas francas y podemos ver incentivos a la exportación de productos industriales y agroindustriales; el país cuenta, a través del Ministerio de Economía, con la Dirección de Comercio e Inversión y dentro de ésta se encuentra el Departamento de Incentivos Fiscales, esta es la prueba del indudable interés en la activación del comercio, la industria y la inversión local.

1.6.1. Incentivos fiscales para el sector comercio

En El Salvador se cuenta con las siguientes exenciones fiscales para inversionistas, importadores y exportadores, según el caso:

Bajo la ley de incentivos a las energías renovables:

- Exención de pago de derechos arancelarios a la importación de maquinaria, equipo, materiales e insumos, durante primeros diez años.¹⁵
- Prerrogativa del impuesto sobre la renta por un período de cinco a diez años.¹⁶
- Dispensa total del pago de impuestos sobre los ingresos provenientes directamente de la venta de las “reducciones certificadas de emisiones”.¹⁷

¹⁵ Artículo 3 literal a), Ley de incentivos fiscales para el fomento de las energías renovables en la generación de electricidad.

¹⁶ Artículo 3 literal b), Ley de incentivos fiscales para el fomento de las energías renovables en la generación de electricidad.

¹⁷ Artículo 3 literal c), Ley de incentivos fiscales para el fomento de las energías renovables en la generación de electricidad.

Ley de turismo

- La inversión mínima para calificar a los incentivos es de US\$ 225,000.
- Total eximición de pago del impuesto sobre la renta por un período de diez años.¹⁸
- Exención de IVA y aranceles para los bienes importados.¹⁹
- Prerrogativa del pago del impuesto sobre transferencia de bienes raíces que afecte la adquisición de inmuebles a ser utilizados en el proyecto.²⁰
- Exención parcial de los impuestos municipales (hasta 50 %) por un período de cinco años.²¹

1.6.2. Sector industria

El Ministerio de Economía otorga diversos incentivos fiscales a la industria uno de estos es el brindado a los depósitos para perfeccionamiento activo que exporten y vendan en el mercado local, la concesión de beneficios para exportación de productos tradicionales.

Las exenciones fiscales más destacables del sector industria son los siguientes:

Ley de zonas francas:

- Dispensa de pago del impuesto sobre la renta durante el período de operaciones en el país.
- Eximición de los impuestos municipales en los activos y patrimonio de la compañía, durante el período de operación en el país.
- Prerrogativa del impuesto a la transferencia de bienes inmuebles para la adquisición de inmuebles a ser utilizados en la actividad promovida.
- Exoneración de impuestos a las importaciones de maquinaria y equipo necesario para la producción a exportar.
- Admisión gratuita de materia prima necesaria para la actividad de exportación.

¹⁸ Artículo 36 literal c) Ley de turismo

¹⁹ Artículo 36 literal b) Ley de turismo

²⁰ Artículo 36 literal a) Ley de turismo

²¹ Artículo 36 literal d) Ley de turismo

Ley de Servicios Internacionales:

- Exclusión del pago de derechos arancelarios y demás impuestos sobre la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos, accesorios, mobiliario y demás bienes que sean necesarios para la ejecución de la actividad incentivada.
- Exención total del impuesto sobre la renta por los ingresos provenientes de la actividad incentivada, durante el período que realice sus operaciones en el país.
- Supresión total de impuestos municipales sobre el activo de la empresa, durante el período que realice operaciones en el país.

1.7. Clasificación y tipos de estrategias aduaneras y comerciales

Las estrategias son acciones que se llevan a cabo con el fin de alcanzar determinados objetivos, pero que presentan cierto grado de dificultad en su formulación y ejecución; al formularlas requieren de cierto análisis y al ejecutarlas requieren cierto esfuerzo. Principalmente consiste en generar alternativas viables, y en esta investigación se hace necesario plantear dichas alternativas en base a procesos comerciales derivados de operaciones que surgen de los regímenes aduaneros, con la misión de aprovechar las oportunidades de negocio de las empresas, para mejorar su competitividad y optimizar su operatividad.

Se considerarán, dichas estrategias, como las alternativas más atractivas y viables, en base a ventajas, desventajas, los intercambios, costos y beneficios de éstas. El presente trabajo brinda diferentes ventajas que produciría utilizar ciertos regímenes aduaneros con el aprovechamiento de incentivos fiscales que el Estado brinda a la inversión.

Las características que deben cumplir las estrategias a implantar en las empresas y utilizarlas como guía para lograr el aprovechamiento de las oportunidades de negocio que surgen de las operaciones entre usuarios de regímenes aduaneros e incentivos fiscales son las siguientes:

- Ser guías para cumplir objetivos de funcionalidad y operacionalización de la empresa, sin importar que se trata de una empresa industrial o comercial.
- Utilizar la menor cantidad de recursos disponibles para lograr aumentar ingresos y mejorar eficiencia de la entidad.
- Deben ser claras y comprensibles.

- Representar un reto para la organización.
- Deberán poder ejecutarse en tiempo razonable.

Las estrategias en general se pueden utilizar para:

- Aprovechar oportunidades que se presentan en el entorno de la entidad.
- Hacer frente a la competencia.
- Explotar fortalezas de la misma empresa.
- Para eliminar debilidades de la organización.

Por su modo de empleo, las estrategias se clasifican en generales y específicas; por su nivel de seguimiento dentro de una compañía se clasifican en: corporativas, de negocios, funcionales y de operación.

- a. Generales: éstas consideran a la entidad como un todo, sirve para lograr los objetivos globales. Habitualmente buscan diversificar mercados de operación, competir en base a costos, enfocarse en un segmento de mercado específico, fusionarse con otra empresa.
- b. Específicas: se utilizan para llevar a cabo las estrategias generales; en esta investigación se explotaran las estrategias específicas de comercio y aduana que derivan de las posibles relaciones emanadas de los regímenes aduaneros.
- c. Corporativas: responsabilidad de gerentes generales y socios de la organización, establecen los más altos estándares de seguimiento de proyectos y delegación de funciones.
- d. De negocios: responsabilidad de administradores y ésta implica la forma de llevar a cabo las relaciones comerciales de la entidad para la fructificación de oportunidades de negocio.
- e. Funcionales: llevadas a cabo dentro de un departamento, unidad o división de la empresa por las jefaturas inmediatas, buscan el desarrollo e investigación, fabricación de productos, mercadeo y finanzas, entre otras.
- f. Operativas: principalmente dirigidas por supervisores de unidades geográficas dentro de la corporación, buscan el buen flujo de acción y marcha de las operaciones ordinarias, día con día.

1.7.1. Estrategias comerciales

Tienen objetivos bien definidos; ejemplo de éstos son el aprovechamiento de oportunidades comerciales por compras al por mayor, incremento de ventas y exportaciones de productos, aumento de rentabilidad; estas estrategias se materializadas al lograr fidelizar a sus clientes y captar nuevos, conjugarse con el entorno tecnológico, fortalecer la estructura administrativa de la organización, etc. Estos ejemplos deberán agregar valor a las operaciones de muchas empresas comerciales e industriales y se puede precisar que éstas técnicas pueden aplicarse perfectamente a las entidades usuarias de regímenes aduaneros, como se describió anteriormente las combinaciones posibles entre regímenes aduaneros, aunado a la utilización de incentivos fiscales se convierte en una oportunidad clave para suponer el crecimiento de las compañías.

Las estrategias de la mayoría de empresas comerciales e industriales derivan en:

- Optimizar sus costos
- Ofrecer experiencias únicas en productos
- Reinventar su modelo de negocio
- Brindar calidad máxima de bienes
- Especializarse en un único mercado
- Caracterizarse por diseño e innovación

Como se puede ver estas son estrategias de comercio necesarias y trascendentales para impulsar el buen posicionamiento de una compañía.

1.7.2. Estrategias aduaneras

Implica conocer el marco normativo aduanero y tributario para poder obtener los mayores beneficios y oportunidades posibles, en términos comerciales y operacionales, las estrategias aduaneras implican en este caso:

Desarrollar nuevas relaciones comerciales

Disminuir costos de flete, embalaje, manejo y distribución.

Abrir nuevos puntos de intercambio de mercancías

Optar por asociarse con empresas de países signatarios a tratados de libre comercio bilaterales

Las estrategias sirven como guía de diferentes actividades que al interrelacionarse pueden lograr el éxito en el cumplimiento de metas y objetivos, las guías de acción de las entidades son muy variadas y dependerán fundamentalmente del giro de la organización; en el caso de empresas comerciales e industriales enfocadas en el aprovechamiento de los regímenes aduaneros es importante destacar que el ofrecer servicios de logística aduanera y aprovechar servicios de transporte, depósito e incentivos fiscales a la inversión local podría empujar la mejor estrategia aduanera.

1.8. Marco regulatorio aduanero

1.8.1. Regional

A nivel regional se da el proceso de Integración Económica Centroamericana del cual surgen instrumentos jurídicos como el Tratado de Integración Económica Centroamericana y el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, que forman parte de los antecedentes del Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), y el su Reglamento (RECAUCA).

Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y su reglamento (RECAUCA)

El Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su Reglamento tienen por objeto desarrollar principios y disposiciones para regir todas las actividades aduaneras que se efectúan en el país, incluyendo los regímenes aduaneros. Establecer la legislación aduanera de los estados que conforman el acuerdo, para agilizar las operaciones entre los mismos y hacer más factible las relaciones entre la región. Este código y su reglamento entraron en vigencia el 25 de agosto del año 2008.

Reglamento Centroamericano sobre la valoración aduanera de las mercancías

Este Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías tiene como objetivo desarrollar el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y comercio del año 1994, como también las disposiciones procedentes del ordenamiento jurídico regional, para determinar el valor de aduanas de las mercancías importadas o internadas al territorio centroamericano.

Convenio de Kioto

El Convenio de Kioto presenta detalladamente las mejores prácticas y otros asuntos que toda administración aduanera moderna que implemente un programa de control aduanero, debería tener en cuenta.

1.8.2. Nacional

Ley de zonas francas industriales y de comercialización (LZF)

Tiene por objeto regular el funcionamiento de las zonas francas y depósitos para perfeccionamiento activo, también expone los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen, administren o usen las mismas.

La zona franca es el área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introduzcan, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional.

El depósito para perfeccionamiento activo es el área del territorio nacional, sujeto a un tratamiento aduanero especial, donde las mercancías que en ella se introduzcan para ser reexportadas, se reciben con suspensión de derechos e impuestos.

Ley de equipaje de viajeros procedentes del exterior

Regula las medidas y formalidades a cumplir en cuanto al pago de impuestos y derechos por ingreso al país de equipaje de viajeros procedentes del exterior. Determina los bienes que el viajero puede ingresar al territorio nacional con la exención de pago de impuestos.

Ley de servicios internacionales

Reglamenta el funcionamiento y establecimiento de parques y centros de servicio, beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que operen en los mismos. El parque de servicios se considera un área delimitada, se encuentra cercada y aislada, sin población residente, donde los bienes que en él se introduzcan y los servicios que se presten, se consideran fuera del territorio aduanero nacional, con respecto a los impuestos de importación.

Ley de simplificación aduanera

Tiene como objetivo el simplificar los procedimientos aduaneros, a través de la adopción de mecanismos de simplificación, mediante la utilización de sistemas informáticos para el intercambio de información con el fin de agilizar los trámites aduaneros.

1.9. Normativa tributaria

Es necesario que los usuarios de regímenes aduaneros conozcan la normativa tributaria que regula las operaciones aduaneras para hacer un mejor uso y aplicación de las mismas.

1.9.1. Código Tributario

El artículo 2 del Código Tributario establece: “este Código se aplicará a las relaciones jurídico tributarias que se originen de los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones tributarias establecidas en las legislaciones aduaneras y municipales.” A la vez deja abierta la posibilidad de su uso en el ámbito aduanero cuando se estime conveniente, esto en el artículo 173 de dicho código “no obstante lo dispuesto en el artículo 2 de este código, cuando así lo estimen conveniente las direcciones generales de impuestos internos y de aduanas, podrán realizar fiscalizaciones, inspecciones, investigaciones, verificaciones y controles en forma conjunta, pudiéndose conformar un sólo expediente”

También se revela en el mismo código tributario que en el caso de las operaciones de exportación se deberán emitir y entregar factura original al cliente y cumplir con las especificaciones que el tráfico mercantil internacional requiere. Art. 114 b)1).

En el caso de las operaciones de exportación deberán emitir y entregar factura, la cual en ningún caso podrá ser sustituida por los documentos equivalentes a que se refiere el artículo 107.

Para los contribuyentes del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios se deberá llevar control sobre las facturas de exportación tal y como detalla el artículo 141 literal b). Asimismo los importadores deberán abrir cuentas especiales para registrar los créditos fiscales trasladados en sus operaciones y las cantidades pagadas a título de impuesto originado en las operaciones de importación.

1.9.2. Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios

El artículo 1 de la ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios detalla la aplicación de dicho impuesto. “Por la presente ley se establece un impuesto que se aplicará a la transferencia, *importación*, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales; prestación, importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios, de acuerdo con las normas que se establecen en la misma.” Por lo tanto el impuesto al valor agregado (IVA) es aplicado a operaciones

como la importación, internación, y exportación de bienes muebles corporales, por considerarse hechos generadores de tal gravamen.

Para que se genere el impuesto se debe de dar lugar a la importación o internación definitiva de los bienes muebles corporales y de servicios, según el artículo 14 de IVA. "Constituye hecho generador del impuesto la importación e internación definitiva al país de bienes muebles corporales y de servicios. Las subastas o remates realizados en las Aduanas constituyen actos de importación o internación".

Al aplicarse a la importación o internación definitiva de los bienes muebles corporales y de servicios, se debe aplicar la tasa imponible del 13% luego del cálculo del costo, seguro y flete (CIF). En las importaciones e internaciones se tomará como base imponible, la cantidad que resulte de sumar al valor CIF o valor aduanero, los derechos arancelarios y los impuestos específicos al consumo que correspondan, según artículo 48 literal g) de la ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

Es necesario mencionar que las exportaciones estarán afectas a una tasa del cero por ciento, es lo que detalla en artículo 75 de la ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

La ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, permite la deducción del crédito fiscal que se genera al adquirir bienes y utilizar servicios necesarios para realizar actividades exportadoras, podrá deducirse del débito fiscal que se origine por las operaciones internas gravadas en el impuesto, que también pudieran haberse realizado en el mismo período tributario de la exportación. (Artículo 77 IVA).

1.9.3. Ley de impuesto sobre la renta

El objetivo de la ley del impuesto sobre la renta es gravar el ingreso según el volumen de éstos. Las exportaciones se consideran rentas obtenidas de los ingresos, por lo tanto están gravadas del impuesto.

Los gastos son deducibles del impuesto sobre la renta y en el caso de sanciones impuestas por la administración aduanera son considerados como gastos no deducibles ya que no forman parte del costo ni gastos necesarios para desarrollar las operaciones de la empresa.

1.10. Normativa técnica contable

El Consejo de Vigilancia de la Profesión de la contaduría pública y Auditoría es el encargado de establecer normativas contables que deben de seguirse para el registro de las operaciones de las empresas. El código de comercio establece que el comerciante está obligado a llevar contabilidad debidamente organizada de acuerdo al sistema generalmente aceptado y aprobado por un auditor. (Art. 435 Código de Comercio)

El comerciante debe llevar los siguientes registros contables: Estados Financieros, diario y mayor, y los demás que sean necesario por exigencias contables o por ley.

Los registros contables que surjan de las operaciones de los distintos regímenes aduaneros deberán contabilizarse bajo normativa vigente autorizada por el consejo de Vigilancia de la Profesión de la contaduría pública y auditoría. En el país existen dos normativas utilizadas y autorizadas para su aplicación como lo son la Normas internacionales de Información Financiera (NIIF) y las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y medianas entidades (NIIF para las PYMES)

Capítulo II: Metodología de Investigación

En el presente apartado se establecen los elementos necesarios para determinar el universo y muestra, además se presentan los resultados de la investigación de campo realizando los análisis e interpretación respectivos.

2.1. Tipo de estudio.

La investigación se basó en un método hipotético deductivo con estudio bibliográfico práctico y de campo, porque se utilizó la observación e hipótesis, y se identificó, analizó y revisó la legislación aduanera y tributaria vigente; recopilando información de las operaciones entre usuarios de regímenes aduaneros y beneficiarios de incentivos fiscales.

2.2. Unidades de análisis.

La información para el desarrollo del trabajo de investigación se obtuvo de los usuarios importadores, exportadores, operadores económicos, profesionales aduaneros auxiliares de la función pública y personal de la DGA; ellos fueron las unidades de análisis.

2.3. Universo y muestra.

El universo y la muestra sirvieron de base para la investigación de campo y recolección de información de las unidades de análisis.

Universo

El universo estuvo conformado por entidades jurídicas comerciales e industriales, usuarios de los regímenes aduaneros aplicables en El Salvador, que se encuentran en el municipio de San Salvador. El universo de la investigación fue conformado por 18480 unidades económicas, esto según el “Directorio de Unidades Económicas 2011-2012” publicado en septiembre de 2012 por el Ministerio de Economía y la Dirección General de Estadísticas y Censos. (Ver anexo 1)

Muestra

Para determinar la muestra derivada del universo se utilizó la fórmula que se muestra a continuación:

$$n = \frac{Npqz^2}{(N-1)e^2 + pqz^2} \quad \text{Dónde:}$$

N: es el tamaño de la población o universo y corresponde a 18480 operadores económicos.

z: es una constante que depende del nivel de confianza que se asigne, correspondió a un valor de 1.96.

e: es el error muestral aceptable, correspondió a un valor de 0.10.

p: proporción de individuos que no poseen en la población la característica de estudio, indica la probabilidad de éxito, es decir en qué medida los usuarios de regímenes aduaneros no utilizan estrategias para aprovechar oportunidades de negocio; corresponde a un valor de 0.88.

q: indica la posibilidad de fracaso, se representó con un valor de 0.12; la probabilidad de éxito y la de fracaso se complementan entre ambos suman el valor de 1. Esta se refiere al nivel de la población que si conocen y utilizan estrategias para el aprovechamiento de oportunidades de negocio.

n: tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Npqz^2}{(N - 1)e^2 + pqz^2}$$

$$n = \frac{(18480)(0.88)(0.12)(1.96)^2}{(18480 - 1)(0.10)^2 + (0.88)(0.12)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{7496.8363}{185.195673}$$

$$n = 40.4806234$$

$$n = 40.4806234 \cong 40 \text{ empresas de comercio e industria}$$

2.4. Técnicas e instrumentos de la investigación.

Se utilizaron técnicas como la observación, recopilando información a través de fichas narrativas; entrevistas, utilizando una guía de preguntas las cuales fueron aplicadas a un funcionario del servicio aduanero; encuestas a través de cuestionarios los cuales fueron aplicados a representantes de empresas comerciales e industriales, y recopilación bibliográfica con la utilización de fichas.

2.5. Recopilación de la información.

De las técnicas mencionadas anteriormente se organizaron y tabularon para obtener información más clara y concisa sobre lo que se investigó, utilizando paquetes utilitarios, como Microsoft Office utilizando Microsoft Excel; luego se realizaron las gráficas correspondientes para un mejor análisis de resultados.

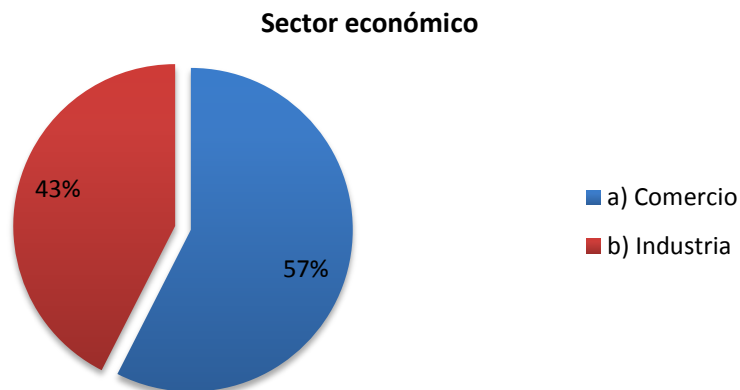
2.6. Análisis e interpretación de los resultados.

Se interpretaron los resultados de la organización, tabulación y respuestas obtenidas a través de los instrumentos y técnicas de recopilación de información para dar solución a la problemática investigada, se utilizaron graficas que muestren porcentajes de resultados para una mejor interpretación.

1- ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

Objetivo: establecer el campo de acción de negocios mayormente poblado, distinguiendo entre dos rubros.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Comercio	23	57%
b) Industria	17	43%
Total	40	100%



Análisis: de las empresas encuestadas el 57% corresponde al sector comercio, esto deriva en 23 entidades contra 17 que forman parte del sector industrial, estas últimas representan un 43%.

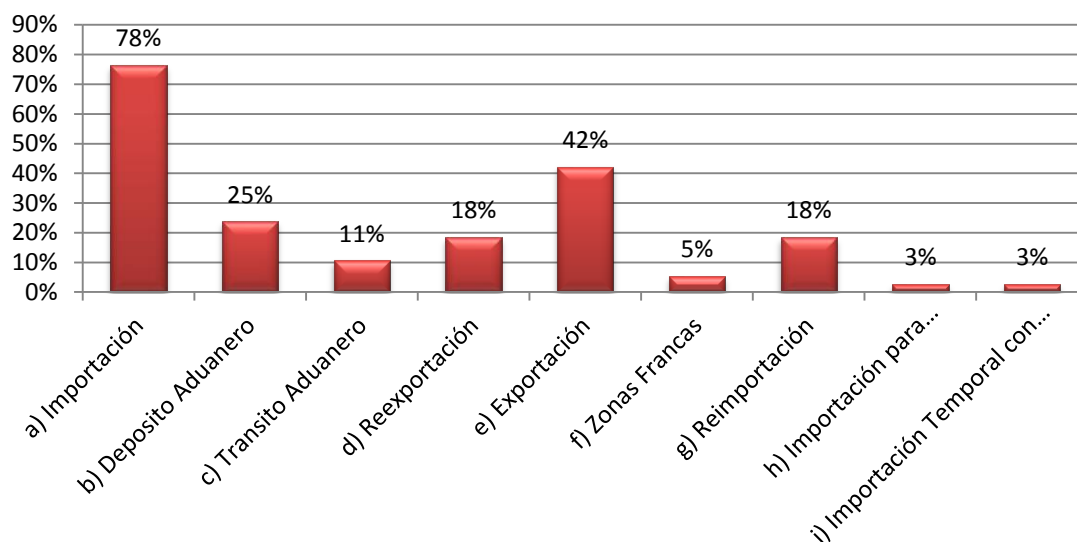
Interpretación: en su mayoría las empresas encuestadas pertenecen al sector comercio, esto puede indicar que de una forma macro las empresas comerciales utilizan mayoritariamente el sistema aduanero en El Salvador, a través de regímenes aduaneros, esto puede derivar en que las empresas comerciales obtengan más y mejores relaciones comerciales internacionales y mejores oportunidades de negocio.

2- ¿Cuál es el régimen aduanero que más conoce y utiliza en su empresa?

Objetivo: determinar el grado de conocimiento general que los usuarios manejan sobre regímenes aduaneros.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Importación	31	78%
b) Deposito Aduanero	10	25%
c) Transito Aduanero	4	11%
d) Reexportación	7	18%
e) Exportación	16	42%
f) Zonas Francas	2	5%
g) Reimportación	7	18%
h) Importación para Perfeccionamiento Activo	1	3%
i) Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado.	1	3%
j) Otros (Especifique)	0	0%
Total		

Regímenes aduaneros mas conocidos y utilizados



Análisis: de 40 encuestados 31 indican que el régimen más conocido y utilizado es el de la importación definitiva, éste representa un 78% de la muestra, mientras que 16 personas marcaron la exportación representando un 42% de las entidades.

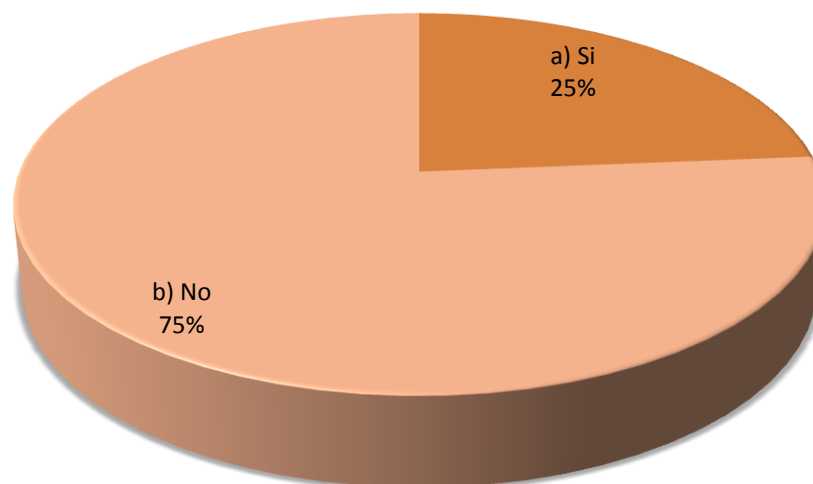
Interpretación: mayoritariamente las empresas comerciales e industriales basan sus operaciones utilizando los regímenes aduaneros de importación y exportación, esto demuestra como dichos regímenes son esenciales en la operatividad de las empresas salvadoreñas porque enlazan nuevas relaciones comerciales.

3- ¿El agente aduanero u otro auxiliar de la función pública aduanera, relacionado con su empresa, le ha ofrecido servicios adicionales de análisis prácticos sobre los beneficios de los distintos regímenes aduaneros?

Objetivo: establecer un marco de referencia del alcance de servicios brindado por los auxiliares de la función pública aduanera

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Si	10	25%
b) No	30	75%
Total	40	100%

Alcance de los servicios brindados por el agente aduanero



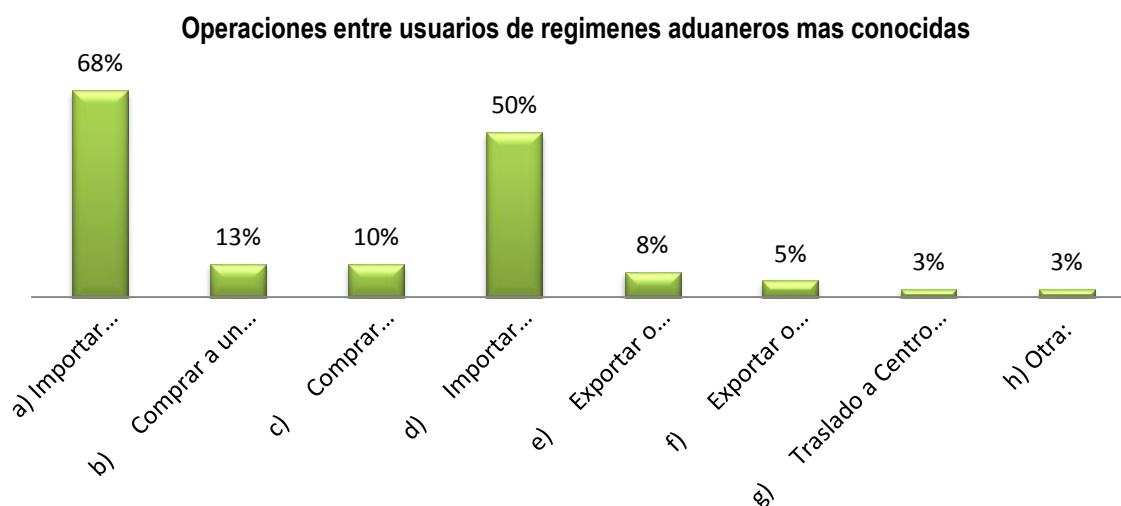
Análisis: el 25% de los auxiliares de la función pública aduanera ofrecen más servicios de los que regularmente son ofertados, mientras que el 75% restante se dedica a cumplir solamente con las actividades habituales del agente aduanero o apoderado especial aduanero sin ofrecer más servicios.

Interpretación: los servicios prestados por los auxiliares de la función pública aduanera y/o agentes aduanales son limitados muchas veces, ya que se enfocan en solamente cubrir el proceso de importación o exportación al teledespachar un declaración de mercancías; aunque la existencia de pocos auxiliares que brindan mayor amplitud de servicios indica un avance en la oferta de asistencia a las empresas.

4- ¿Indique cuál de las siguientes operaciones entre usuarios de diferentes regímenes aduaneros conoce usted?

Objetivo: definir si los usuarios poseen conocimientos básicos o generales de las operaciones entre usuarios de regímenes aduaneros.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Importar temporalmente para luego importar definitivamente.	27	68%
b) Comprar a un Depósito para Perfeccionamiento Activo.	5	13%
c) Comprar definitivamente a una Zona franca.	4	10%
d) Importar definitivamente desde un Depósito aduanero.	20	50%
e) Exportar o Importar para vender a Zonas francas.	3	8%
f) Exportar o Importar para vender a Depósitos para Perfeccionamiento Activo.	2	5%
g) Traslado a Centro de Servicios proveniente de Zona franca.	1	3%
h) Otra: importación definitiva	1	3%
Total		



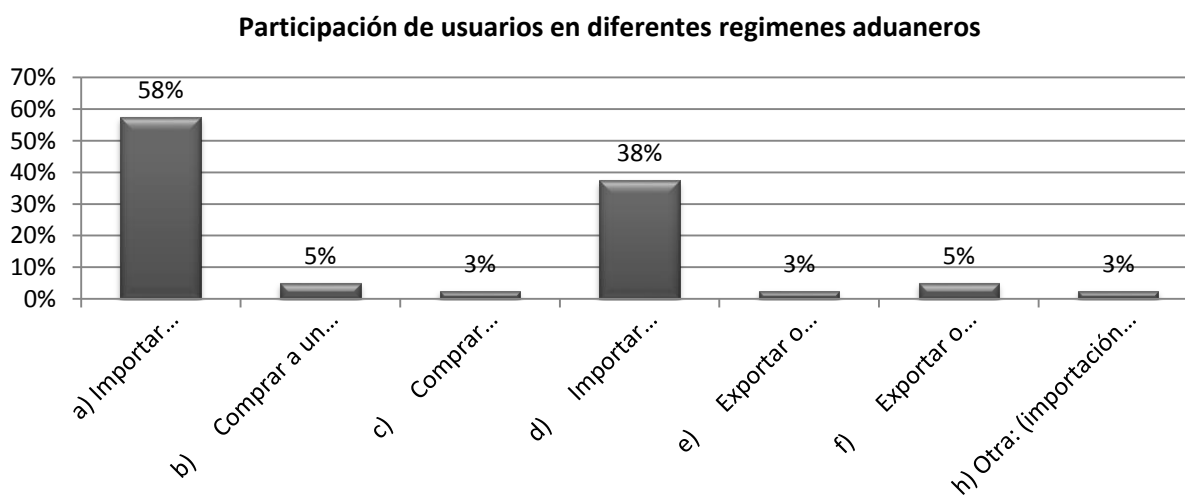
Análisis: de las empresas encuestadas entre el 50 y el 68 por ciento indican que las operaciones entre usuarios más conocidas son la de importación temporal y la de importar desde un depósito aduanero.

Interpretación: se puede establecer que las operaciones aduaneras mayormente conocidas o utilizadas son las que implican un régimen temporal, esto se observa en la gráfica; importar temporalmente y comprar a un depósito aduanero indica que las mercancías muchas veces no son introducidas definitivamente desde un primer momento, esto puede indicar que las empresas realizan desprendimientos en el momento que necesitan de las materias primas o insumos, esto se traduce en atrasar o aplazar los pagos de impuestos a la importación, se demuestra que las empresas buscan en la medida de lo posible ahorrar costos. Por otro lado el comprar a una zona franca o un DPA es una práctica utilizada en menor escala y representa que se están aprovechando oportunidades de negocio con los parques industriales.

5- ¿De las operaciones de la interrogante anterior, en cuál de ellas ha tenido mayor participación? Escriba el literal que corresponda.

Objetivo: determinar cuál es el mayor grado de participación de los usuarios en los distintos regímenes aduaneros redactados anteriormente.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Importar temporalmente para luego importar definitivamente.	23	58%
b) Comprar a un Depósito para Perfeccionamiento Activo.	2	5%
c) Comprar definitivamente a una Zona franca.	1	3%
d) Importar definitivamente desde un Depósito aduanero.	15	38%
e) Exportar o Importar para vender a Zonas francas.	1	3%
f) Exportar o Importar para vender a Depósitos para Perfeccionamiento Activo.	2	5%
g) Traslado a Centro de Servicios proveniente de Zona franca.	0	0%
h) Otra: (importación definitiva)	1	3%
Total		



Análisis: entre el 38 y el 58 por ciento de los encuestados indican que importar temporalmente e importar desde un depósito aduanero son las relaciones que más han utilizado; comprar y vender a DPA o zonas francas representa entre 3 y 8 por ciento, esto es un pequeño sector de las operaciones entre usuarios; se aprecia que falta explotar esas áreas para aprovechar más oportunidades de negocio.

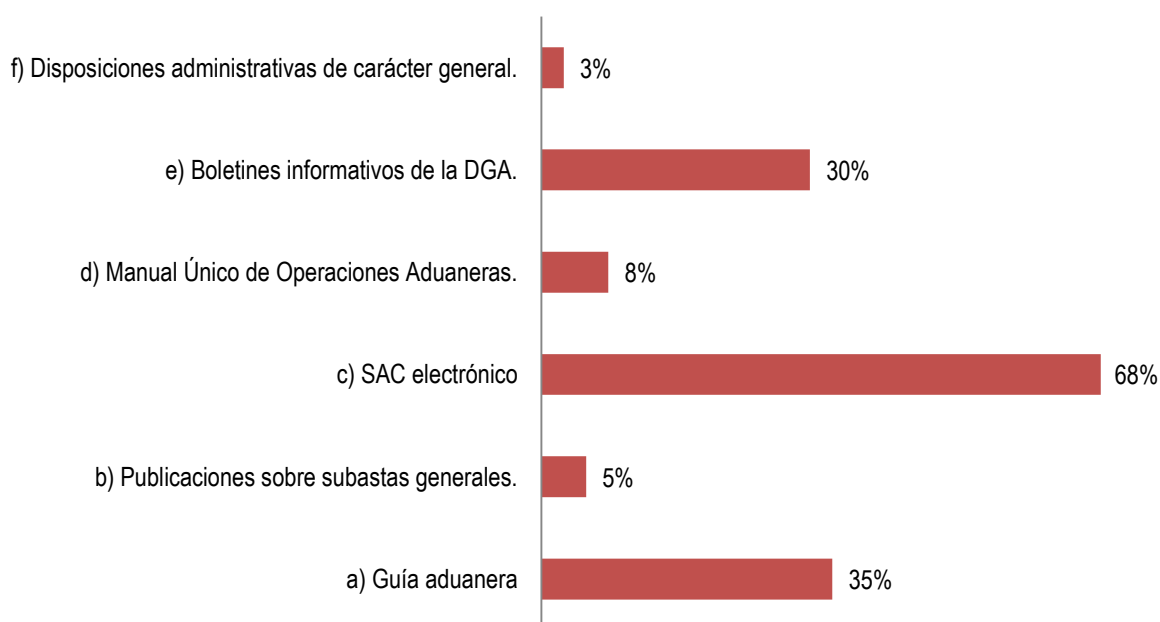
Interpretación: las empresas tienen mucha mayor participación y relaciones comerciales con usuarios de regímenes aduaneros temporales y liberatorios, como lo demuestra la gráfica anterior trabajar con un depósito aduanero es una práctica muy empleada por las empresas, asimismo importar temporalmente, esto con el fin de realizar desprendimientos y ahorrar costos aplazando pagos de impuestos a la importación.

6- ¿Indique cuál de las siguientes publicaciones o documentos, elaborados por la Dirección General de Aduanas, conoce usted?

Objetivo: determinar si los usuarios poseen conocimientos de las distintas publicaciones o documentos elaborados por la DGA.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Guía aduanera	14	35%
b) Publicaciones sobre subastas generales.	2	5%
c) SAC electrónico	27	68%
d) Manual Único de Operaciones Aduaneras.	3	8%
e) Boletines informativos de la DGA.	12	30%
f) Disposiciones administrativas de carácter general.	1	3%
Total		

Publicaciones aduaneras mas consultadas o conocidas



Análisis: entre el 30 y el 68 por ciento de los encuestados indica que los documentos mayormente consultados para la realización de sus operaciones aduaneras son el Sistema Arancelario Centroamericano digitalizado en la página del ministerio de hacienda, la guía aduanera y los boletines informativos de la DGA.

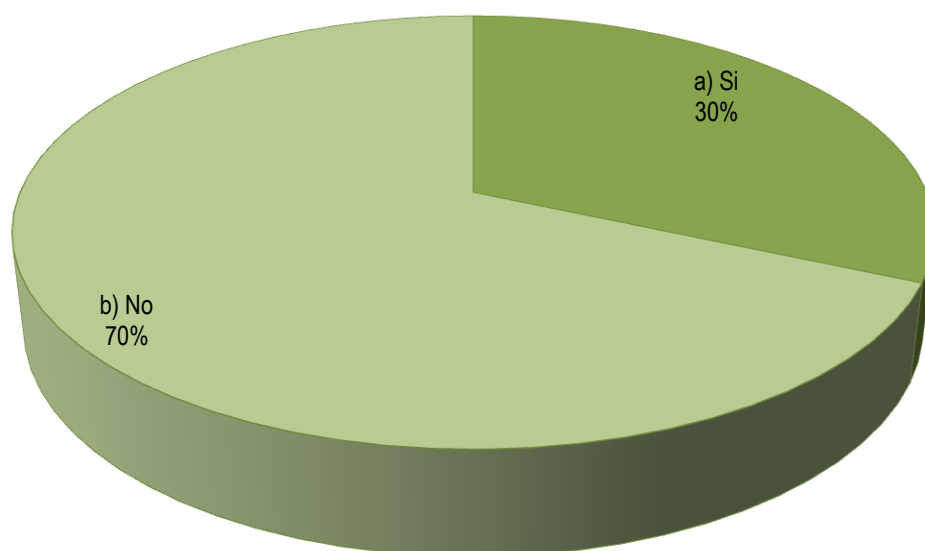
Interpretación: los documentos mayormente consultados, según la encuesta anterior, son esenciales para realizar procesos con el servicio aduanero, por que fundamentan la parte operativa de cómo y cuándo utilizar regímenes aduaneros; el consultar previamente dichas publicaciones deriva en ganar tiempo con procesos aduaneros y ahorrarse multas por mala clasificación arancelaria.

7- ¿Dentro de su empresa se realizan comparaciones entre uno u otro régimen aduanero, respecto de tener mayores ingresos o menores gastos?

Objetivo: establecer el alcance técnico de las empresas en la distinción de costos o ingresos en la utilización de uno u otro régimen aduanero.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Si	12	30%
b) No	28	70%
Total	40	100%

Realización de comparaciones entre regimenes aduaneros



Análisis: el 70% de las empresas encuestadas, que se traduce en 28 compañías, no realizan comparaciones entre regímenes aduaneros, sin embargo, si existe un 30% de comercios que si realizan dichas comparaciones.

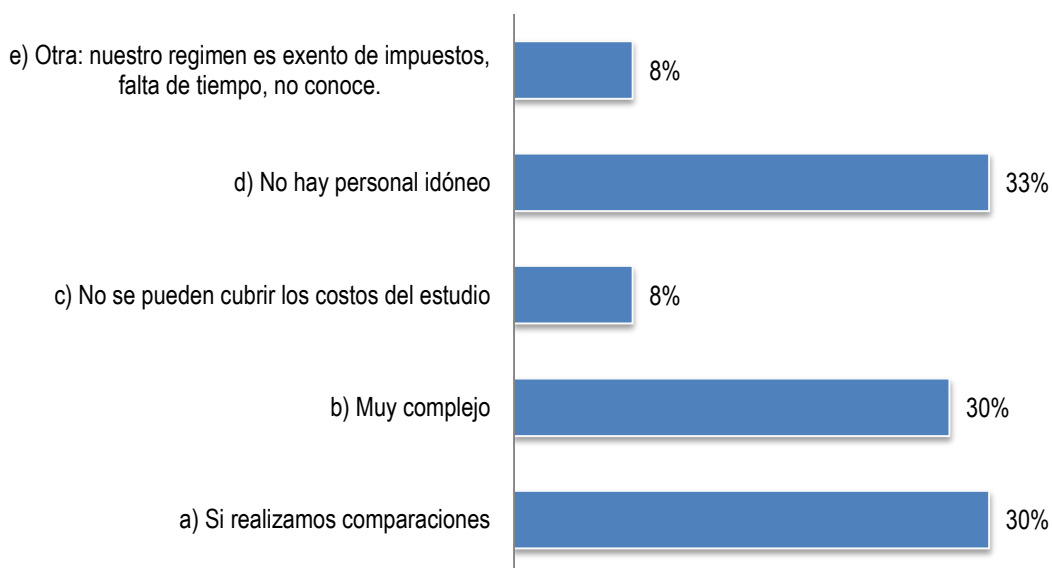
Interpretación: el no paralelizar las diferencias de uno u otro régimen se puede deber a la falta de tiempo y que la investigación implica gastos que muchas ocasiones no se pueden cubrir; se puede observar que una minoría de empresas si está en la disposición de ahorrar costos, maximizar recursos materiales, de logística y obtener mayores utilidades realizando comparaciones entre regímenes aduaneros.

8- En caso de no realizar comparaciones, indique cuál de las siguientes son las razones de ello.

Objetivo: Conocer por qué no se realizan comparativos en costos o ingresos por la utilización de uno u otro régimen aduanero.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Si realizamos comparaciones	12	30%
b) Muy complejo	12	30%
c) No se pueden cubrir los costos del estudio	3	8%
d) No hay personal idóneo	13	33%
e) Otra: nuestro régimen es exento de impuestos, falta de tiempo, no conoce.	3	8%
Total	40	

Razones de no realizar comparaciones entre regimenes aduaneros



Análisis: entre un 30 y 33 por ciento de los encuestados aseguran que la complejidad y la falta de personal idóneo inciden directamente en la negativa de realizar comparaciones entre regímenes aduaneros; otras empresas han tenido la iniciativa desarrollar estudios o comparaciones pero han llegado a la conclusión que realizar dicha investigación es muy costosa esto se observa con el 8% de las empresas.

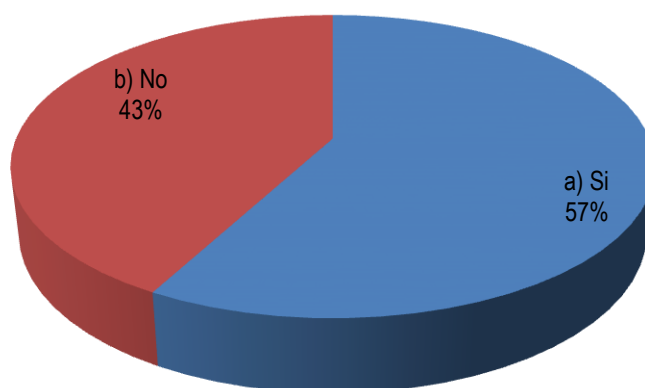
Interpretación: el realizar investigaciones costo-beneficio requiere personal idóneo, tiempo de sondeo, gastos no recuperables y esto tiene un impacto en los resultados de cada entidad, por tal motivo para ahorrar esos elementos deciden no llevar a cabo las investigaciones de semejanza o diferencia entre cada régimen.

9- ¿Considera que la utilización de regímenes aduaneros podrían ayudarle a maximizar los recursos de su empresa?

Objetivo: establecer el grado de importancia, para los usuarios, en el uso de regímenes aduaneros para maximizar recursos.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Si	23	57%
b) No	17	43%
Total	40	100%

Los regímenes aduaneros ayudan a maximizar recursos



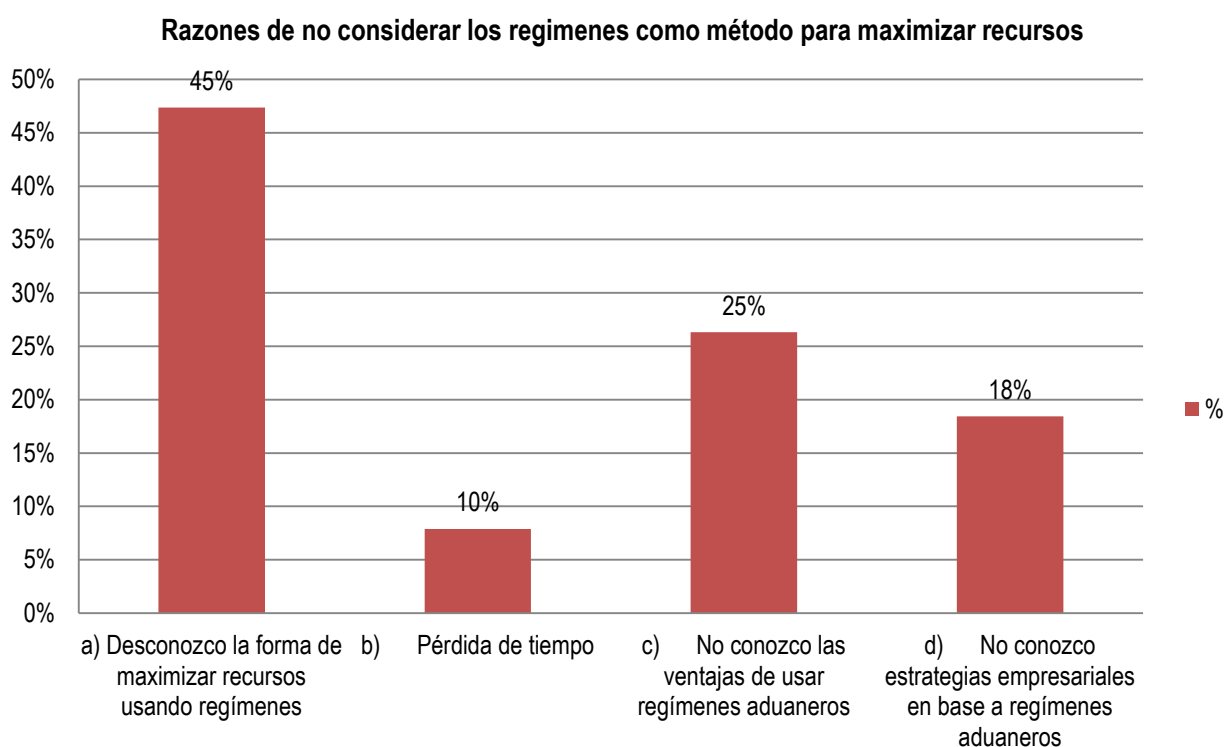
Análisis: de 40 empresas encuestadas 23 indicaron que los regímenes aduaneros pueden ayudar a maximizar recursos, estas representan el 57% de la muestra, se considera que las empresas vislumbran oportunidades de negocio en los regímenes aduaneros al considerar que poseen beneficios, el restante 43% no consideran que los regímenes aduaneros ayuden a maximizar recursos.

Interpretación: el comercio y la industria en el país utiliza en gran medida los regímenes aduaneros para operar y mantener su giro o misión como negocio, sin embargo muchas de estas empresas no consideran que los regímenes aduaneros ayuden a maximizar recursos; las entidades consideran que los regímenes aduaneros instituyen una pauta para crear relaciones comerciales con sociedades extranjeras y por tal consideran que esto puede maximizar los recursos propios.

10- Si su respuesta anterior fue negativa indique cuál de las siguientes razones son las causantes.

Objetivo: conocer las razones por las cuales los usuarios no consideran la utilización de los regímenes aduaneros como un método para maximizar los recursos de las empresas.

Opciones	Frecuencias	%
a) Desconozco la forma de maximizar recursos usando regímenes	18	45%
b) Pérdida de tiempo	4	10%
c) No conozco las ventajas de usar regímenes aduaneros	10	25%
d) No conozco estrategias empresariales en base a regímenes aduaneros	7	18%
e) Otra: (Especifique)	0	0%
Total	40	



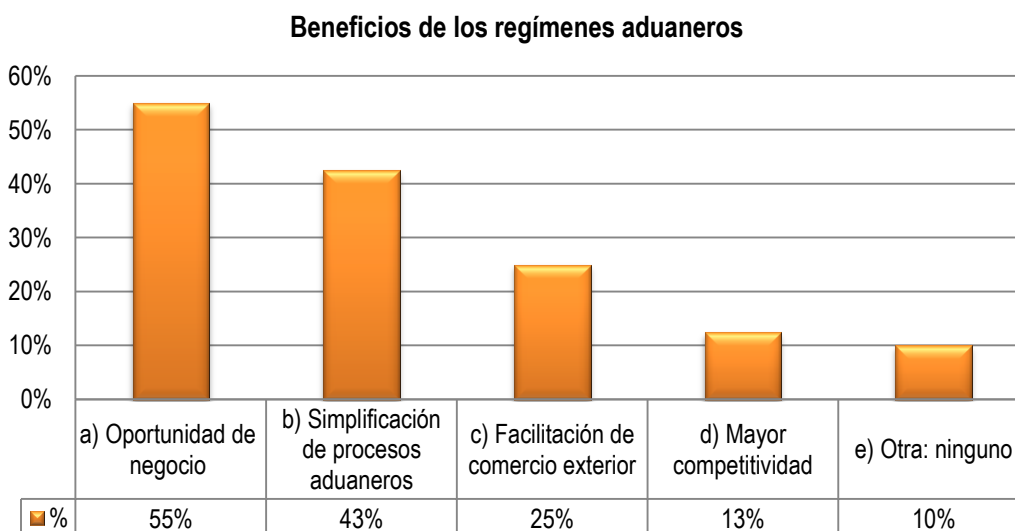
Análisis: mayoritariamente un 88% indican desconocimiento de estrategias empresariales, de las ventajas de usar regímenes o de la forma en cómo maximizar recursos usándolos; resalta el hecho que un 26% de las empresas no conocen las ventajas que podrían tener los regímenes aduaneros.

Interpretación: esto indica que los medios de comunicación utilizados por la aduana para educar sobre regímenes aduaneros y orientar sobre oportunidades de negocio son deficientes o nulos, además se observa escasa disposición de las empresas por indagar o contratar servicios de asesoramiento sobre los beneficios de los regímenes aduaneros.

11- ¿Qué beneficios identifica usted siendo usuario de regímenes aduaneros?

Objetivo: identificar si los usuarios de regímenes aduaneros identifican beneficios para la utilización de los mismos.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Oportunidad de negocio	22	55%
b) Simplificación de procesos aduaneros	17	43%
c) Facilitación de comercio exterior	10	25%
d) Mayor competitividad	5	13%
e) Otra: ninguno	4	10%
Total		



Análisis: las compañías comerciales e industriales consideran que la generación de oportunidades de negocio y la simplificación de procesos son los mayores beneficios de los regímenes aduaneros, entre 43 y 55 por ciento considera esto como cierto; el restante de los encuestados considera que la facilitación del comercio, en un 25%, es el mayor beneficio que otorgan. Resalta el hecho que 22 empresas consideran que crear una “oportunidad de negocio” es el valor agregado más valioso que pueden tener los regímenes aduaneros.

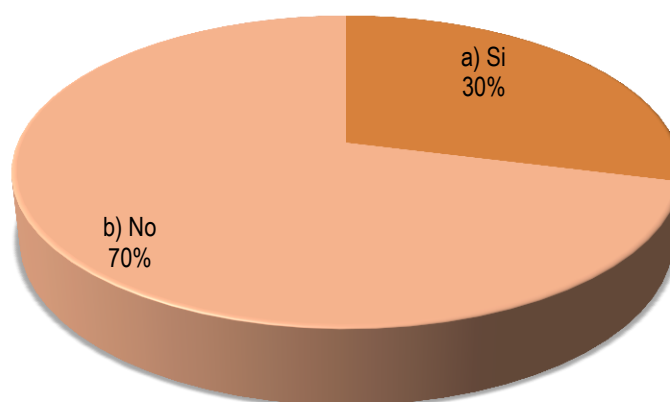
Interpretación: por ser los regímenes aduaneros los enlaces entre un ofertante y un consumidor se considera que las oportunidades de negocio son los mayores beneficios segregados; facilitar el comercio y simplificar procesos son características y atributos que el servicio aduanero desea cumplir siempre y a través de los regímenes se pueden otorgar muchas veces estos beneficios.

12- ¿Conoce de las leyes vigentes en El Salvador que regulan los diferentes incentivos fiscales que pueden gozar los usuarios de regímenes aduaneros?

Objetivo: definir el conocimiento sobre la normativa fiscal poseída por los usuarios de regímenes aduaneros.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Si	12	30%
b) No	28	70%
Total	40	100%

Conocimiento de leyes reguladoras de incentivos fiscales



Análisis: se determina que un 70% de las empresas desconocen las normativas donde se establecen y regulan los incentivos fiscales para ciertas actividades y rubros.

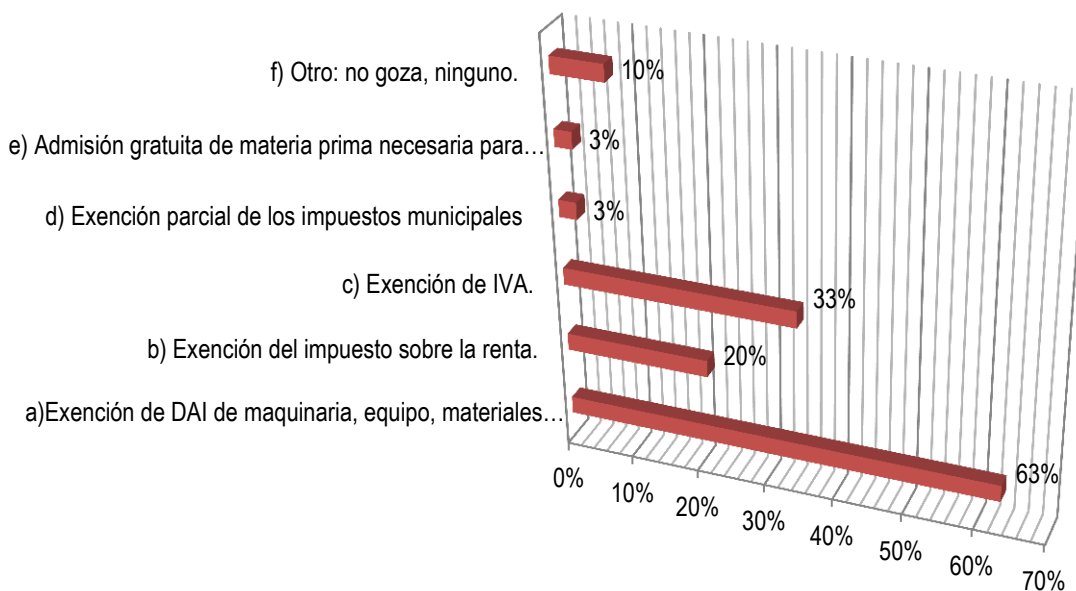
Interpretación: la difusión del conocimiento sobre incentivos fiscales es competencia del Ministerio de Economía y del Ministerio de Hacienda, las herramientas electrónicas y páginas web están a la disposición de todos para conocer sobre la normativa que regula los incentivos fiscales a regímenes aduaneros, como la ley de servicios internacionales, la ley del régimen especial de tiendas libres o la ley de zonas francas industriales y de comercialización; se considera que la falta de disposición de los usuarios por buscar sustentarse en la ley para aprovechar incentivos fiscales es la causa del desconocimiento.

13- ¿De cuál de los siguientes incentivos fiscales ha sido o es beneficiario?

Objetivo: determinar si las empresas son beneficiarios de los distintos incentivos fiscales.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Exención de DAI de maquinaria, equipo, materiales e insumos.	25	63%
b) Exención del impuesto sobre la renta.	8	20%
c) Exención de IVA.	13	33%
d) Exención parcial de los impuestos municipales	1	3%
e) Admisión gratuita de materia prima necesaria para la actividad de exportación.	1	3%
f) Otro: no goza, ninguno.	4	10%
Total		

Incentivos fiscales mas aprovechados por usuarios de regimenes aduaneros



Análisis: entre 20 y 63 por ciento de las empresas encuestadas reciben los incentivos fiscales del Estado como lo son el DAI, impuesto sobre la renta e IVA. El restante de empresas no reciben incentivos y algunas solo reciben por importación de cierta materia prima necesaria o impuestos municipales.

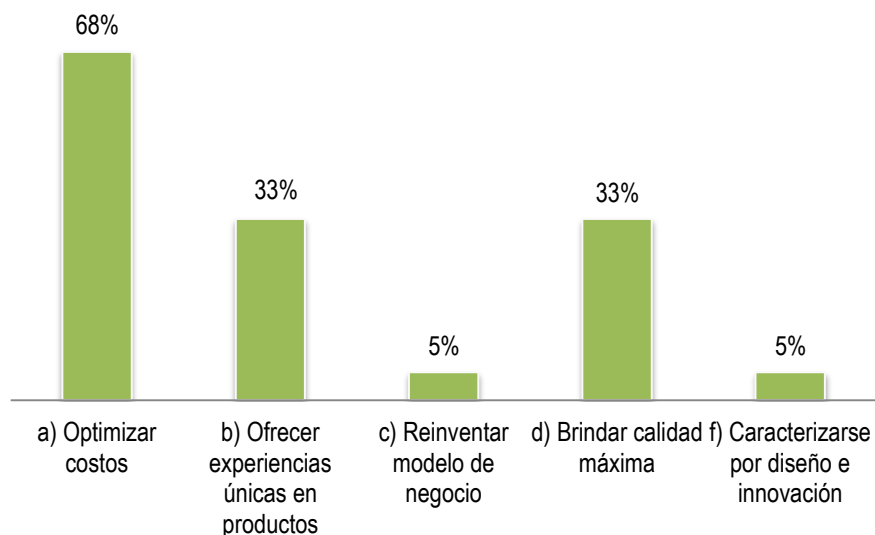
Interpretación: las operaciones de comercio exterior y la utilización de regímenes aduaneros son muchas veces las bases de la operatividad de diversas empresas comerciales e industriales y por tal motivo son las que el Estado incentiva mayormente; para ahorrar costos las empresas hacen lo necesario para gozar de dichos privilegios.

14- ¿Cuál de las siguientes estrategias comerciales emplea o podría emplear en su empresa?

Objetivo: identificar que estrategias comerciales son empleadas o podrían emplear las empresas en la utilización de regímenes aduaneros.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Optimizar costos	27	68%
b) Ofrecer experiencias únicas en productos	13	33%
c) Reinventar modelo de negocio	2	5%
d) Brindar calidad máxima	13	33%
e) Especializarse en un único mercado	0	0%
f) Caracterizarse por diseño e innovación	2	5%
Total		

Estrategias comerciales empleadas o por emplear



Análisis: las empresas se deciden en un 68% en reducir costos como estrategia principal y un 33% de los encuestados indican que ofrecer experiencias únicas y brindar calidad máxima con sus productos son las estrategias más necesarias, empleadas o por emplear.

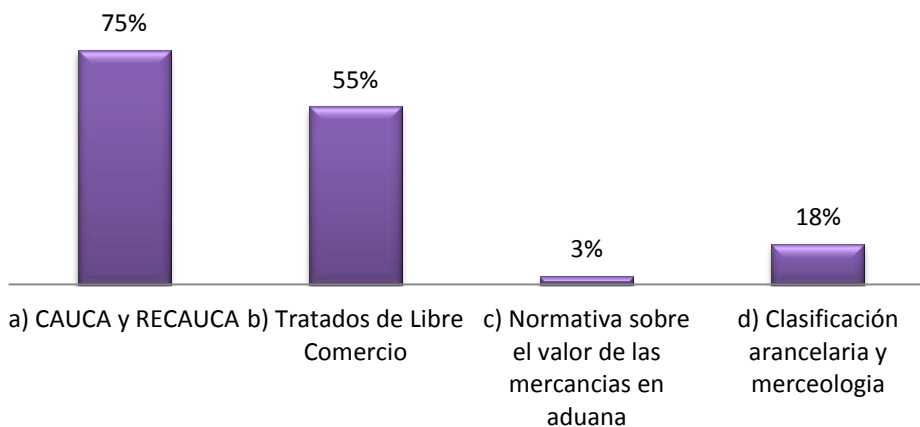
Interpretación: de forma esencial la industria y el comercio siempre indagan sobre las mejores prácticas o estrategias que les permitan disminuir o dejar de incurrir en costos innecesarios, tal como lo demuestra el grafico optimizar costos es la opción más seleccionada y esto debido a que las empresas siempre desean mayores utilidades y mejores márgenes de ganancia en sus actividades.

15- ¿Cuáles de las siguientes normativas utiliza para la realización de operaciones?

Objetivo: Identificar las normativas que son del conocimiento y uso de los usuarios de los regímenes aduaneros para sus operaciones.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) CAUCA y RECAUCA	30	75%
b) Tratados de Libre Comercio	22	55%
c) Normativa sobre el valor de las mercancías en aduana	1	3%
d) Clasificación arancelaria y merceología	7	18%
e) Otra: (Especifique)	0	0%
Total		

Normativas aduaneras más utilizadas en operaciones



Análisis: el CAUCA, RECAUCA y los tratados de libre comercio son las normativas y legislaciones aduaneras más utilizadas por las empresas comerciales e industriales, entre un 55 y 75 por ciento de los encuestados lo consideran así, esto para la operativización de sus actividades.

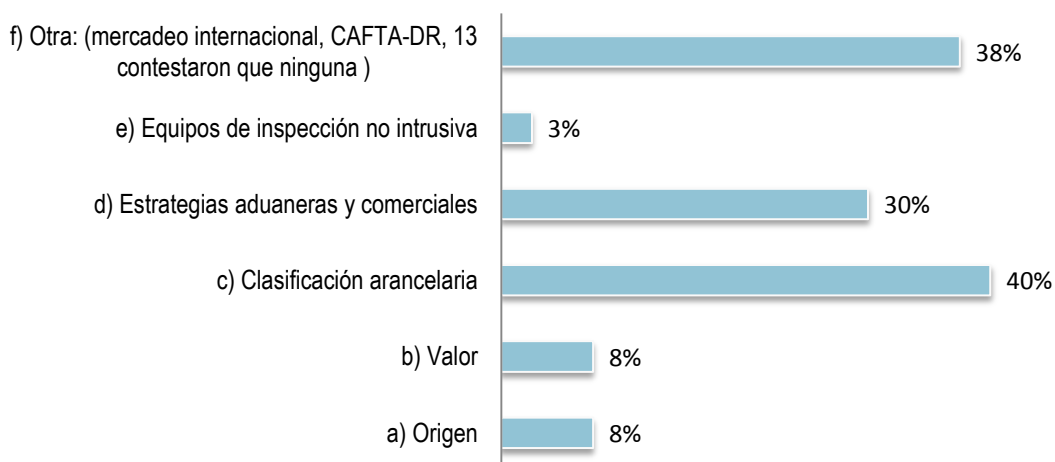
Interpretación: el Código Aduanero Uniforme Centroamericano, su reglamento y los tratados de libre comercio fundamentan el comercio exterior de gran manera, en estos se encuentra regulados aspectos técnicos y legales; por ejemplo para adherirse a un convenio bilateral como CAFTA-DR las entidades deben apegarse a los requisitos citados en dicho TLC, todas las operaciones de comercio exterior derivadas de CAUCA y RECAUCA son aplicables al comercio e industria, de ahí la razón por la cual son más utilizadas y conocidas dichas normativas.

16- ¿En cuáles de las siguientes temáticas detalladas se ha capacitado en el último año?

Objetivo: Conocer si existe el interés de obtener conocimientos por parte de los usuarios de regímenes aduaneros al respecto de las temáticas señaladas.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Origen	3	8%
b) Valor	3	8%
c) Clasificación arancelaria	16	40%
d) Estrategias aduaneras y comerciales	12	30%
e) Equipos de inspección no intrusiva	1	3%
f) Otra: (mercadeo internacional, CAFTA-DR, 13 contestaron que ninguna)	15	38%
Total		

Interés por capacitarse en normativas y/o procesos aduaneros



Análisis: entre 30 y 40 por ciento es lo que representa la capacitación en temas sobre estrategias aduaneras, comerciales y clasificación arancelaria recibidas por usuarios de regímenes aduaneros. El restante 38% no reciben capacitación en ningún tema.

Interpretación: se puede observar que la clasificación arancelaria es uno de los temas más importantes en los procesos aduaneros, esto ya que una mala clasificación arancelaria dentro de una declaración de mercancías significa caer en una infracción legal, por tal razón las empresas ponen mayor cuidado en este aspecto, además de esto las estrategias comerciales y aduaneras son esenciales para la operatividad de una entidad tal es que sin una estrategia definida muchas empresas se extinguen, por tal el conocimiento en comercio y aduanas como directrices para el rumbo de negocios y creación de oportunidades de negocio se vuelve esencial.

17- De las siguientes estrategias aduaneras, cuál considera usted que podría tener mayores beneficios.

Objetivo: identificar el conocimiento sobre estrategias para obtener mayor beneficios por parte de los usuarios de regímenes aduaneros.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Competir con productos de alta calidad importados	31	78%
b) Implementar cadena logística sólida y confiable	11	28%
c) Enfocarse en nuevas relaciones comerciales	15	38%
d) Convertirse en Operador Económico Autorizado	2	5%
e) Otra: (Especifique)	0	0%
Total		

Estrategias aduaneras mas beneficiosas



Análisis: entre el 38 y 78 por ciento de los encuestados considera que competir con productos de alta calidad importados e implementar una cadena logística sólida y confiable ofrecen mayor beneficio y utilidades en las empresas.

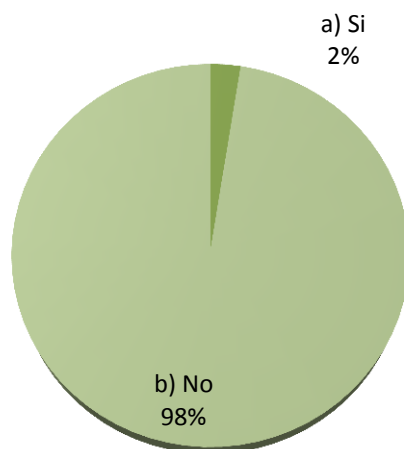
Interpretación: los comercios e industrias visto de una forma macro desean y trabajan constantemente por la calidad de los productos ofertados y se puede ver en la gráfica que la calidad es lo que las empresas consideran más importante como estrategia comercial para mantener y ganar nuevo mercado, esto es así porque los clientes satisfechos apelan a la calidad de un producto para seguir consumiéndolo.

18- ¿Conoce sobre la existencia de un documento que contenga información sobre estrategias para el aprovechamiento de oportunidades de negocio que surgen a partir de las operaciones entre usuarios de regímenes aduaneros e incentivos fiscales?

Objetivo: Identificar si se conocen sobre la existencia de documentos que orienten a los usuarios de regímenes aduaneros sobre el aprovechamiento de oportunidades de negocio.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Si	1	2%
b) No	39	98%
Total	40	100%

Existencia de documentos sobre estrategias para aprovechamiento de oportunidades de negocio



Análisis: el 98% de los encuestados desconocen un documento que describa estrategias para el aprovechamiento de oportunidades de negocio derivadas de las operaciones entre usuarios de regímenes aduaneros e incentivos fiscales.

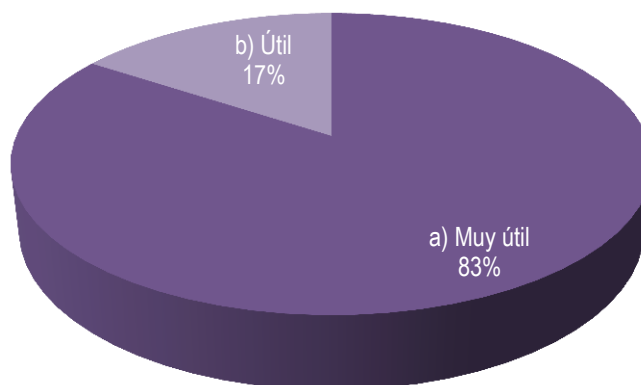
Interpretación: los mecanismos para plantear estrategias específicas sobre operaciones muchas veces no se aplican como una plantilla exacta para todas las empresas porque cada unidad monetaria es un mundo diferente y siguen rumbos diferentes, por tal razón se consideran que no existe un documento como tal aunque si se pueden plantear estrategias en razón de normativas fiscales y aduaneras como es el caso del presenta trabajo.

19- ¿Qué grado de importancia le asignaría a la elaboración de un documento que contenga diferentes opciones de negocios para los usuarios de regímenes aduaneros e incentivos fiscales?

Objetivo: conocer el grado de utilidad en que los usuarios de regímenes aduaneros clasificarían a un documento que dé a conocer operaciones entre ellos.

Opciones	Frecuencias (alternativas)	%
a) Muy útil	33	83%
b) Útil	7	18%
c) Poco útil	0	0%
d) Nada útil	0	0%
Total	40	100%

Grado de importancia de un documento que contenga opciones de negocios



Análisis: el 83 por ciento de las empresas encuestadas consideran que un documento con opciones de negocios es muy útil, el restante 17% lo consideran como útil.

Interpretación: poseer una cartera o diversa gama de oportunidades de negocio que podrían existir entre usuarios de regímenes aduaneros e incentivos fiscales crearía un mayor clima de inversión y las empresas podrían decidir con razones fundamentadas un área comercial para invertir.

2.7. Diagnóstico.

Del análisis e interpretación practicados a los datos e información recabada, se procedió a organizar conjunta o separadamente según fue procedente, las conclusiones obtenidas para cada uno de los aspectos o tópicos investigados, ello permitirá obtener mayor claridad sobre la situación actual del desconocimiento de propuestas estratégicas, para el aprovechamiento de las oportunidades de negocio que surgen de las operaciones entre regímenes aduaneros y operaciones con terceros haciendo uso de los incentivos fiscales aplicables, incidiendo en la maximización de recursos con las que podrían contar los usuarios de regímenes aduaneros, como lo son los exportadores e importadores de empresas comerciales e industriales localizadas en el municipio de San Salvador.

Ese agrupamiento coherente constituyó la base e insumo fundamental para elaborar el diagnóstico, mismo en que se pudo apreciar de manera más precisa los orígenes y efectos del desconocimiento de propuestas estratégicas antes mencionadas y a los usuarios que involucra, permitió vislumbrar elementos esenciales y acciones precisas que ameritaron incorporarse en la propuesta de solución de la relacionada problemática.

Desarrollo:

Los operadores económicos con mayor participación pertenecen al sector comercial, representan el 57% y utilizan los regímenes aduaneros de importación y exportación mayoritariamente, al realizar los análisis de los datos se destaca que los regímenes aduaneros menos conocidos o utilizados son el de zonas francas y depósitos para perfeccionamiento activo, cayendo entre un 5 y 3 por ciento respectivamente, de los regímenes más conocidos y utilizados por los usuarios se encuentran los temporales en donde las empresas buscan aplazar los pagos de los impuestos de importación esto con el fin de ahorrar costos.

La industria y comercio no realizan comparaciones entre uno u otro régimen aduanero respecto de tener mayor ingresos o menores gastos, los resultados de la investigación de campo arrojan un 70% del total encuestado; la no realización de dichos estudios tiene diferentes raíces algunas de ellas es que los usuarios consideran que no hay personal idóneo con conocimientos específicos aduaneros y el costo de la investigación no se puede cubrir, además de esto las compañías consideran en buena medida que utilizar regímenes aduaneros no proporciona ningún beneficio para maximizar recursos, este aspecto puede determinar si se llevan a cabo comparaciones o no dentro de las empresas. En la mayoría de los casos las razones causantes de que las compañías consideren que no hay forma de maximizar recursos usando regímenes aduaneros son el desconocimiento de ventajas de cada régimen y las estrategias comerciales o aduaneras para llevar a cabo un proceso de maximización de recursos.

Los beneficios que los usuarios consideran mayormente favorables al utilizar regímenes aduaneros son *las oportunidades de negocio* a través de la creación de nuevos lazos comerciales y *la facilitación del comercio exterior* ya que si no existiesen regímenes aduaneros no se podría vincular empresas locales y extranjeras.

Los operadores económicos desconocen las leyes que regulan los diferentes incentivos fiscales al hacer uso de regímenes aduaneros y a pesar de esta deficiencia muchas de las empresas ya han sido beneficiadas con la exención de pagos de impuestos a la importación, impuesto sobre la renta e IVA; se observa que muy pocas reciben exención de impuestos municipales y admisión gratuita para la actividad exportadora, esto indica que la ley de servicios internacionales y la ley de zonas francas son las menos indagadas, al consultar si se conocen las leyes y normativas que regulan los incentivos fiscales para las empresas en El Salvador el 70% aseveró desconocerlas.

Los usuarios determinan que las estrategias comerciales que mejor podrían emplear en el curso de vida de su propia empresa son la optimización de costos, mejorar la calidad y ofrecer productos únicos y de alta gama; respecto de las estrategias aduaneras que podrían otorgar más beneficio a las empresas son implementar una cadena logística y de distribución sólida y crear nuevas relaciones comerciales, se determina que la oferta de calidad es el aspecto más determinante para una empresa a la hora de vender sus bienes o servicios.

De acuerdo a los puntos tratados anteriormente se tiene como factor común que las compañías desconocen en general las ventajas y beneficios de los regímenes aduaneros, los incentivos fiscales, y las relaciones comerciales que podrían crearse haciendo uso de las leyes locales, todo lo anterior por la falta de oferta de servicios del agente aduanero o del apoderado especial u otro auxiliar de la función pública aduanera y por la indiferencia de los mismos usuarios.

En cuanto a la base para llevar a cabo las operaciones de las empresas se encuentra primordialmente el CAUCA y el RECAUCA, otorgando un 75% de la base teórica para operativizar el negocio, además de aspectos técnicos como la clasificación en el sistema arancelario y la merceología seguido de los tratados de libre comercio, esto puede derivar en que las empresas desean evitar el pago de multas por mala clasificación y el aprovechamiento de aranceles preferenciales por origen de las mercancías.

La gran mayoría de empresas no conocen sobre estrategias para el aprovechamiento de oportunidades de negocio y por ende documentos que contengan dicha información, esto por la poca difusión de las opciones de negocio existentes en el mercado local e internacional, mas sin embargo las compañías consideran un alto grado de importancia el poder conocer diferentes redes de negocio con empresas tanto nacionales como extranjeras dentro de un documento que contenga dicha información.

Capítulo III: Desarrollo de casos prácticos

En el presente capítulo se desarrolla una serie de casos prácticos los cuales pretenden representar la propuesta del equipo de investigación a lo relativo al mejor aprovechamiento de las oportunidades de negocio que surgen de las operaciones que se realizan entre usuarios de regímenes aduaneros y beneficiarios de incentivos fiscales.

En la propuesta se muestran algunas de las diferentes operaciones y oportunidades de negocio que podrían existir entre usuarios de regímenes aduaneros, con el objetivo de dar opciones para mejorar la operatividad, eficiencia, y en cierta medida el resultado de las empresas que hacen uso de los regímenes aduaneros e incentivos fiscales aplicables.

DINÁMICA:

Se muestran algunas de las diferentes operaciones comerciales y su apropiado tratamiento legal con el propósito de que puedan emplearse para mejorar la operatividad, eficiencia, y en cierta medida el resultado de las empresas que hacen uso de los regímenes aduaneros e incentivos fiscales aplicables. Los casos prácticos presentados en el capítulo tienen el objetivo de ilustrar opciones con las cuales podrían contar las empresas para eficientizar sus operaciones, mejorar resultados, aprovechar costos de oportunidad y con la posibilidad de crear nuevas relaciones de negocio tanto locales como internacionales. Para finalizar cada caso se plantea un esquema simbolizando la importancia de la relación comercial y aduanera ejemplificada y la estrategia seleccionada como opción viable.

PUNTO DE PARTIDA:

El punto de partida para el desarrollo es la problemática del anteproyecto elaborado con anterioridad, en la que se busca plantear estrategias con las cuales se logre el aprovechamiento de las oportunidades de negocios que surgen de las operaciones que realizan los usuarios de regímenes aduaneros y beneficiarios de incentivos fiscales para así lograr la maximización de sus recursos.

SUPUESTOS GENERALES DE CASOS PRÁCTICOS:

En cada caso se van estableciendo la o las relaciones entre usuarios de regímenes aduaneros que se desarrollan y luego se definen los objetivos estratégicos que desean alcanzar las entidades o empresas expuestas. En el desarrollo de la propuesta, se parte del supuesto fundamental que el equipo de investigación constituye una firma o entidad que presta servicios de asesorías y consultoría empresarial, sobre áreas especializadas, entre ellas las de índole comercial aduanera y legal. Los casos planteados son de varias

empresas que hacen uso de los distintos regímenes aduaneros, y a la vez pueden ser beneficiarios de incentivos fiscales aplicables según sus operaciones.

3.1. CASO I: estrategia de renovación de propiedad, planta y equipo

Relación: zona franca a empresa industrial

Objetivos estratégicos: optimizar costos; desarrollar nuevas relaciones comerciales.

El 29 de abril del año 2013 la empresa nacional industrial “Los Textiles S.A. C.V.” solicita asesoramiento en la renovación de su propiedad planta y equipo en materia textil, desean comprar una maquina bordadora multicabezas, por lo cual quieren conocer diferentes opciones de compra de maquinaria y equipo necesario, han identificado zona franca que vende su maquinaria al haber cumplido 2 años de internación, pero de igual manera han sondeado a nivel internacional la existencia de este tipo de máquinas usadas, por lo cual desean conocer la diferenciación de precios respecto de una compra internacional de dicha maquinaria.

“Los textiles S.A. de C.V.” procede a cotizar costos por importación ya que se conoce que en México y en Estados Unidos se vende la misma maquinaria con un tiempo similar de uso, por lo cual se procede a solicitar cotización de la máquina en dichos países. A continuación el detalle:

Se elabora solicitud de cotización a la empresa mexicana denominada “Calidad en Textiles” con el objetivo de tener el precio de la maquinaria solicitada.

Los textiles, S.A. de C.V.

San Salvador, 30 de abril de 2013

Solicitud de cotización

Sr. JAVIER CARMONA

Depto. de ventas

Calidad en Textiles, S.A.

Presente.

La entidad los textiles, S.A. de C.V., atentamente le invita a presentar cotización de la siguiente maquinaria:

cantidad	Descripción
1	Maquina bordadora multicabezas con un uso igual o mayor a 2 años y menor a 3 años.
	Precio de contado

Agradeceré enviar la solicitud de cotización al siguiente correo electrónico:

Alfredoluna@lostextiles.com.sv

Atentamente:

Alfredo Luna

Luego de enviar la solicitud, se recibe cotización por parte del posible proveedor de la maquinaria a adquirir.

<i>Calidad en Textiles, S.A.</i>						
						COTIZACIÓN
						A-0001
Atendiendo su amable solicitud estamos enviando cotización de los productos requeridos, para nosotros es un placer poner nuestra compañía a su servicio.						
NIT	CLIENTE	CONTACTO	FECHA			
900.000.000-1	LOS TEXTILES S.A. DE C.V.	Alfredo Luna	01-may-2013			
TELÉFONO	DIRECCIÓN	E-MAIL	DESCUENTO	CIUDAD		
2280-4040	Calle los Cerezos 2,	alfredoluna@lostextiles.com.sv	0%	San Salvador		
						T. PAGO
						CONTADO
ITEM	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	23FR45	MAQUINA BORDADORA MULTICABEZAS	1	UND	\$18,000	\$18,000
						\$0
						\$0
Es importante informar que la maquinaria solicitada cuenta con 2 años y 6 meses de uso.					TOTAL	\$18,000
					SUBTOTAL	\$18,000
					VALOR TOTAL	\$ 18,000
ATENTAMENTE,						
JAVIER CARMONA						
TEL: 3207071032						
DPT DE VENTAS						

Se acuerda que los gastos por importación se correrán por cuenta de la empresa nacional, Los Textiles, S.A. de C.V. De igual forma se procede a enviar solicitud de cotización a la empresa ubicada en Estados Unidos, "AllTextile, Inc." con el objeto de saber el costo de la maquinaria.

Los textiles, S.A. de C.V.
 San Salvador, April 30, 2013
 Call for pricing
 Mr. Michael Walker
 Dept Sales
 Present.

The entity Los textiles, S.A. de CV, carefully invited to submit quotation the following machinery:

Amount	Description
1	Multihead embroidery machine whit use equal or greater than 2 years and less than 3 years. Spot Price

I would appreciate sending the quote request to the following email:

Alfredoluna@lostextiles.com.sv

Sincerely:

Alfredo Luna

El potencial proveedor envía cotización

		No quote 0015
To: Alfredo Luna. Los textiles, S.A. de C.V.		
Gladly quote to you the following machinery:		
Amount	Description	Price
1	Multihead embroidery machine	\$ 18,200.00
seller: AllTextile, Inc.		
		Payment: 30 daytopay.
comment: The machinery has 2 years and 3 months of use. carefully, Michael Walker Dept Sales.		

La cotización muestra un valor total de \$18,200 en la cual se obtiene una posible ventaja de pago a 30 días que se conceden como crédito a la empresa nacional y se da a conocer que la maquina cuenta con dos años y tres meses de uso. También en este caso los costos de importación correrán por la empresa nacional.

Además la empresa tiene como opción la compra de la maquinaria a un usuario de zona franca a un valor de \$18,400.00

Según los datos anteriores se procede a elaborar una comparativa de las tres opciones de compra.

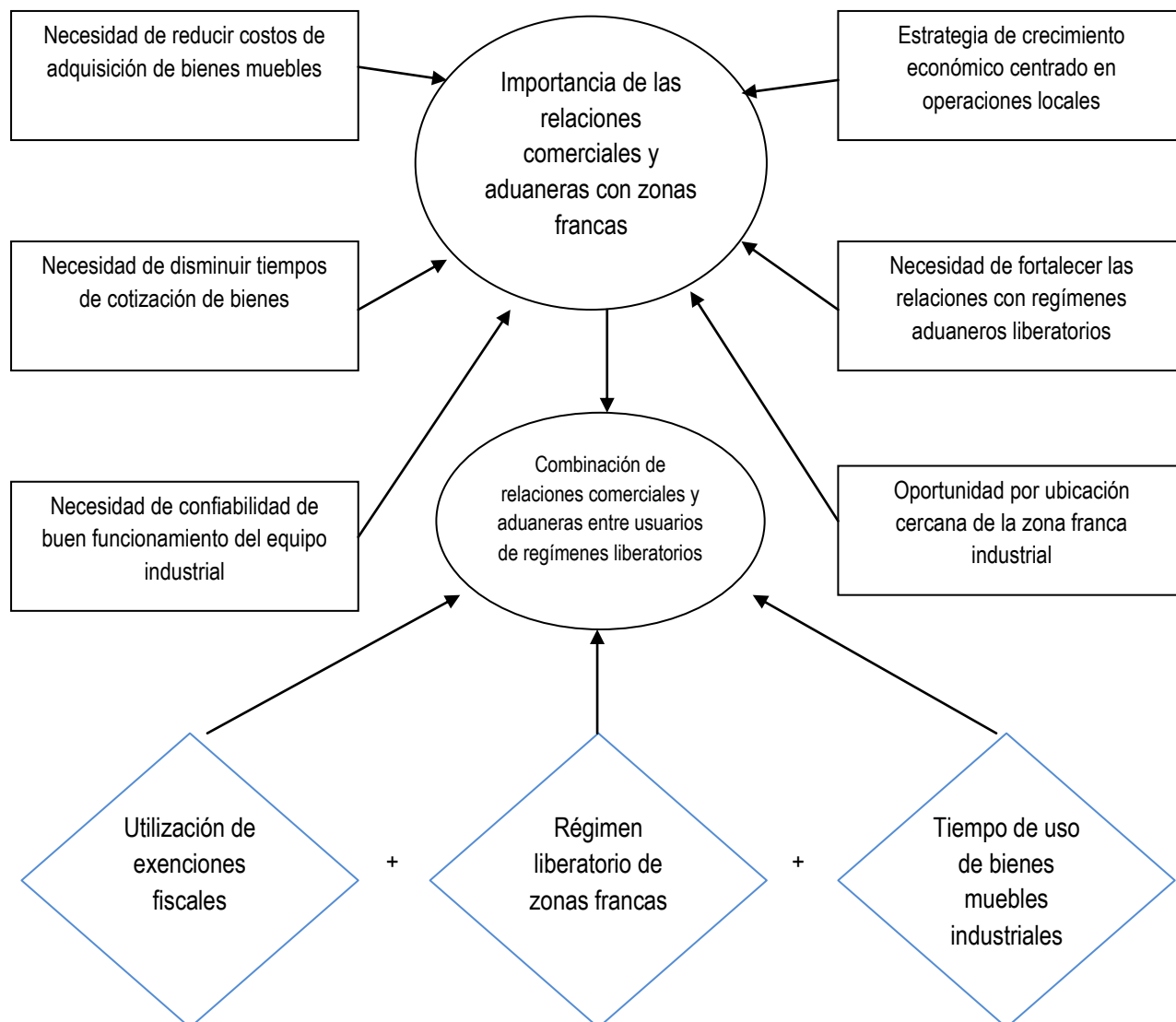
Datos	México	Estados Unidos	Zona Franca	Diferencia México - Zona Franca	Diferencia Estados Unidos - Zona Franca
Precio de maquina bordadora	\$ 18,000.00	\$ 18,200.00	\$ 18,400.00	\$ (400.00)	\$ (200.00)
DAI: 0% (partida 84.51)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flete:	\$ 400.00	\$ 600.00	\$ -	\$ 400.00	\$ 600.00
Seguro:	\$ 200.00	\$ 300.00	\$ -	\$ 200.00	\$ 300.00
IVA:	\$ 2,418.00	\$ 2,483.00	\$ -	\$ 2,418.00	\$ 2,483.00
Transporte local:	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ -	\$ -
IVA por transporte local	\$ 13.00	\$ 13.00	\$ 13.00	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 21,131.00	\$ 21,696.00	\$ 18,513.00	\$ 2,618.00	\$ 3,183.00

Al cotejar las opciones que se tienen para la compra de la maquinaria se establece que la mejor opción es la compra a Zona Franca ya que se cuenta con la exención de pago de cualquier tipo de gravamen, según lo expresa el artículo 20 de la Ley de Zonas Francas Industriales y Comercialización.

“Art. 20.- La maquinaria o equipo que tenga más de dos años de haberse introducido con franquicia o con liberación de gravámenes por los beneficiarios de la ley, podrá ser transferida sin el pago de los gravámenes correspondientes”

Figura N° 4: relación aduanera y comercial con zonas francas:

Una respuesta estratégica para la renovación de propiedad, planta y equipo



Recomendación de la firma: la firma asesora y consultora recomienda optar por la opción de compra al usuario de zona franca, debido al incentivo fiscal del no pago de los gravámenes correspondientes al comprar una maquinaria con dos años de uso por la zona franca, según lo establece la ley de las mismas. A la vez se ahorra el costo por importación reflejado en los totales por opción de compra en el cuadro anterior. También es necesario mencionar que la maquinaria cuenta con menos tiempo de uso y por lo tanto esta tiene mayor vida útil para seguir siendo utilizada.

Conclusión de la firma: las empresas nacionales deben apreciar más las oportunidades de negocio que las leyes otorgan para compras o ventas locales a través de regímenes aduaneros, esto puede derivar en beneficiarse de incentivos fiscales. Las entidades deben tomar en cuenta los beneficios como el ahorro de costos como en importación y las ventajas de analizar la utilización de la maquinaria, en este caso por la característica de las mismas ya que son usadas e influye al análisis de cual es mejor por su tiempo de uso y por consiguiente mayor vida útil de la misma.

3.2. CASO II: estrategia de tecnología de información

Relación: Empresa privada a parque de servicios

Objetivos: reinventar modelo de negocios; especializarse en un único mercado.

El 25 de Septiembre “DataCOM, S.A. de C.V.” es solicitada por la empresa internacional “Global Services Inc.”, ubicada en Los Angeles, para la prestación de servicios y la entrega de productos de tecnologías de información. DataCOM, S.A. de C.V., desea desarrollar un proyecto para la prestación de dicho servicio de forma local, la empresa ha solicitado asesoría y consultoría de una estrategia para llevar a cabo dicho proyecto. Para embarcarse en este proyecto, DataCOM, S.A. de C.V. desea conocer qué es más conveniente si seguir como una empresa local tradicional o ingresar a un parque de servicios para prestar servicios como usuario directo.

Desarrollo

Existe un proceso que se puede llevar a cabo para la prestación del servicio de forma local a una empresa extranjera residente en el exterior, la Ley de Servicios Internacionales o LSI otorga la figura de “usuario directo” para que DataCOM, S.A. de C.V. pueda operar localmente; cabe resaltar que dicha ley concede beneficios y exenciones fiscales.

Si acepta el contrato con *GlobalServices, Inc.* podrá optar por ingresar a un parque de servicios y acogerse a las disposiciones de la Ley de Servicios Internacionales para disponer de incentivos fiscales.

- I. La firma procede a presentar los beneficios y desventajas a DataCOM, S.A. de C.V. derivados de la LSI

Opción 1: acogerse a la Ley de Servicios Internacionales (LSI)

Ventajas por convertirse en usuario directo de parques de servicios:

Concepto	Beneficio	Base legal
Exención de pago de impuesto sobre la renta , por los ingresos que vengan de la actividad incentivada, en el caso de DataCOM, S.A. de C.V. “tecnologías de información”, mientras duren las operaciones como usuario	No pago de hasta un 30% de tasa impositiva por el periodo de duración de operaciones de DataCOM, S.A. de C.V. dentro del parque de servicios.	Art. 42 LISR Y Art. 21 b) LSI

directo de parque de servicios.		
Exención de pago de impuestos municipales sobre los activos de DataCOM, S.A. de C.V.	No pago de hasta un 10% de impuestos municipales sobre el activo de DataCOM, S.A. de C.V.	Art. 21 c) LSI
Internar libre de impuestos bienes necesarios para desarrollar la actividad incentivada.	Ahorro de derechos arancelarios de importación y otros gravámenes aplicados normalmente a los bienes.	Art. 21 a) LSI
Permitir el uso de régimen aduanero liberatorio para el ingreso y permanencia de bienes.	Todos los bienes introducidos no estarán sujetos a ningún impuesto o caución mientras permanezcan en el parque de servicios. No pago de DAI e IVA.	Art. 26 LSI

Inconvenientes por convertirse en usuario directo de parque de servicios:

Concepto	Inconveniente	Base legal
Deberá de pedir autorización de ingreso de mercancías	La delegación de aduanas destacada en el parque de servicios, tendrá que autorizar ingreso de mercancías al parque de servicios para DataCOM, S.A. de C.V.	Art. 31 LSI
Descarga de mercancías en el parque de servicios	La autoridad aduanera deberá romper marchamo y verificar toda la descarga del medio de transporte, luego DataCOM, S.A. de C.V. emitirá "documento de recepción" (documento donde compruebe la entrega de la mercancía por parte de la autoridad aduanera) y tendrá que cargarlas en el sistema de control de inventario.	Art. 32 LSI
Autorización previa para interactuar con otros usuarios de regímenes aduaneros	DataCOM puede enviar sus productos a un régimen de Zona franca, depósito para perfeccionamiento activo o a un depósito aduanero pero deberá	Art. 34 inciso segundo LSI

	solicitar autorización previa de la autoridad aduanera. La entidad tendría que incurrir en mayor tiempo para la salida de la mercancía debido a la autorización que tendría que solicitar.	
Salida de mercancías	Se hará al amparo de un "documento de salida del almacén" emitido por DataCOM, S.A. de C.V., dicho documento se registrará en el sistema informático del servicio de aduanas. Además de la declaración de mercancías necesaria.	Art. 40 LSI
Informar de planes y proyectos	DataCOM, S.A. de C.V. deberá informar al administrador o dueño del parque de servicios y al MINEC sobre sus proyectos, planes y modificación de operaciones realizadas.	Art. 46 a) LSI
Contratar firma de auditoría independiente	La firma enviara semestralmente a la DGII dictamen sobre cumplimiento de las obligaciones contenidas en la LSI y sobre ventas efectuadas por DataCOM, S.A. de C.V., la firma informara directamente al MINEC y DGII. Este dictamen para una empresa no usuaria de parque de servicio lo debe de presentar anualmente.	Art. 47 f) LSI

Resumen

El proceso de convertirse en usuario directo de parques de servicios tiene una duración de entre 3 a 6 meses esto debido a los requisitos exigidos por la Dirección General de Aduanas y por el Ministerio de Economía. El MINEC es el ente que accede a dar resolución positiva de la creación de usuario directo de un parque de servicios, y la DGA impone las disposiciones de seguridad y logística para el nuevo usuario del parque de servicios.

- II. La firma procede a presentar los posibles beneficios y desventajas de quedarse trabajando de forma local

Opción 2: seguir operando normalmente con el mercado nacional

Ventajas de seguir trabajando de forma local sin ingresar al parque de servicios

Concepto	Ventaja	Proyección
Gastos de apoderado especial aduanero o abogado	Ahorro de honorarios de abogado o apoderado especial aduanero por el seguimiento del proceso de registro como usuario directo para DataCOM, S.A. de C.V.	Ahorro aproximado de \$5,000.00
Proceso de inscripción	Evitar todos los papeleos y contratiempos de registro con el Ministerio de Economía y la Dirección General de Aduanas.	Ahorro aproximado de \$2,000.00
Cambios en infraestructura y localización	Evitar la delimitación de operación y cambio de dirección por ingresar al parque de servicios.	Ahorro aproximado de \$4,000.00
Contrato con administrador de parque de servicios	DataCOM, S.A. de C.V. podría evitar el pago de un arrendamiento con el administrador del parque de servicios para comenzar las nuevas operaciones.	Ahorro aproximado de \$4,500.00 mensuales

Desventajas de seguir trabajando de forma local sin ingresar al parque de servicios

Concepto	Desventajas	Proyección
Pagar impuesto sobre la renta	Acogerse a la ley de impuesto sobre la renta en todas sus disposiciones administrativas y obligaciones sustantivas.	Impuesto aproximado a \$4254.75 sobre una utilidad después de reserva de \$17,019.00
Pagar impuestos municipales	Cancelar impuestos municipales sobre activos de la empresa DataCOM, S.A. de C.V.	Impuesto aproximado a \$2,000.00 sobre el total de activos de la entidad.
Pagar DAI e IVA	Seguir comprando localmente e	Impuesto aproximado a \$6,000.00

	importando mobiliario y equipo, accesorios, máquinas y equipo de informática con la obligación del pago de derechos arancelarios de importación e impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.	sobre compras locales e importaciones de \$46,155.00
Relaciones comerciales	Pérdida de oportunidades de negocio con empresas extranjeras que buscan soluciones informáticas y software de usuarios directos de parques de servicios.	Menores ingresos debido a no tener relaciones con empresas extranjeras que buscan este servicio. Ingresos dejados de percibir: \$17,000.00
Infraestructura	Por las exigencias de la DGA en seguridad con cámaras de circuito cerrado y demás infraestructura necesaria para operar dentro del parque de servicios, DataCOM, S.A. de C.V. podría ser susceptible de daños, robos o pérdidas si no contempla estas medidas de seguridad. Exceptuando la depreciación y el pago de seguro por las mismas que se consideran como gastos.	Inversión cercana a \$3,000.00

Aunque la aplicación de medidas de seguridad e infraestructura represente un gasto a primera vista, es necesario recordar que es una inversión que mejoraría sustancialmente la operatividad de DataCOM, S.A. de C.V. y la de su personal.

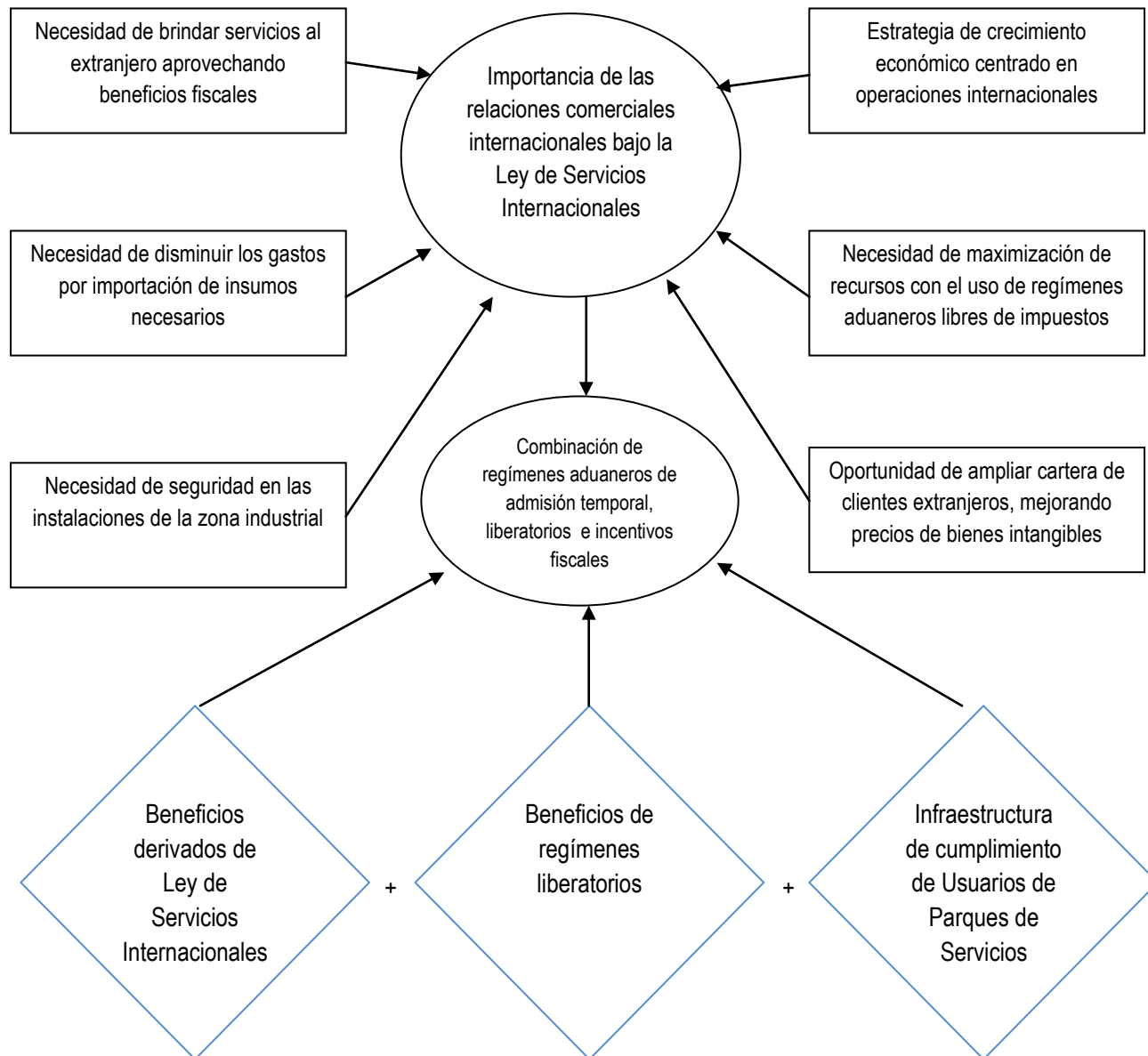
Se procede a plantear las diferencias más representativas entre cuentas de balance y resultado, respecto de permanecer operando localmente sin modificaciones o ingresar al parque de servicios.

Cuentas de balance	Operar localmente	Operar en parque de servicios	Diferenciación
Activos y pasivos			
Efectivo y equivalentes	\$10,000.00	\$10,000.00	\$0.00
Cuentas por cobrar	\$2,800.00	\$9,700.00	\$6,900.00
Inventario	\$1,000.00	\$3,000.00	\$2,000.00
Pagos anticipados	\$800.00	\$1,300.00	\$500.00
IVA Crédito fiscal	\$4,678.00	\$900.00	(\$3,778.00)
Pago a cuenta (1.5%)	\$449.75	\$0.00	(\$449.75)
Activos intangibles	\$4,700.00	\$4,700.00	\$0.00
Propiedad, planta y equipo	\$15,390.00	\$17,890.00	\$2,500.00
Arrendamiento por cobrar (2 años)	\$0.00	\$37,820.00	\$37,820.00
Proveedores y acreedores	\$2,845.00	\$5,789.00	\$2,944.00
Préstamos a largo plazo	\$1,200.00	\$1,200.00	\$0.00
IVA por pagar	\$675.40	\$0.00	(\$675.40)
Arrendamiento por pagar (3 años)	\$0.00	\$25,679.00	\$25,679.00
Provisión laboral	\$5,678.23	\$5,678.23	\$0.00
Retenciones	\$1,234.60	\$1,234.60	\$0.00
Intereses por pagar	\$147.60	\$847.47	\$699.87

Cuentas de Resultado	Operar localmente	Operar en parque de servicios	Diferenciación
Ventas	\$ 25,700.00	\$ 38,900.00	\$ 13,200.00
Menos: Costo de venta	\$ 5,500.00	\$ 8,324.00	\$ 2,824.00
utilidad bruta	\$ 20,200.00	\$ 30,576.00	\$ 10,376.00
Menos: Gastos de operación	\$ 2,400.00	\$ 3,998.00	\$ 1,598.00
Utilidad de operación	\$ 17,800.00	\$ 26,578.00	\$ 8,778.00
Más: Otros ingresos	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ -
Utilidad antes de reserva e impuestos	\$ 18,300.00	\$ 27,078.00	\$ 8,778.00
Menos: Reserva legal	\$ 1,281.00	\$ 1,895.46	\$ 614.46
utilidad antes de impuesto sobre la renta	\$ 17,019.00	\$ 25,182.54	\$ 8,163.54
impuesto sobre la renta 25%	\$ 4,254.75	\$ 0.00	\$ 4254.75
Utilidad neta	\$ 12,764.25	\$ 18,886.91	\$ 6,122.66

Figura N° 5: relación aduanera y comercial bajo la Ley de Servicios Internacionales como usuario directo:

Una respuesta estratégica para la incorporación a un parque de servicios



Recomendación de la firma de consultoría: DataCOM, S.A. de C.V., podrá identificar y aprovechar nuevas oportunidades de negocio con empresas nacionales ya que mientras permanezca dentro del parque de Servicios, dichas empresas podrán “exportar definitivamente” hacia DataCOM, S.A. de C.V., lo que se convertiría en un aliciente para aprovechar la tasa cero de IVA por exportaciones, deducción de créditos contra débitos fiscales o solicitud de devolución por remanente de créditos fiscales al Ministerio de Hacienda. Es un beneficio contenido en los artículos 75 y 76 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de servicios (LITBMPS).

Se recomienda a DataCOM, S.A. de C.V. realizar la inversión para ingresar al parque de servicios para acogerse a los incentivos fiscales derivados, además se recomienda a la empresa asesorarse sobre las disposiciones administrativas de carácter general emitidas por la Dirección General de Aduanas para evitar inconvenientes de inicio de operaciones, aprovechar la demanda del mercado internacional al cual se le pueden ofrecer productos y servicios de tecnología de información para poder crear un plan de negocios acorde a la demanda de dichos productos.

Conclusión de la firma de consultoría: la implicación de ingresar a un parque de servicios en El Salvador para DataCOM plantea un reto en mejoras de infraestructura y pago de arrendamientos para poder operar dentro del parque, mas sin embargo todas las exenciones y beneficios fiscales ofrecidos a la empresa para que pueda aprovechar oportunidades de negociaciones internacionales llamativas. Por otra parte la seguridad siempre es necesaria, por tal las medidas que solicita la aduana para que DataCOM opere son muy necesarias y se traducen en una inversión.

3.3. CASO III: Estrategia de precios

Relación: importación definitiva proveniente de depósito temporal

Objetivos estratégicos: disminuir costos de flete, embalaje, y distribución; crear nuevas relaciones comerciales.

El 10 de Octubre de 2013 la empresa comercial "Dolce El Salvador, S.A. de C.V." solicita servicios de asesoría y consultoría para la implementación de una estrategia de precios a un nuevo producto que será de importación, desea competir en el mercado nacional trayendo un producto destinado al uso personal, específicamente desodorante, la particularidad que resalta la compañía "Dolce El Salvador, S.A. de C.V." es que se trata de un producto vendido solamente en el extranjero y fuera de la región centroamericana.

Dolce El Salvador, S.A. de C.V. envía cartas de solicitud de cotización de precios por los desodorantes, a los proveedores ubicados en Dinamarca, Taiwán y Colombia.

Se envía solicitud a Denmark Fash int.

Dolce El Salvador, S.A. de C.V.
 San Salvador, October 17, 2013
 Call for pricing
 Denmark Fash int.
 Dept Sales
 Present.

The entity Dolce El Salvador, SA de CV, sincerely invites you to submit quotation for the following products:

Amount	Description
8000	Deodorant boxes highquality
	Spot Price

I would appreciate sending the quote request to the following email:

avidal@dolce.com.sv

Sincerely:

Lic. Arturo Vidal

Se envía solicitud a Taiwan Factory

Dolce El Salvador, S.A. de C.V.
San Salvador, October 17, 2013
Call for pricing
Taiwan Factory
Dept Sales
Present.

The entity Dolce El Salvador, SA de CV, sincerely invites you to submit quotation for the following products:

Amount	Description
8000	Deodorant boxes high quality
	Spot Price

I would appreciate sending the quote request to the following email:

avidal@dolce.com.sv

Sincerely:

Lic. Arturo Vidal

Se envía solicitud a Colombia Outlet

Dolce El Salvador, S.A. de C.V.
San Salvador, 17 de octubre de 2013
Depto. de ventas
Colombia Outlet
Presente.

La entidad los textiles, S.A. de C.V., atentamente le invita a presentar cotización de la siguiente maquinaria:

cantidad	Descripción
8000	Cajas de desodorante de alta calidad
	Precio de contado

Agradeceré enviar la solicitud de cotización al siguiente correo electrónico:

avidal@dolce.com.sv

Atentamente:

Lic. Arturo Vidal

Luego que se reciban los precios de las cotizaciones de los productos se procederá a determinar los costos a prorratear para determinar el precio unitario indicando un margen de ganancia que dependerá de la estrategia de precios que al final decida utilizar Dolce El Salvador, S.A. de C.V. Se recuerda que la firma consultora dará su propia recomendación en base a factores de la industria, la empresa y el mercado.

Dolce El Salvador, S.A. de C.V. recibe cotización de precios de sus proveedores en Dinamarca, Colombia y Taiwán.

Colombia

COTIZACION N° 756

PARA Lic. Arturo Vidal	CIUDAD Y FECHA Antiguo Cuscatlan, La Libertad, El Salvador
Bulevar Orden de Malta #4, Santa Elena,	SOLICITADA POR Dolce El Salvador
Antiguo Cuscatlan	VALIDA HASTA 14.12.2013

CON GUSTO COTIZAMOS A USTEDES LOS SIGUIENTES ARTICULOS

VENDEDOR "Colombia Outlet"	FORMA DE PAGO Transferencia bancaria	FECHA DE ENTREGA 60 días fecha factura
--------------------------------------	--	--

CANTIDAD	ARTICULOS	PRECIO UNITARIO	VALOR
8000	Desodorante unisex de alta calidad	\$ 3.90	\$ 31200.00

OBSERVACIONES

ATENTAMENTE

Ing. Arturo Magellan
Colombia outlet
magellan@colombiaoutlet.com

Cuadro detallado de los precios recibidos por las cotizaciones solicitadas:

Empresa ofertante	Cantidad ofertada	Precio total
Denmark Fash int.	8000 cajas	\$3.67 unitario = \$29360.00
Taiwan Factory	8000 cajas	\$3.75 unitario = \$30000.00
Colombia Outlet	8000 cajas	\$3.90 unitario = \$31200.00

La firma consultora inicia el proceso de plantear beneficios y desventajas de diferentes estrategias de precios, para poder establecer una forma conveniente de ingresar al mercado nacional. Se ha determinado que la existencia de tratados de libre comercio con los países Colombia y Taiwán puede crear una disminución de los costos, se ha establecido que el producto que se importaría desde Taiwán o Colombia es similar en sus características y propiedades al que se desea importar desde Dinamarca.

Se determinan los costos que serán agregados al producto si éste es importado desde Dinamarca:

- Costos que se agregan al costo del desodorante

Precio total a pagar por el producto	\$ 29360.00
Valor de flete internacional (400 cajas x \$18.00) (\$6.00 c/kg)	\$ 7200.00
Valor de flete interno	\$ 950.00
Valor de seguro internacional	\$ 1300.00
Pago de manejo aduanal (5% sobre valor CIF)	\$ 1893.00
Derechos arancelarios a la importación (15 % según SAC)	\$ 5679.00

Se determinan los costos que serán agregados al producto si éste es importado desde Taiwán:

- Costos que se agregan al costo del desodorante

Precio total a pagar por el producto	\$ 30000.00
Valor de flete internacional (400 cajas x \$18.75) (\$6.25 c/kg)	\$ 7500.00
Valor de flete interno	\$ 950.00
Valor de seguro internacional	\$ 970.00
Pago de manejo aduanal (5% sobre valor CIF)	\$ 1923.50
Derechos arancelarios a la importación (12% según SAC)*	\$ 4616.40

Se determinan los costos que serán agregados al producto si éste es importado desde Colombia:

- Costos que se agregan al costo del desodorante

Precio total a pagar por el producto	\$ 31200.00
Valor de flete internacional (400 cajas x \$15.00) (\$5.00 c/kg)	\$ 6000.00
Valor de flete interno	\$ 950.00
Valor de seguro internacional	\$ 800.00
Pago de manejo aduanal (5% sobre valor CIF)	\$ 1900.00
Derechos arancelarios a la importación (11% según SAC)*	\$ 4180.00

*Arancel preferencial por tratados de libre comercio existentes

Dentro del inciso arancelario 33079090 (desodorante) se tiene tratado comercial con preferencias arancelarias para el producto que Dolce desea importar.

Se proponen dos estrategias para el establecimiento de precios al consumidor final.

Opción 1: descremado de precios

Se considera en primer lugar la clase de producto y que no es consumido en El Salvador, por ser de importación extranjera se puede establecer, en primera instancia, una estrategia de descremado de precios, esto implicará:

1. poner un precio alto al nuevo producto para captar la atención solo del mercado más interesado y de mayor capacidad financiera, después de un periodo de ocho meses o un año se rebajara el precio del producto para captar un mercado que era más sensible al precio y así ganar mayor terreno.
2. Se conocerá de primera mano los costos de los productos, agregando fletes, manejo aduanal, pago a proveedor, derechos arancelarios de importación, IVA, entre otros; para elaborar retaceo y establecer en primer lugar un margen elevado de ganancia, luego del periodo citado anteriormente se realizara un ajuste al margen, disminuyéndolo.

Esta estrategia resalta diferentes propósitos, entre los cuales están:

- Recuperar costos iniciales de investigación y desarrollo
- Connotar calidad
- Proporcionar flexibilidad a la empresa, esto implica que es más fácil disminuir un precio inicial que subirlo si ha resultado demasiado bajo para cubrir costos

El cuadro siguiente logra diferenciar el precio de venta al consumidor final agregándole costos relacionados y margen de utilidad deseado; es de resaltar que por ser una estrategia de descremado se establece un elevado margen.

Concepto	Clase	Origen	N° Unidades	Valor FOB	Flete marítimo	Manejo aduanal	Prima seguro	Flete interno	DAI	Comercialización	Costo total	Margen de ganancia	Ganancia	Total costos + % ganancia	Precio Unitario de Venta
Desodorantes	Unidades	Dinamarca	8000	\$29,360.00	\$7,200.00	\$1,893.00	\$1,300.00	\$950.00	\$5,679.00	\$2,000.00	\$48,382.00	50%	\$24,191.00	\$72,573.00	\$9.07
Desodorantes	Unidades	Taiwán	8000	\$30,000.00	\$7,500.00	\$1,923.50	\$970.00	\$950.00	\$4,616.40	\$2,001.00	\$47,960.90	50%	\$23,980.45	\$71,941.35	\$8.99
Desodorantes	Unidades	Colombia	8000	\$31,200.00	\$6,000.00	\$1,900.00	\$800.00	\$950.00	\$4,180.00	\$2,002.00	\$47,032.00	50%	\$23,516.00	\$70,548.00	\$8.82

Opción 2: penetración inmediata

Los dueños de la empresa desean considerar otra estrategia para establecer el precio del nuevo producto, para tomar una decisión en base a dos comparaciones; la firma ha propuesto, considerando que se trata de un producto internacional y de alta calidad que también es para un amplio nicho, utilizar una “estrategia de penetración” que implicará precios bajos; los objetivos de esta estrategia son:

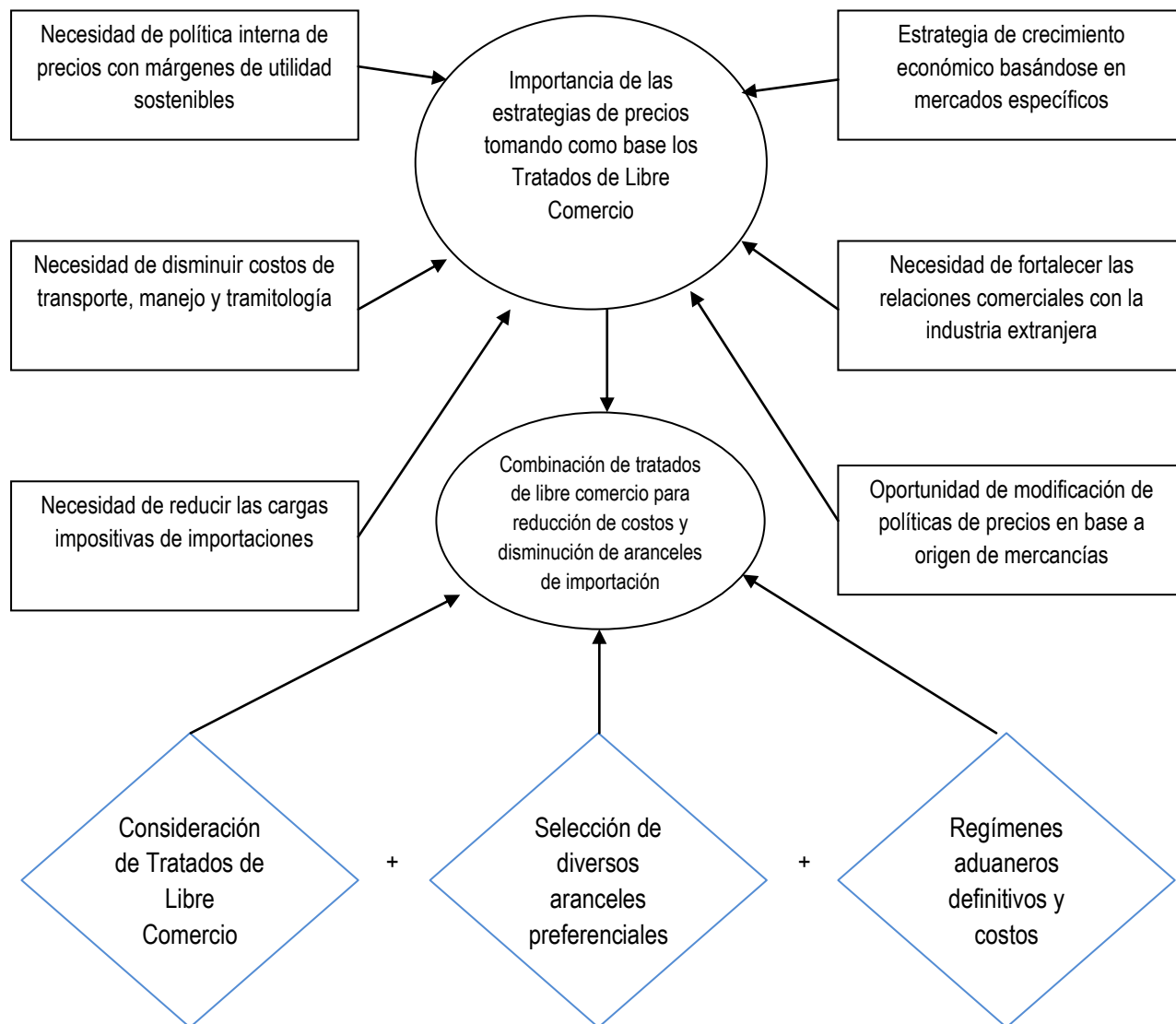
- Penetrar de inmediato al mercado meta
- Generar volumen sustancial de ventas
- Desalentar a otras empresas de introducir productos competidores
- Atraer nuevos clientes

El cuadro siguiente logra diferenciar el precio de venta al consumidor final agregándole costos relacionados y margen de utilidad deseado; es de resaltar que por ser una estrategia de penetración instantánea se establece un bajo margen.

Concepto	Clase	Origen	N° Unidades	Valor FOB	Flete marítimo	Manejo aduanal	Prima seguro	Flete interno	DAI	Comercialización	Costo total	Margen de ganancia	Ganancia	Total costos + % ganancia	Precio Unitario de Venta
Desodorantes	Unidades	Dinamarca	8000	\$29,360.00	\$7,200.00	\$1,893.00	\$1,300.00	\$950.00	\$5,679.00	\$2,000.00	\$48,382.00	10%	\$4,838.20	\$53,220.20	\$6.65
Desodorantes	Unidades	Taiwán	8000	\$30,000.00	\$7,500.00	\$1,923.50	\$970.00	\$950.00	\$4,616.40	\$2,001.00	\$47,960.90	10%	\$4,796.09	\$52,756.99	\$6.59
Desodorantes	Unidades	Colombia	8000	\$31,200.00	\$6,000.00	\$1,900.00	\$800.00	\$950.00	\$4,180.00	\$2,002.00	\$47,032.00	10%	\$4,703.20	\$51,735.20	\$6.47

Figura N° 6: relación aduanera y comercial de industria local e industria internacional:

Una respuesta estratégica para la creación de precios de mercado utilizando Tratados de Libre Comercio



Recomendación de la firma consultora: la firma consultora y asesora recomienda a la alta gerencia de Dolce El Salvador, S.A. de C.V., basados en los análisis y resultados de la combinación de costos, prestigio comercial de la empresa y márgenes de utilidad requeridos, que se establezca relación comercial con “Colombia Outlet” como proveedora exclusiva, esto por las mejores condiciones de precio y costos, seguridad del transporte, cercanía, semejanza del producto deseado y tratado comercial existente que ofrece arancel preferencial. También se recomienda tomar la estrategia de “descremado de precios” la principal razón es el prestigio que exterioriza “Dolce El Salvador, S.A. de C.V.” como franquicia de “Dolce Internacional, Inc”.

Conclusión de la firma consultora: la empresa importadora, en este caso Dolce El Salvador, S.A. de C.V. que tiene prestigio comercial en el país y es parte de la franquicia internacional “Dolce Internacional, Inc”, se está aventurando con este nuevo producto; el prestigio que ostenta le da capacidad de ofrecer el producto con un precio mayor al de la competencia, en este punto resulta conveniente presentar un precio elevado inicial que tope con la resistencia del consumidor y luego reducir el margen de ganancia para captar nuevo mercado que en un primer momento era sensible al precio.

3.4. CASO IV: Estrategia exportación definitiva

Relación: exportación definitiva a depósito para perfeccionamiento activo local.

Objetivos estratégicos: desarrollar nuevas relaciones comerciales; optimizar costos; caracterizarse por innovación.

El día 20 de Octubre de 2013 la empresa “*Lubrimak S.A. De C.V.*” dedicada a la producción de lubricantes para motor, recibe una solicitud de cotización de precios de un Depósito para Perfeccionamiento Activo (DPA) ubicado en el municipio de Lourdes Colon departamento de La Libertad; “*Lubrimak S.A. De C.V.*” contrata asesoría y consultoría sobre la posibilidad de hacer negocios con dicho DPA, desean determinar una estrategia para poder comercializar sus productos con el Depósito y si es conveniente o no realizar dicho proyecto. Cabe resaltar que Lubrimak no es una empresa exportadora y nunca ha realizado operaciones de exportación.

DPA, S.A. de C.V.
 San Salvador, 20 de octubre de 2013
 Solicitud de cotización
 Sr. Fausto Garay
 Depto. de ventas
Lubrimak
 Presente.

La entidad DPA, S.A. de C.V., atentamente le invita a presentar cotización de la siguiente maquinaria:

cantidad	Descripción
3500 litros	Lubricante para motores de máquinas automáticas para prensado.
	Precio de contado

Agradeceré enviar la solicitud de cotización al siguiente correo electrónico:

dpasadecv@hotmail.com

Atentamente:

Ricardo García

Por la cotización realizada por DPA S.A. De C.V., que fue de 8000 litros de lubricante para motor de máquina automática prensadora, se establece un precio de:

Cantidad solicitada	Precio
8000 litros de lubricante para motor	\$18.50 POR LITRO = \$148000.00

Lubrimak nunca había trabajado con un Depósito para Perfeccionamiento Activo y desea conocer las implicaciones legales y tributarias que esta relación comercial implica.

La firma de consultoría y asesoría empresarial establece las posibilidades y ventajas de poder comerciar con el DPA.

Posibilidades y ventajas:

La Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización otorga la posibilidad de que empresas comerciales nacionales puedan proveer bienes de consumo o bienes destinados a la creación de productos compensadores a los Depósitos para Perfeccionamiento Activo.

El **artículo 19 literal c)** de la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización (LZF) otorga a los DPA el derecho a internar libre de impuestos, por el periodo que duren las operaciones, lubricantes u otra sustancia o material necesario para desarrollar la actividad productiva.

Lubrimak realiza ventas del lubricante hacia el DPA, al amparo del artículo 25 de la Ley de Zonas Francas, el cual establece que los bienes que se introduzcan definitivamente al Depósito deberán ser necesarios para desarrollar la actividad incentivada. Esta venta está gravada con tasa del 0% de IVA, además Lubrimak tiene derecho a disponer de lo establecido en los artículos 75 y 76 de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (LITBMS).

Se establece que Lubrimak puede realizar la deducción del crédito fiscal de las compras de bienes o servicios que fueron necesarios para que se exportara al DPA. Si Lubrimak tiene un exceso de créditos fiscales sobre los débitos, el remanente se podrá deducir en los periodos tributarios siguientes hasta extinguir por completo dichos créditos. **Artículo 76 LITBMS.**

Lubrimak al no poder deducirse íntegramente todos los créditos fiscales de los débitos y como exportador no tuviere deudas tributarias pendientes, podrá solicitar reintegro del saldo remanente. **Artículo 77 inciso primero LITBMS.**

Comparativo de relaciones comerciales

Relación comercial con DPA	Relación comercial únicamente con territorio aduanero nacional
Las ventas se establecen como exportaciones a pesar de que territorialmente se efectúan en El Salvador.	Las ventas al mercado local son gravadas con la tasa del 13% de IVA.
Será necesario agente aduanal para tramitación de declaración de mercancías para exportación.	No se requiere una agencia aduanera para ventas al mercado nacional.
No se necesita flete internacional para la "exportación", solamente se cancela un flete interno.	El flete a cancelar por traslados a un cliente será el mismo que el pagado por envíos al DPA.
Existe la posibilidad de solicitar reintegro de IVA a la Dirección General de Impuestos Internos por los créditos no deducidos.	Nula posibilidad de solicitar reintegro de IVA por exportaciones a DPA.

Proyección de reintegro de IVA al trabajar con ventas o exportaciones hacia el DPA y Zona franca:

Remanente acumulado de periodos anteriores.	\$102,000.00			
Compras		Ventas		
Concepto	Monto	Concepto	Monto	Factor
Compras internas gravadas	\$92,307.69	Ventas locales	\$166,461.54	52.94%
Importaciones	\$0.00	Ventas a zonas francas y DPA	\$148,000.00	47.06%
IVA crédito fiscal	\$12,000.00	Exportaciones	\$0.00	0.00%
		TOTAL	\$314,461.54	100%
		IVA debito	\$21,640.00	
Remanente del periodo (Remanente Acumulado + IVA CF)- Debito fiscal	\$92,360.00			

Calculo del crédito fiscal a solicitar (Reintegro de IVA):

Factor relacionado a la exportación	47.06%
Crédito vinculado con el factor de exportación	\$5,647.75
13% de las exportaciones (venta a Zona Franca y DPA)	\$19,240.00
Crédito fiscal a solicitar (Reintegro de IVA)	\$5,647.75

Se solicita el menor entre el "Crédito vinculado con el factor de exportación " y "13% de las exportaciones (venta Zona Franca y DPA)" para este caso se solicitara el monto de \$5,647.75 siendo este el menor.

Proyección de reintegro de IVA al no trabajar con exportaciones hacia el DPA y Zona franca:

Remanente acumulado de periodos anteriores.	\$102,000.00			
Compras		Ventas		
Concepto	Monto	Concepto	Monto	Factor
Compras internas gravadas	\$92,307.69	Ventas locales	\$166,461.54	100.00%
Importaciones	\$0.00	Ventas a zonas francas y DPA	\$0.00	0.00%
IVA crédito fiscal	\$12,000.00	Exportaciones	\$0.00	0.00%
		TOTAL	\$166,461.54	100%
		IVA debito	\$21,640.00	
Remanente del periodo (Remanente Acumulado + IVA CF)- Debito fiscal	\$92,360.00			

Calculo del crédito fiscal a solicitar (Reintegro de IVA):

Factor relacionado a la exportación	0.00%
Crédito vinculado con el factor de exportación	\$0.00
13% de las exportaciones (venta Zona Franca y DPA)	\$0.00
Crédito fiscal a solicitar (Reintegro de IVA)	\$0.00

Para esta opción no se contara con el reintegro de IVA, ya que no se realiza la operación de exportación o ventas a DPA y Zona Franca.

Es necesario mencionar que para solicitar el reintegro del crédito fiscal se debe de cumplir presentando la siguiente documentación a la Dirección General de Impuestos Internos (DGII):

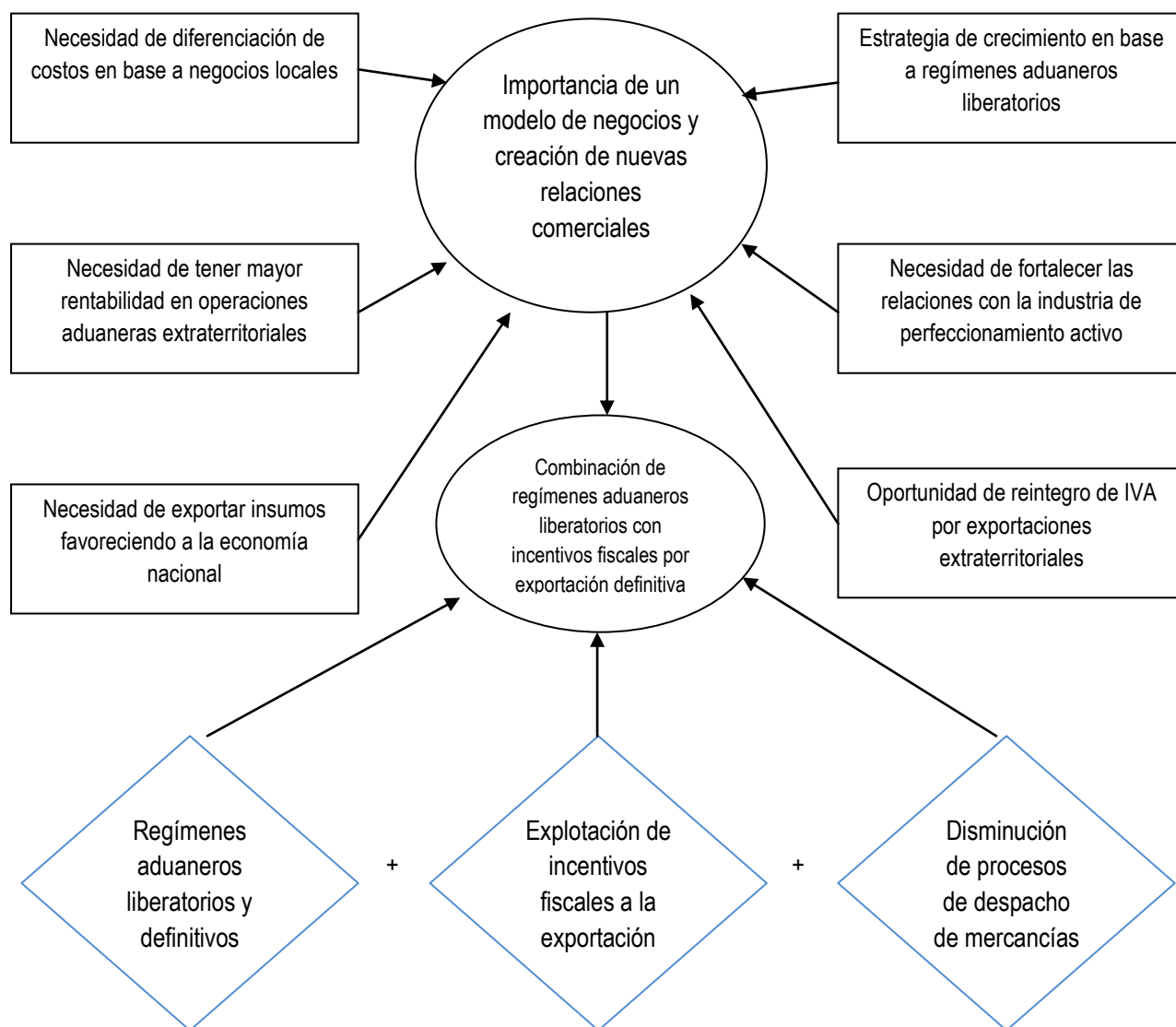
- Formulario F-28
- Detalle de las exportaciones, para este caso la venta al DPA
- Detalle de los cinco principales proveedores locales
- Copias de declaraciones de IVA
- Libros de IVA en formato digital
- Copias del primer y último folio del libro de IVA legalizado

Además, Para este caso, ya que es primera solicitud de Reintegro de IVA se deberá presentar adicional a lo detallado anteriormente lo siguiente:

- Copia certificada de la escritura de constitución.
- Copia certificada de credencial del representante legal.

Figura N° 7: relación aduanera y comercial de industrias locales:

Una respuesta estratégica para la exportación definitiva de insumos necesarios para la actividad de perfeccionamiento activo



Recomendación de la firma consultora: concretar la exportación con *DPA S.A. De C.V.* esto derivará en un mayor remanente y deducción de crédito fiscal que podría convertirse en un reintegro por las operaciones de exportación llevadas a cabo; es conveniente mencionar que la particularidad de este caso es que se está realizando una exportación documental ya que los bienes que Lubrimak S.A. De C.V. desea vender no necesitaran un flete internacional ya que solamente se hará un traslado a un territorio extra aduanal.

Conclusión de la firma consultora: los Depósitos para Perfeccionamiento Activo gozan de diversos incentivos fiscales por la operación en actividades predeterminadas, las empresas locales pueden fácilmente crear una relación comercial con dichos DPA y estarán aprovechando el incentivo a las exportaciones que derivan de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Mueble y a la Prestación de Servicios. Tanto para las empresas nacionales como para los depósitos se deberá demostrar que los bienes a transar servirán para desarrollar la actividad incentivada. Se deberán presentar pruebas de los bienes y servicios usados para desarrollar la actividad exportadora para poder deducir créditos fiscales de débitos y para solicitar reintegros a la Dirección General de Impuestos Internos.

3.5. Caso V: Estrategia de inversión local en zona franca

Relación: régimen de zonas francas proveniente de importación definitiva

Objetivos estratégicos: optimizar costos; reinventar modelo de negocios; especializarse en un único mercado.

PROESA es una institución pública de El Salvador que busca la inversión de empresas extranjeras para el desarrollo de la sociedad y aumento de condiciones óptimas de vida, en este sentido la empresa privada COARCEL, de origen costarricense, que se dedica a la elaboración de pinturas y barnices, vislumbra la posibilidad de ingresar al país para poder realizar inversión local de forma que se consideren factores importantes relacionados con incentivos fiscales y logística aduanera.

En primer lugar COARCEL contrata los servicios de la firma consultora para investigar aspectos importantes de logística aduanera y las relaciones con incentivos fiscales. La empresa desea conocer si el sistema aduanero de El Salvador ayuda en la facilitación y eficacia de los procesos aduaneros logísticos.

La empresa consultora establece ciertas ventajas que otorga el sistema aduanero actual del país:

- Implementación de la ventanilla única de procesos en el Banco Central de Reserva.
- Iniciación de certificación de Operador Económico Autorizado para empresas serias y cumplidoras de la normativa aduanera para mantener la cadena logística a lo largo de la operación.
- Inspección de mercancías mediante la utilización de equipos y sistemas no intrusivos en los principales puntos fronterizos, puertos y aeropuertos.

COARCEL desea poder invertir alrededor de \$450000.00, esto destinado para infraestructura, insumos necesarios de importar, mobiliario y equipo industrial, seguridad y control interno.

La firma consultora procede a destacar algunos elementos que son de importancia para optar por la inversión en el país:

- Por tratarse de una empresa costarricense con posibles operaciones en El Salvador, siempre podrá optar por la utilización del tratado bilateral de libre comercio con Estados Unidos, debido que al realizar exportaciones siempre se tendrá la calidad del origen de las mercancías.
- Se puede realizar en un futuro posibles asesoramientos para comenzar a incursionar en el mercado de la Unión Europea ya que El Salvador tiene acceso preferencial por los acuerdos comerciales existentes.
- Las zonas francas y parques industriales para realizar operaciones disponen de delegación de aduanas, brindando agilidad de trámites, perímetros de seguridad y centros de capacitación. Esto permitiría a COARCEL trabajar de forma óptima y eficiente.

- Para efecto de agilizar el establecimiento de COARCEL en El Salvador, la ley de inversiones en el artículo 4 indica que se otorga facilidad de trámites para recibir procedimientos breves y sencillos.
- Otro beneficio es poder obtener la residencia en el país, si la inversión es superior a los 4000 salarios mínimos vigentes, esto según el artículo 11 de la ley de inversiones.

La firma consultora procede a determinar los gastos y costos por invertir de forma local y la mejor forma para introducir bienes al mercado local:

- Ingresar a la zona franca SAM-LI ubicada en el municipio de San Juan Opico, La Libertad le otorgaría un beneficio amplio por todos los incentivos fiscales derivados de la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización.
- Al dedicarse a la producción de pinturas y barnices COARCEL cae dentro del capítulo 32 del Sistema Armonizado para clasificación de mercancías, la ley de zonas francas estimula las actividades desarrolladas en el capítulo 3 y del 25 en delante de dicho Sistema Armonizado.
- Al ingresar a la zona franca podrá solicitar los siguientes incentivos fiscales derivados de la legislación salvadoreña:

Beneficios derivados de la ley de zonas francas industriales y de comercialización (LZF)	Aplicado a	Tiempo de duración del beneficio	Articulado regulador
Exención de derechos arancelarios y demás impuestos a la importación	Máquinas y equipos necesarios para la actividad exportadora	Durante duren las operaciones de COARCEL	Articulo 17 literal a) LZF
Exención de derechos arancelarios y demás impuestos a la importación	Materias primas y enseres necesarios para la actividad exportadora	Durante duren las operaciones de COARCEL	Articulo 17 literal b) y c) LZF
Exención total del impuesto sobre la renta	La utilidad proveniente de la actividad autorizada	20 años* a partir de la aprobación del acuerdo	Articulo 17 literal d) numeral 2 inciso primero
Exención del 60% del impuesto sobre la renta determinado	La utilidad proveniente de la actividad autorizada	15 años siguientes al vencimiento del plazo original	Articulo 17 literal d) numeral 2 inciso tercero
Exención del 40% del impuesto sobre la renta determinado	La utilidad proveniente de la actividad autorizada	10 años siguientes al vencimiento del plazo anterior	Articulo 17 literal d) numeral 2 inciso cuarto
Exención de impuesto sobre la renta para los socios o accionistas de COARCEL	Los dividendos distribuibles otorgables a los accionistas	12 años desde el establecimiento de COARCEL	Articulo 17 literal d) inciso cuarto
Exención total de impuestos	Los activos de COARCEL	20 años* siguientes a	Articulo 17 literal

municipales		partir de la aprobación del acuerdo	e) numeral 2
Exención del 90% de impuestos municipales	Los activos de COARCEL	15 años siguientes al vencimiento del plazo anterior	Artículo 17 literal e) numeral 2 inciso tercero
Exención del 75% de impuestos municipales	Los activos de COARCEL	Mientras duren las operaciones de COARCEL	Artículo 17 literal e) numeral 2 inciso cuarto
Exención total de impuesto sobre transferencia de bienes raíces	La adquisición de bienes raíces a ser usados en la actividad autorizada	Mientras duren las operaciones de COARCEL	Artículo 17 literal f)

*tiempo establecido ya que COARSEL se ubicaría fuera del área metropolitana

COARSEL podría ubicarse fuera de una zona franca y trabajar como depósito para perfeccionamiento activo y seguir gozando de los beneficios emanados de la ley de zonas francas.

La inversión de COARSEL consistiría en:

1. Arrendar un inmueble dentro de la nave industrial SAM-LI, para el inicio de operaciones, por un pago mensual de \$8000.00
2. Internar maquinaria, materia prima, y todos los enseres necesarios para la actividad incentivada, costo total aproximado de \$150000.00

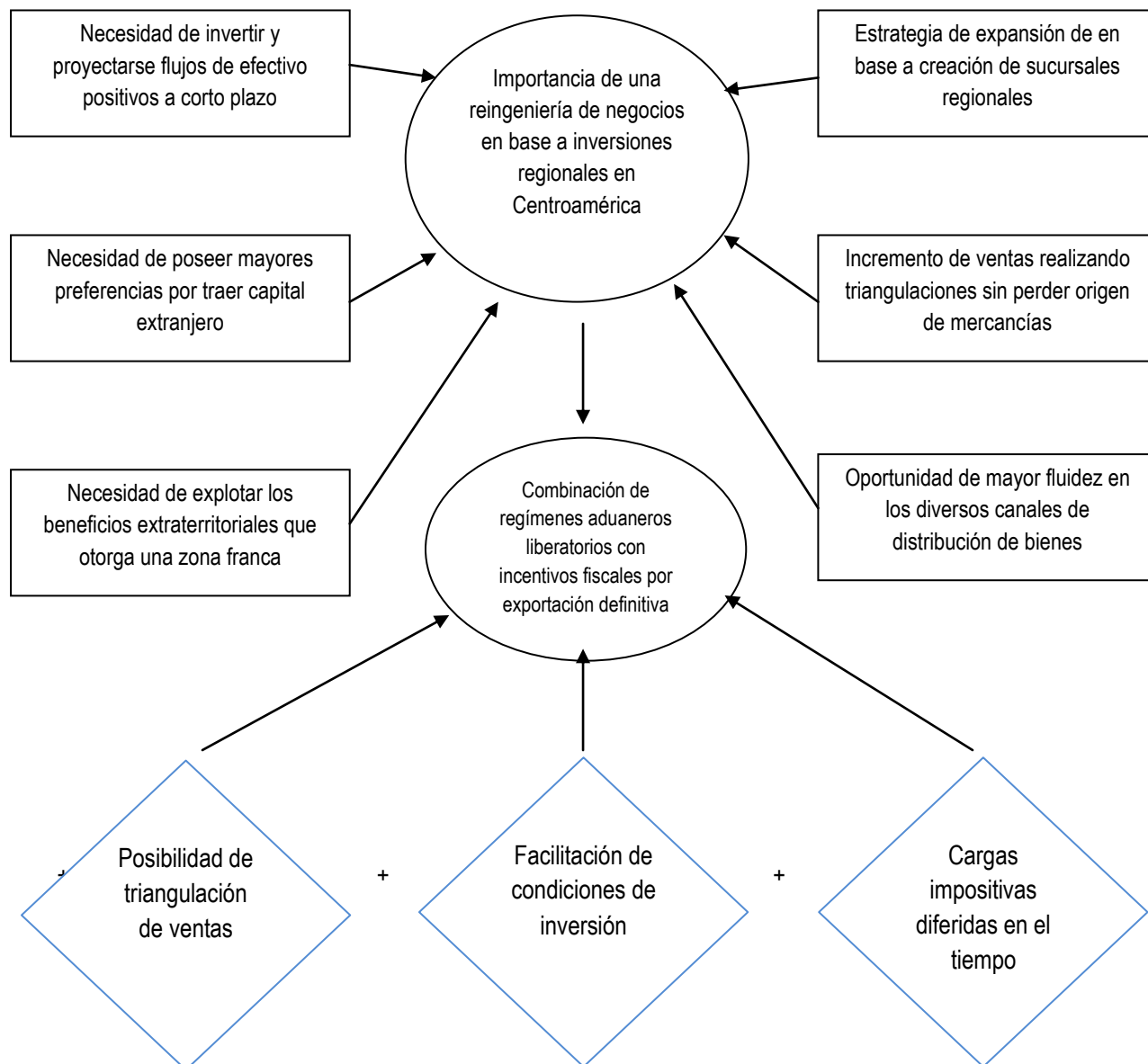
Maquinaria:	\$75,000.00
Equipo y herramientas:	\$20,000.00
Materia prima:	\$35,000.00
Envases y etiquetas:	\$ 9,000.00
Combustible y lubricantes:	\$11,000.00
3. Realizar la contratación de personal de planta y administrativo para llevar a cabo las operaciones de la entidad jurídica, se requerirán 30 personas en total.

Gastos por pago de planilla y otros gastos del personal: \$204,000.00

4. Esos serían las áreas donde se destinaria la inversión inicial programada para el año en que comience operaciones.

Figura N° 8: relación aduanera y comercial de inversionista extranjero y zonas francas:

Una respuesta estratégica para la inversión local explotando los incentivos fiscales del régimen de zonas francas



Conclusión de la firma consultora: la legislación salvadoreña en aspectos de inversión local e incentivos fiscales tiene claro que la economía necesita sustentarse en capital extranjero para crear mejor clima de negociaciones, es por eso que desea “amarrar” al empresario con buenas prestaciones fiscales.

Recomendación de la firma consultora: COARSEL puede optar por invertir dentro del territorio salvadoreño para adherirse a la Ley de Inversiones, La Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización y así a los beneficios derivados de ambas. La inversión extranjera es premiada en el país y aporta una base sustancial para el desarrollo económico.

3.6. Caso VI: Estrategia de exportación con reimportación

Relación: reimportación de mercancía proveniente de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Objetivos estratégicos: crear nuevas relaciones comerciales; aprovechar exenciones fiscales derivadas de tratados bilaterales.

La compañía WELLING se encuentra desarrollando una nueva actividad comercial en la creación de bolígrafos, la empresa originalmente emplea sus recursos en la creación de plásticos, cauchos y resina; actualmente tiene la capacidad industrial para crear moldes de lapiceros y bolígrafos con sus propios logotipos, mas no puede darle el carácter esencial a dichos instrumentos de escritura por no tener capacidad de crear las tintas.

En tal sentido WELLING solicita consultoría para identificar si en base a regímenes aduaneros o algún incentivo fiscal se puede crear una relación comercial con empresas certificadas en el extranjero, que sea conveniente, para darle ese carácter esencial a los bolígrafos. Cabe destacar que la calidad deseada de tinta solamente la ofrece el proveedor DETEX el cual puede realizar el perfeccionamiento pasivo en Estados Unidos o Chile.

La firma consultora presenta algunas opciones derivadas de tratados comerciales con los países de Estados Unidos y Chile:

En primer lugar se muestran las limitaciones de los acuerdos respecto de las reimportaciones de mercancías alteradas:

Tratado de libre comercio con Estados Unidos:

Mercancías Reimportadas después de Reparación o Alteración

1. **Ninguna Parte aplicará un arancel aduanero a una mercancía**, independientemente de su origen, que haya sido reingresada a su territorio, **después de haber sido temporalmente exportada desde su territorio al territorio de otra Parte para ser reparada o alterada**, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en el territorio de la Parte desde la cual la mercancía fue exportada para reparación o alteración.
2. Ninguna Parte aplicará un arancel aduanero a una mercancía que, independientemente de su origen, sea admitida temporalmente desde el territorio de otra Parte, para ser reparada o alterada.
3. Para efectos de este Artículo, **reparación o alteración no incluye una operación o proceso que:**

(a) **destruya las características esenciales de una mercancía** o cree una mercancía nueva o comercialmente diferente; o

(b) **transforme una mercancía no terminada en una mercancía terminada.**

Artículo 3.6 Tratado de Libre Comercio suscrito por Centroamérica, República Dominicana Y Estados Unidos de Norteamérica.

Tratado de libre comercio con Chile:

Mercancías reimportadas después de haber sido reparadas o alteradas

1. **Ninguna Parte podrá aplicar un arancel aduanero a una mercancía**, independientemente de su origen, que sea reimportada a su territorio, **después de haber sido exportada o haber salido temporalmente a territorio de otra Parte para ser reparada o alterada**, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en su territorio.

2. Ninguna Parte podrá aplicar aranceles aduaneros a las mercancías que, independientemente de su origen, sean admitidas temporalmente de territorio de otra Parte para ser reparadas o alteradas.

3. Tanto la reimportación del párrafo 1 como la admisión temporal del párrafo 2 se deberán realizar dentro del plazo establecido en las legislaciones correspondientes de las Partes. *Artículo 3.07 del Tratado de Libre Comercio suscrito por Chile y Centroamérica.*

Diferenciación de costos de transporte, embalaje y otros; por la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo de una carga con valor de exportación de \$11,500.00

Costos del proceso de exportación y reimportación	Transacción con Estados Unidos	Transacción con Chile
Contratación del flete marítimo o aéreo	\$1300.00	\$1550.00
Retiro del contenedor vacío y traslado a bodega de carga	\$100.00	\$100.00
Pago de gasto de seguro de exportación	\$75.00	\$90.00
Pago a agencia aduanal para obtención de permisos de embarque, teledespacho de declaración de mercancías, obligaciones no arancelarias, etc.	\$1150.00	\$1150.00

Tránsito desde bodega de carga hasta puerto marítimo de Acajutla	\$150.00	\$150.00
Puesta a bordo de la carga hacia el extranjero	\$0.00	\$0.00
Transporte del puerto de destino a la bodega industrial de DETEX	\$75.00	\$100.00
Reimportación desde la bodega de Detex hasta la bodega de Welling	\$1300.00	\$1200.00
Pago de aranceles por reimportación de productos compensadores	15% DAI - Inciso: 3926.10.90 (CIF \$21775.00) \$3266.25	N/A
Valor agregado, productos compensadores.	\$8900.00	\$8900.00
Totales estimados	\$16316.25	\$13240.00

En el artículo 524 del RECAUCA se establece que la permanencia de los bolígrafos a ser perfeccionados será de seis meses desde la aceptación de la declaración de mercancías.

Por las modificaciones realizadas a los lapiceros se adjuntará a la declaración de reimportación la factura comercial, esto con el fin de acreditar el valor agregado a los bolígrafos. Artículo 525 inciso segundo del RECAUCA.

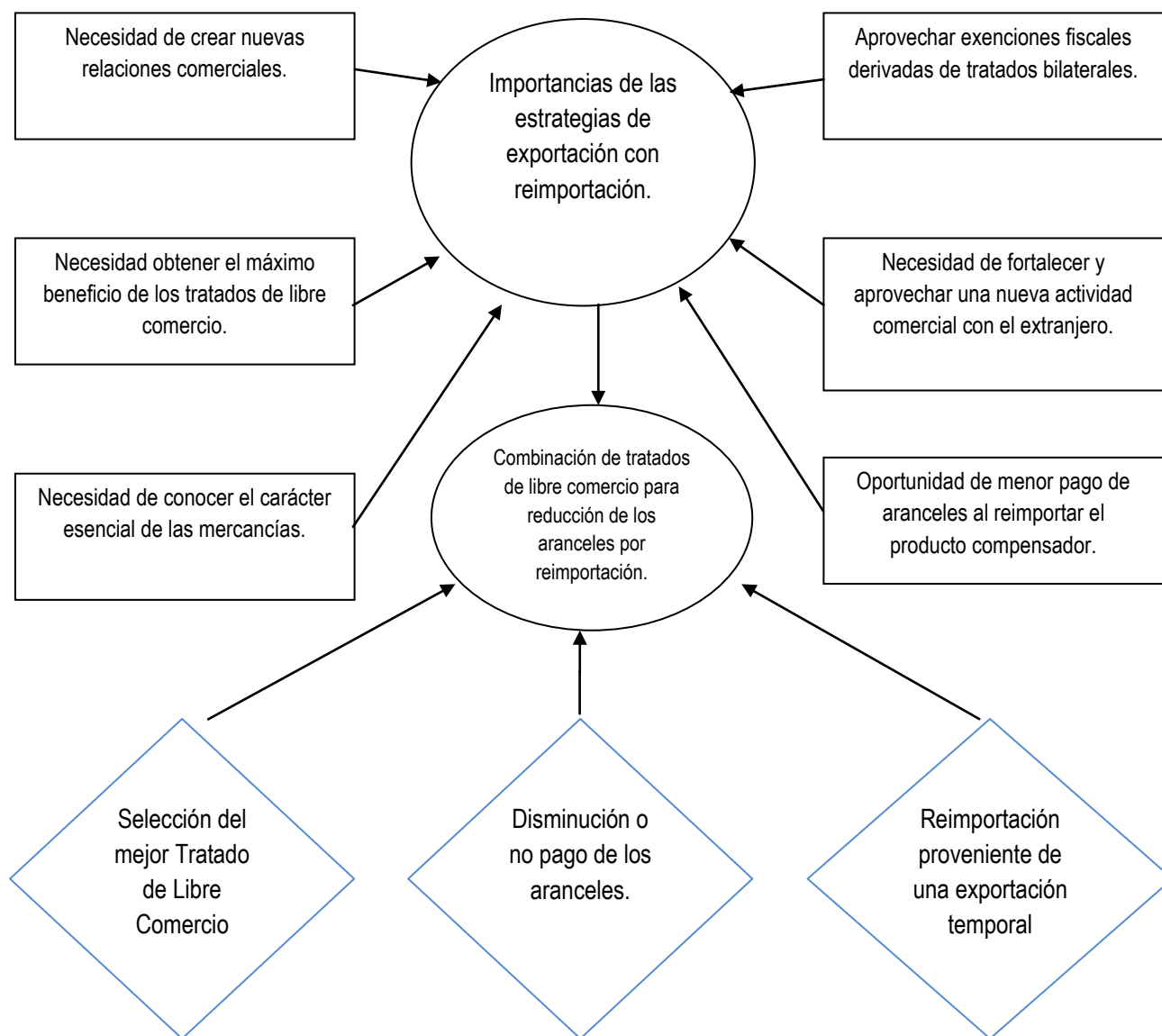
Al final del proceso de perfeccionamiento pasivo se deberá establecer plenamente que los productos de caucho y plástico que se crearon en El Salvador son ahora productos compensadores resultantes de la incorporación de la tinta que le dará carácter esencial al producto. Artículo 526 literal b).

En el penúltimo inciso del artículo 526 del RECAUCA se establece que los productos compensadores resultantes de procesos de perfeccionamiento pasivo deberán pagar los tributos correspondientes solo por el valor agregado a las mercancías exportadas.

El inciso último del artículo 526 del RECAUCA indica que, si el perfeccionamiento pasivo se realizó dentro de un Estado Parte y si los elementos agregados son originarios de dichos países contratantes, la reimportación no estará afectada al pago de derechos arancelarios.

Figura N° 9: relación aduanera y comercial de inversionista nacional y extranjero

Una respuesta estratégica para la inversión extranjera utilizando regímenes liberatorios



Recomendación de la firma consultora: es notorio que el tratado de libre comercio con Chile no especifica que la reimportación de productos perfeccionados o productos compensadores en los que cambia la naturaleza esencial del producto, deban pagar aranceles, por lo que se puede hacer uso de este vacío para realizar procesos de perfeccionamiento pasivo con empresas de ese país.

Conclusión de la firma consultora: los tratados de libre comercio bilaterales o multilaterales poseen ciertos vacíos que pueden resultar beneficiosos para las empresas de los Estados parte, esto de forma comercial y operacional para poder obtener una exención de impuestos.

Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones

4.1. Conclusiones

- a) Las empresas locales no tienen mucha participación con usuarios de depósitos para perfeccionamiento activo y zonas francas, esto implica que no aprovechan la oportunidad de exención de IVA y de tasa cero a las exportaciones que se realizaran a éstos usuarios.
- b) Los usuarios del servicio aduanero no poseen el personal adecuado o especializado y los recursos necesarios para cubrir los costos de investigaciones sobre comparaciones de menores costos o mayores ingresos y la forma de maximizar recursos utilizando regímenes aduaneros.
- c) El desconocimiento de los beneficios o exenciones tributarias contenidos en la ley de servicios internacionales y en la ley de zonas francas impide a las empresas locales acogerse a uno de esos regímenes o trabajar con usuarios de dichos regímenes aduaneros.
- d) La indiferencia de los usuarios y la falta de servicios adicionales de asesoría por parte del agente aduanero inciden en el desconocimiento general de las ventajas y beneficios de los regímenes aduaneros y de las relaciones que podrían crearse bajo leyes aduaneras nacionales.
- e) En las disposiciones administrativas de carácter general se establecen muchos aspectos de suma importancia relacionados con aspectos de la operación de las empresas, como se pudo observar en la investigación de campo las empresas consultan muy poco dichas directrices emitidas por la Dirección de General de Aduanas.

4.2. Recomendaciones

- a) A las empresas comerciales e industriales, utilizar los regímenes de depósito aduanero u otros regímenes de admisión temporal para poder aplazar los pagos de tributos en el tiempo y poder maximizar el efectivo cuando es verdaderamente necesario.
- b) Los operadores económicos deberían actualizar los conocimientos respecto de la ley de zonas francas industriales y de comercialización para poder aprovechar relaciones de negocio y en cierta medida acogerse a exenciones fiscales.
- c) A los usuarios de regímenes aduaneros se recomienda actualizar los conocimientos del personal clave de la compañía para que éstos puedan crear informes e investigaciones respecto de la forma de maximizar recursos usando regímenes aduaneros y comparativos de mayores ingresos o menores costos con la utilización de uno u otro régimen aduanero
- d) A los agentes aduaneros, crear planes de asesoría para las empresas con deficiencias operativas en la cadena logística y un plan de capacitación sobre ventajas y beneficios de los diferentes regímenes aduaneros para los empleados de las empresas interesadas.
- e) A los apoderados especiales aduaneros y a los agentes aduanales, considerar siempre las disposiciones administrativas de carácter general que ha dispuesto el Ministerio de Hacienda a través de la Dirección General de Aduanas en su página web, con el objetivo de evitar retrasos y multas.

Bibliografía

Antonio Frances, 2006. *Estrategia y Planes para la empresa con el cuadro de Mundo Integral*.

Cruz Sigüenza, Claudia Carolina; Hernández de Sosa, Karla Elizabeth; López Cruz, Sandra Jeannet. Trabajo de graduación, Universidad de El Salvador, “*Tratamiento Contable, Tributario y Aduanero de los diferentes Regímenes Aduaneros*”.

Jorge Hermidia, Roberto Serra, Eduardo Kastika, 1992. *Administración y Estrategia*, Buenos Aires, Argentina.

Thompson Strickland, 2001. *Administración Estratégica, Conceptos y Casos*.

Asamblea legislativa de El Salvador, *Código Tributario y su Reglamento*. D.L. N° 230 al 14 de diciembre de 2000, publicado en el D.O. N° 241, Tomo N° 349, del 22 de diciembre de 2000.

Asamblea legislativa de El Salvador, *Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios y su Reglamento*. D.L. N° 296, del 24 de julio de 1992, publicado en el D.O. N° 143, Tomo N° 316, del 31 de julio de 1992.

Asamblea legislativa de El Salvador, *Ley de Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento*. D.L. N° 242 del 18 de diciembre de 1991, publicado en el D.O. N° 242, Tomo N° 313, del 21 de diciembre de 1991.

Asamblea legislativa de El Salvador, Ley de Inversiones, D.L. No 732 del 14 de Octubre de 1999, publicado en el D.O. No. 210, tomo 345, del 11 de Noviembre de 1999.

Asamblea legislativa de El Salvador, Ley de servicios internacionales, D.L. No 431 del 11 de Octubre de 2007, publicado en el D.O. No. 199, Tomo 377, del 25 de octubre de 2007.

Asamblea legislativa de El Salvador, Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización, D.L. No 405 del 9 de septiembre de 1998, publicado en el D.O. N° 176, Tomo 340, del 23 de septiembre de 1998.

Anexo de la Resolución No. 223-2008 (COMIECO-XLIX), Código Aduanero Uniforme Centroamericano IV (CAUCA).

Anexo de la Resolución No. 224-2008 (COMIECO-XLIX), Reglamento Del Código Aduanero Uniforme IV (RECAUCA).

Código Aduanero Uniforme Centroamericano IV (CAUCA IV) y su Reglamento

Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano

“Estadísticas del comercio internacional 2012”, Organización Mundial de Comercio, <http://www.wto.org>.

“Guía Aduanera”, Dirección General de Aduanas, www.mh.gob.sv

“Guía del Inversionista 2013”, Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA)

Citado el 17 de Julio de 2013, Worldwide web: www.minec.gob.sv

Citado el 23 de Agosto de 2013, Worldwide web: www.mh.gob.sv

Citado el 18 de Septiembre de 2013, Worldwide web: www.bcr.gob.sv

Citado el 18 de Septiembre de 2013, Worldwide web: www.elsavadortrade.com.sv/estadisticas.aspx

Citado el 20 de Octubre de 2013, Worldwide web: www.ciex.gob.sv

Citado el 20 de Octubre de 2013, Worldwide web: www.proesa.gob.sv

Citado el 17 de Diciembre de 2013, Worldwide web: <http://www.sice.oas.org>

ANEXO

Anexo 1

Unidades económicas por municipios según sector económico:

Municipio	Comercio		Industria	
	Unidades económicas	Personal ocupado	Unidades económicas	Personal ocupado
Total	36054	113021	6888	71668
Aguilares	761	2425	106	273
Apopa	2877	6237	527	4758
Ayutuxtepeque	435	816	130	251
Cuscatancingo	940	1357	212	544
El Paisnal	94	141	16	29
Guazapa	217	408	40	143
Ilopango	1891	3843	440	11991
Mejicanos	2504	5184	537	2192
Nejapa	305	546	82	494
Panchimalco	201	327	44	93
Rosario de Mora	52	118	12	16
San Marcos	800	1728	204	6112
San Martín	1247	2455	261	996
San Salvador	15874	63883	2606	23391
Santiago				
Texacuangos	240	348	64	265
Santo Tomás	272	444	72	626
Soyapango	4347	17735	864	17085
Tonacatepeque	1231	1916	307	855
Ciudad Delgado	1766	3110	364	1554

Fuente: "Directorio de Unidades Económicas 2011 – 2012", MINEC-DIGESTYC

Anexo 2

Proceso de incorporación a un parque de servicios bajo la ley de servicios internacionales

Una empresa puede convertirse en “usuario directo” de un “centro de servicios”.

1. *La empresa se convierte en usuario directo*

Ley de servicios internacionales (LSI) Artículo 2 c): Usuario directo: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera autorizada para prestar servicios en el parque o centro de servicio, de conformidad a lo establecido en esta Ley.

2. *La empresa utiliza su local o establecimiento como centro de servicios*

Ley de servicios internacionales (LSI) Artículo 2 b): Centro de servicios: Área delimitada y aislada, según la naturaleza de la actividad, que se considera fuera del territorio aduanero nacional, en virtud de considerarse como una zona que goza de extraterritorialidad aduanera, donde los bienes que en ella se introduzcan y los servicios que se presten, se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero nacional, con respecto a los derechos e impuestos de importación, dentro de la cual se autoriza el establecimiento de una empresa dedicada a la prestación de servicios.

3. *Se fundamenta el giro del servicio a prestar por La Empresa*

El artículo 5 literal “d” conceptualiza la actividad que La Empresa desarrolla y que está fundamentada en tecnologías de información.

Ley de servicios internacionales (LSI) Artículo 5 d): Tecnologías de información: Entendiéndose como aquellos servicios prestados por una empresa beneficiada por la presente Ley, a personas jurídicas domiciliadas fuera del territorio nacional, en diseño y desarrollo de software, sistemas y aplicaciones informáticas; sin perjuicio que parte del servicio se destine al mercado nacional.

4. La Empresa registra previamente el capital en la Oficina Nacional de Inversiones (ONI), ésta emite resolución. LSI: Artículo 3
 - a. Capital de La Empresa
 - b. Resolución de la ONI (5 días hábiles)
5. La Empresa deberá trasladar sus operaciones a un parque de servicios que ha cumplido todos los requisitos de la Ley de Servicios Internacionales en su artículo 7. LSI: Artículo 6.
6. La Empresa suscribe convenio con el administrador del parque de servicios "x" ubicado en San Juan Opico La Libertad por un plazo de X años con opción de renegociación para seguir operaciones. LSI: Artículo 16 a).
 - a. Convenio – contrato

Nota: establecer, administrar y funcionamiento de un parque de servicios autoriza el MINEC; otorgar beneficios e incentivos fiscales también corresponde al MINEC; la vigilancia y control del régimen aduanero y fiscal de los parques y centros de servicios corresponde al MH. Art 7 LSI.

Si La Empresa desea realizar negociaciones o prestar servicios y dar productos al mercado nacional deberá hacerlo con empresas contribuyentes que se encuentren inscritas en el “Registro de Contribuyentes del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios” (IVA). LSI: Artículo 8 inciso cuarto.

La Empresa se convertiría en sujeto pasivo, respecto de todos los tributos que se generen, ya sean de IVA, renta o municipales por transacciones con el mercado local. LSI: Artículo 8 inciso quinto.

Anexo 3

Cuestionario final de la investigación de campo

Indicación: Deberá marcar una o más opciones de respuesta dependiendo del tipo de pregunta.

1- ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

a) Comercio

b) Industria

2- ¿Cuál es el régimen aduanero que más conoce y utiliza en su empresa?

a) Importación

b) Deposito Aduanero

c) Transito Aduanero

d) Reexportación

e) Exportación

f) Zonas Francas

g) Reimportación

h) Importación para Perfeccionamiento Activo

i) Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado.

j) Otros (Especifique) _____

3- ¿El agente aduanero u otro auxiliar de la función pública aduanera relacionado con su empresa, le ha ofrecido servicios adicionales de análisis prácticos sobre los beneficios de los distintos regímenes aduaneros?

a) SI

b) NO

4- ¿Indique cuál de las siguientes operaciones entre usuarios de diferentes regímenes aduaneros conoce usted?

- a) Importar temporalmente para luego importar definitivamente.
- b) Comprar a un Depósito para Perfeccionamiento Activo.
- c) Comprar definitivamente a una Zona franca.
- d) Importar definitivamente desde un Depósito aduanero.
- e) Exportar o Importar para vender a Zonas francas.
- f) Exportar o Importar para vender a Depósitos para Perfeccionamiento Activo.
- g) Traslado a Centro de Servicios proveniente de Zona franca.
- h) Otra: _____

5- ¿De las operaciones de la interrogante anterior, en cuál de ellas ha tenido mayor participación? Escriba el literal que corresponda.

: _____

6- ¿Indique cuál de las siguientes publicaciones o documentos, elaborados por la Dirección General de Aduanas, conoce usted?

- a) Guía aduanera
- b) Publicaciones sobre subastas generales.
- c) SAC electrónico
- d) Manual Único de Operaciones Aduaneras.
- e) Boletines informativos de la DGA.
- f) Disposiciones administrativas de carácter general.

7- ¿Dentro de su empresa se realizan comparaciones entre uno u otro régimen aduanero, respecto de tener mayores ingresos o menores gastos?

a) SI

b) NO

8- En caso de no realizar comparaciones, indique cuál de las siguientes son las razones de ello.

- a) Si realizamos comparaciones
- b) Muy complejo
- c) No se pueden cubrir los costos del estudio
- d) No hay personal idóneo
-

e) Otra: (Especifique)_____

9- ¿Considera que la utilización de regímenes aduaneros podrían ayudarle a maximizar los recursos de su empresa?

a) SI

b) NO

10- Si su respuesta anterior fue negativa indique cuál de las siguientes razones son las causantes.

a) Desconozco la forma de maximizar recursos usando regímenes

b) Pérdida de tiempo

c) No conozco las ventajas de usar regímenes aduaneros

d) No conozco estrategias empresariales en base a regímenes aduaneros

e) Otra: (Especifique)_____

11- ¿Qué beneficios identifica usted siendo usuario de regímenes aduaneros?

a) Oportunidad de negocio

b) Simplificación de procesos aduaneros

c) Facilitación de comercio exterior

d) Mayor competitividad

e) Otra: (Especifique)_____

12- ¿Conoce de las leyes vigentes en El Salvador que regulan los diferentes incentivos fiscales que pueden gozar los usuarios de regímenes aduaneros?

a) SI

b) NO

13- ¿De cuál de los siguientes incentivos fiscales ha sido o es beneficiario?

a) Exención de DAI de maquinaria, equipo, materiales e insumos.

b) Exención del impuesto sobre la renta.

c) Exención de IVA.

d) Exención parcial de los impuestos municipales

e) Admisión gratuita de materia prima necesaria para la actividad de exportación.

f) Otro: (Especifique) _____

14- ¿Cuál de las siguientes estrategias comerciales emplea o podría emplear en su empresa?

- a) Optimizar costos
- b) Ofrecer experiencias únicas en productos
- c) Reinventar modelo de negocio
- d) Brindar calidad máxima
- e) Especializarse en un único mercado
- f) Caracterizarse por diseño e innovación

15- ¿Cuáles de las siguientes normativas utiliza para la realización de operaciones?

- a) CAUCA y RECAUCA
- b) Tratados de Libre Comercio
- c) Normativa sobre el valor de las mercancías en aduana
- d) Clasificación arancelaria y merceología
- e) Otra: (Especifique) _____

16- ¿En cuáles de las siguientes temáticas detalladas se ha capacitado en el último año?

- a) Origen
- b) Valor
- c) Clasificación arancelaria
- d) Estrategias aduaneras y comerciales
- e) Equipos de inspección no intrusiva
- f) Otra: (Especifique) _____

17- De las siguientes estrategias aduaneras, cuál considera usted que podría tener mayor beneficios.

- a) Competir con productos de alta calidad importados
- b) Implementar cadena logística sólida y confiable
- c) Enfocarse en nuevas relaciones comerciales
- d) Convertirse en Operador Económico Autorizado
- e) Otra: (Especifique) _____

18- ¿Conoce sobre la existencia de un documento que contenga información sobre estrategias para el aprovechamiento de oportunidades de negocio que surgen a partir de las operaciones entre usuarios de regímenes aduaneros e incentivos fiscales?

a) Si

b) No

19- ¿Qué grado de importancia le asignaría a la elaboración de un documento que contenga diferentes opciones de negocios para los usuarios de regímenes aduaneros e incentivos fiscales?

a) Muy útil

b) Útil

c) Poco útil

d) Nada útil