

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



PROYECTO DE GRADO EN MODALIDAD TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:  
**“OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR CALZADO CON LA APLICACIÓN  
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA,  
ESTADOS UNIDOS Y REPÚBLICA DOMINICANA”**

**PRESENTADO POR:**

EDUARDO ANTONIO AGUIAR CRUZ  
CHRISTY VANESSA PALACIOS RAMÍREZ

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

LICENCIADO (A) EN MERCADEO INTERNACIONAL

**DOCENTE ASESOR:**

MTRA. GEORGINA MARGOTH MARTINEZ

AGOSTO 2024

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

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



PROYECTO DE GRADO EN MODALIDAD TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:  
**“OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR CALZADO CON LA APLICACIÓN  
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA,  
ESTADOS UNIDOS Y REPÚBLICA DOMINICANA”**

**PRESENTADO POR:**

EDUARDO ANTONIO AGUIAR CRUZ  
CHRISTY VANESSA PALACIOS RAMÍREZ

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

LICENCIADO (A) EN MERCADEO INTERNACIONAL

**DOCENTE ASESOR:**

MTRA. GEORGINA MARGOTH MARTINEZ

AGOSTO 2024

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

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTOR: MCS. JUAN ROSA QUINTANILLA  
VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA  
SECRETARIO GENERAL: LIC. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

## **FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

DECANA: LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN  
SECRETARIA: LICDA. PATRICIA CHAFOYA DE ESCALANTE  
COORDINADOR GENERAL DE MAF. RONALD EDGARDO GÁLVEZ RIVERA  
PROCESOS DE GRADUACIÓN:

## **ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**

COORDINADOR DE ESCUELA LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA  
COORDINADOR DE PROCESO:  
DE GRADUACIÓN: LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCIA  
DOCENTE ASESOR: MTRA. GEORGINA MARGOTH MARTINEZ  
TRIBUNAL EVALUADOR: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA  
LICDA. INGRID ELEONORA PORTILLO  
MTRA. GEORGINA MARGOTH MARTINEZ

**AGOSTO 2024**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA**

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, quiero agradecerle a Dios por darme la fortaleza, paciencia, comprensión, entendimiento y la sabiduría necesaria para finalizar esta etapa de mi vida y avanzar hacia otra. También le agradezco a mi familia, especialmente a: mi madre y padre que me han brindado todo de su amor, esfuerzo, apoyo y de ser quienes son. Han sido fundamentales para que pudiera llegar a este momento; así también a mi hermana, quien ha sido un motor importante en mi vida. A pesar de nuestras discusiones, diferencias y que me hace enojar con facilidad. La amo. Y a mi abuela (QDDG), que me brindo su amor y cariño incondicional. Lamentablemente, no pude completar este proceso antes de su partida, pero le agradezco por todo. Espero que algún día nos encontremos de nuevo y pueda abrazarte tan fuerte como en el mundo de los sueños. Les agradezco a todos ellos por ser parte de mi vida y les prometo que seré un buen hombre.

A La Docente Msc. Juana Xiomara Iglesias Osegueda (QEPD), quiero agradecerle por todo su tiempo, paciencia, apoyo y orientación desde que iniciamos el proceso de investigación.

**Eduardo Antonio Aguiar Cruz**

Principalmente dar gracia a Dios por guiarme y darme la fortaleza de hacer posible que llegara hasta esta etapa de mi vida, a mi madre por el apoyo y comprensión que me brindo por el esfuerzo que realizo para que yo que pudiera seguir en la lucha día con día siendo mi motor para salir adelante, a mis compañeros fieles en todas las noches de desvelo que no me dejaron sola en los días más difíciles mis queridos amigos y mascotas Pucky, Lily y Zeus, a mi novio Jonathan por brindarme su apoyo y compañía incondicional por sus ánimos y palabras de aliento para no rendirme, por sus consejos y ayuda para poder mejorar en este proceso, porque siempre confió y creyó en mi capacidad. A mi primo Kevin que estuvo a mi lado durante todo el proceso.

Agradezco a los catedráticos por compartir su conocimiento y guiarnos en nuestra formación por su tiempo, paciencia y dedicación para forjarnos como profesionales.

**Christy Vanessa Palacios Ramírez**

INDICE	
RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	ii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1. Descripción del problema.	2
1.1.2 Delimitación de la investigación	5
1.2. OBJETIVOS	7
1.2.1 Objetivo general.	7
1.2.2. Objetivo específico.	7
1.3. Marco teórico	8
1.3.1. Marco Histórico	8
1.3.2. Datos económicos de El Salvador.	11
1.3.3 Mercado de calzado en El Salvador.	11
1.3.4 Importaciones y exportaciones del El Salvador periodo 2017 al 2021.	14
1.3.5 Datos sociales y económicos de Estados Unidos.	16
1.3.6. Tendencias de consumo de calzado en Estados Unidos.	17
1.3.7. Perfil de compra de calzado en Estados Unidos.	18
1.3.8. Canales de venta de calzado en Estados Unidos.	19
1.3.9. Importaciones y exportaciones de Estados Unidos hacia el mundo y los países del DR-CAFTA para el periodo de 2017 al 2020.	22
1.3.10. Oportunidades de exportación en sector calzado.	24
1.3.11. Requisitos para la exportación de calzado hacia Estados Unidos.	26
1.3.12. Categorías de desgravación arancelaria aplicables a Calzado, polainas y artículos análogos.	27
1.3.13. Reglas de origen y procedimiento de origen.	28
1.3.14. Reglas de origen específicas (ROE).	28
1.3.15. Requisitos para efectuar exportaciones.	34
1.3.16. Principal materia prima que se usan en la elaboración de calzado y sus principales países proveedores.	40
1.3.17. Incoterms para que empresarios inicien exportaciones.	42

1.3.18. Tipos de modelo exportador.	44
1.2. Marco conceptual	45
1.3. Marco legal	48
1.3.1. Las reglas de origen del tratado de libre comercio DR-CAFTA.	49
<b>CAPITULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>50</b>
2.1. Método de la investigación	50
2.1.1. Enfoque de investigación.	50
2.2 Tipo de Estudio	51
2.1.1. De acuerdo con el objetivo de la investigación.	51
2.1.2. Según el alcance.	51
2.2. Unidad de análisis	52
2.3. Diagnóstico y análisis de la información	52
<b>CAPITULO III: APORTE DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>57</b>
3.1. Análisis teórico y contextualización a la realidad investigada	57
3.1.1. Caso 1: Duramas – ADOC.	57
3.1.2. Caso 2: Calzado COCO CANELA.	60
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>63</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>64</b>
<b>GLOSARIO</b>	<b>66</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	<b>77</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Exportaciones de El Salvador al Mundo.	3
Tabla 2: Tabla de datos sociales y económicos de El Salvador	11
Tabla 3: Tabla de datos sociales y económicos de Estados Unidos.	16
Tabla 4: Tabla de impuestos para la importación.	24
Tabla 5: Tabla de desgravación arancelaria	27
Tabla 6: Tabla de descripción específica para clases de calzado.	30
Tabla 7: Tabla de porcentajes de impuestos a la importación del cuero desde El Salvador.	41

Tabla 8: Incoterms para exportar recomendados.	43
--	----

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Países con mayor exportación de El Salvador en categoría de calzado.	4
Figura 2: Eslabones de la cadena de producción de calzado. General.	13
Figura 3: Grafico de importación de calzado de El Salvador países DR-CAFTA.	14
Figura 4: Grafico de exportación de calzado de El Salvador a países del DR-CAFTA.	15
Figura 5: Grafico de exportación de calzado de EEUU.	22
Figura 6: Grafico de importación de calzado de EEUU	23
Figura 7: Impuestos a la importación desde Estados Unidos.	25
Figura 8: Ejemplo de un formato del certificado de origen usado en el DR-CAFTA	39
Figura 9: Grafico de importación de cuero periodo 2017-2022.	40
Figura 10: Incoterms vigentes desde el 1 de enero del 2020	42
Figura 11: Modelos de exportación	44
Figura 12: Taller ADOC.	58
Figura 13: Catálogo de zapatos Coco Canela.	61

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente resumen ejecutivo destaca los factores claves de la investigación sobre el sector calzado en El Salvador y su relación con el mercado estadounidenses, con las oportunidades que brinda el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana y (DR-CAFTA).

Se identificó que el sector calzado salvadoreño gracias al DR-CAFTA cuenta con grandes oportunidades para la comercialización con Estados Unidos. Ya que el mercado estadounidense demanda de productos variados en términos de precios y calidad, incluyendo el calzado. En particular, sobre el calzado deportivo y casual los cuales han experimentado una alta demanda. Esto proporciona una dirección clara hacia qué tipo de producto se debe producir para exportar.

El DR-CAFTA ha proporcionado a El Salvador acceso a un gran mercado donde puede comercializar diferentes tipos de calzado hacia Estados Unidos. Las exportaciones hacia los países participantes del tratado gozan de cero aranceles, siempre que se cumplan las reglas de origen lo cual sirve para facilitar la comercialización. De igual forma, es importante de cumplir con los todos los requisitos establecidos y conocer los códigos arancelarios para clasificar los productos.

Sin embargo, a pesar de estas oportunidades, el sector calzado en El Salvador se encuentra rezagado en comparación de otros países del DR-CAFTA. También existen problemas como la baja producción, la falta de organización empresarial y desinterés en el desarrollo del sector.

El sector calzado salvadoreño tiene potencial de crecimiento y de desarrollo en el mercado estadounidense bajo un cumplimiento de requisitos y pasos para la exportación, aprovechando las oportunidades que brinda el DR-CAFTA

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objeto de estudio el sector calzado salvadoreño, con la finalidad de identificar las oportunidades de desarrollo en el área exportadora del mercado estadounidense, teniendo como base las condiciones que el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana ofrece.

La metodología utilizada para el desarrollo de esta investigación es exploratoria con enfoque mixto y método hipotético deductivo.

Se detallan los elementos que afectan el negocio en la exportación del calzado, haciendo una comparación de precio entre los países competidores e identificando su participación en el mercado exterior y cuál es el nivel de participación del mercado salvadoreño en el mercado de calzado estadounidense.

La oferta de calzado se ha ido disminuyendo en los últimos años y no se han aprovechado las oportunidades que ofrece el tratado. Por ende, este trabajo consiste en mostrarle a los interesados en exportar como empresarios y/o emprendedores; las oportunidades y ventajas que tienen para exportar dicho producto también mostrar los factores que influyen en la exportación de calzado y los requisitos con el fin de comercializar hacia el mercado estadounidense.

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO**

El sector calzado en los países centroamericanos, Estados Unidos y República Dominicana enfrenta una serie de desafíos y oportunidades en el contexto del Tratado de Libre Comercio entre estas regiones. A medida que estas naciones buscan reforzar sus vínculos comerciales y aprovechar sus beneficios del DR-CAFTA, es crucial analizar en detalle cómo afecta este acuerdo al sector calzado y cuáles son los factores para los actores involucrados.

En este primer capítulo, se plantea como el DR-CAFTA impacta en la producción, comercialización y exportación de calzado en El Salvador. También se explora las dificultades que enfrenta el sector calzado en el mercado nacional como la competencia extranjera, las limitaciones en la infraestructura y los desafíos con la calidad y la innovación.

### **1.1. Planteamiento del problema**

El uso y el valor cultural muestra que el calzado pasó de ser un instrumento de supervivencia a ser un producto comercializable que brinda al cliente confort al caminar, estatus y seguridad, en diferentes ámbitos y niveles de vida por lo cual es de suma importancia su explotación en el comercio internacional.

En el año 2003 se culminó la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana con Estados Unidos (CAFTA – DR por sus siglas en inglés). En diciembre de 2004, El Salvador fue el primer país de la región en ratificar este acuerdo, que entró en vigor el 1 de marzo de 2006. El primer objetivo que se planteó en el documento original del tratado

era “estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes” (Calderón, Gonzales y Sanabria, 2008, como se citó en Vásquez. R & Morales. R, 2018).

Actualmente bajo el marco del DR-CAFTA todos los estilos de calzado que entraron en dicho tratado se encuentran desgravados al 0%, los cuales se encuentran identificados en Capítulo 64 del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), esto ha generado oportunidades y amenazas para el sector calzado en El Salvador.

Siendo el mercado estadounidense uno de los más grandes en la región, es el mercado con mayor interés para evaluar condiciones que permitan a empresarios, comerciantes, emprendedores y otros orientar sus exportaciones hacia dicho mercado.

### **1.1.1. Descripción del problema.**

La actividad económica en El Salvador ha sufrido muchos cambios, especialmente en su industria del calzado; existen empresas como ADOC S.A. y Caricia S.A. de C.V., que representan la gran industria local del calzado, sin embargo, la industria local también está compuesta por una gran cantidad de pequeños y medianos productores de calzado, tales como la marca Bosten y Calzado Tagat. La gremial de calzado CALZAES, indica que aproximadamente 280 empresas se integran en este sector, las cuales están diseminadas en todo el país: en la página de *exporta.sv*. De Conamype podemos identificar no menos de 10 pequeños fabricantes de calzado salvadoreño que se encuentran enlistados en la plataforma con oferta exportadora.

Con el tratado de Libre Comercio DR-CAFTA, se amplía el mercado para la comercialización de dichos productos para los productores salvadoreños, sin embargo, es relevante establecer que, aun cuando las exportaciones de calzado, las cuales se encuentran identificadas bajo el capítulo 64 del Sistema Arancelario Centroamericano,

del 2007 al 2015 crecieron a una tasa promedio de 8.7%; a partir del 2015 han mantenido un decrecimiento promedio del -0.18%, mostrando recuperación a partir del 2021 y manteniendo crecimiento en el 2022, pero por debajo del año 2015. Esto lo podemos visualizar en Tabla 1.

**Exportación al mundo Capítulo 64 SAC**  
**Valores FOB en Millones USD\$**

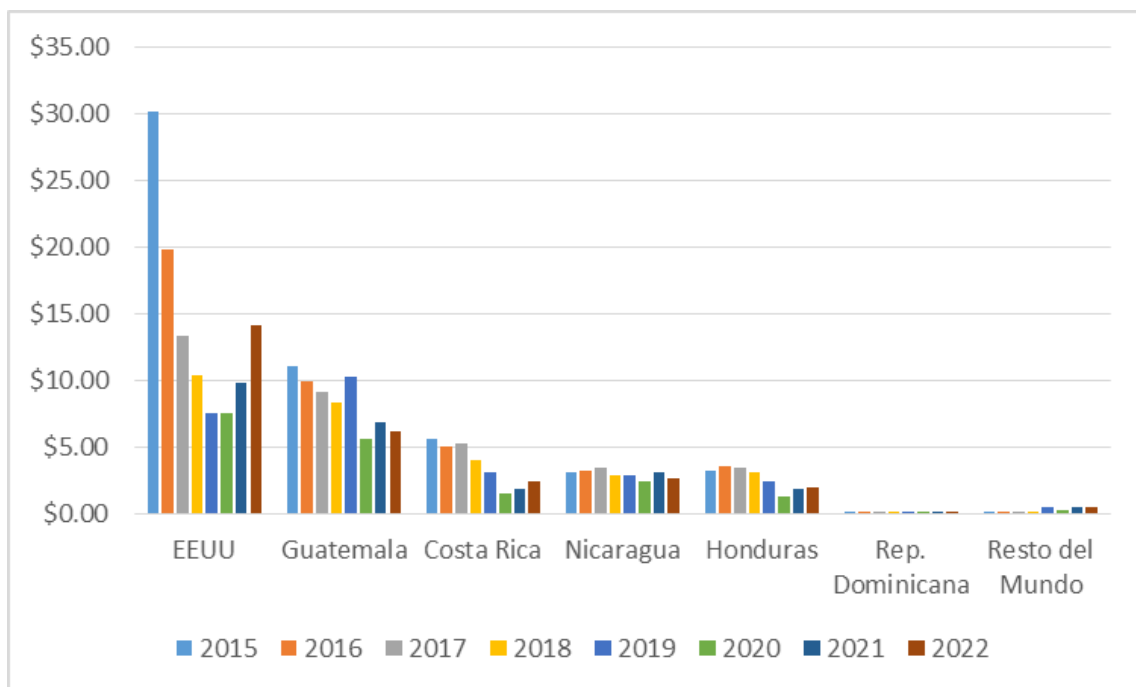
ANO	FOB	% CRECIMIENTO
2015	\$ 59.00	
2016	\$ 46.70	-0.20
2017	\$ 39.30	-0.15
2018	\$ 32.90	-0.16
2019	\$ 30.50	-0.07
2020	\$ 22.00	-0.27
2021	\$ 27.90	0.26
2022	\$ 34.60	0.24

*Tabla 1: Exportaciones de El Salvador al Mundo.*

*Fuente: Elaboración propia datos generados de Banco Central de Reserva.*

**Descripción:** De acuerdo a los datos del BCR en Comercio Exterior (Tabla 1), al analizar un periodo desde 2015 al 2022, los socios comerciales más importantes para El Salvador en Exportaciones del Capítulo 64, lo componen los países miembros del DR-CAFTA, en el año 2015 se tuvo un monto en precio FOB de \$59 millones en las exportaciones, siendo Estados Unidos de América el principal comprador en la categoría de calzado pero en el año 2016 se tuvo una caída del 0.20% teniendo una baja hasta el 2020 solo teniendo una recuperación del 0.26% en el 2021 y 0.24% para el año 2022.

**Exportaciones de El Salvador por país, categoría Calzado (Capítulo 64 SAC)  
Periodo 2015-2022 en Dólares de los Estados Unidos de América.**



**Figura 1:** Países con mayor exportación de El Salvador en categoría de calzado.

**Fuente:** Elaboración propia con base de datos de Comercio Exterior BCR.

**Descripción:** En la gráfica revela la evolución de las exportaciones de calzado entre los países miembros del DR-CAFTA, donde Estados Unidos destaca como el principal exportador de este producto, seguido por Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Honduras. República Dominicana cierra como el quinto exportar en importancia.

### **1.1.2 Delimitación de la investigación**

Partiendo que el objeto de estudio son las oportunidades para el sector calzado con la aplicación del Tratado de Libre Comercio entre Centro América, Estados Unidos y República Dominicana, se consideraran los datos provenientes del territorio salvadoreño.

#### **a. Temporal**

Para llevar a cabo esta investigación y analizar las oportunidades de exportación que tiene el sector calzado a través del Tratado de Libre Comercio se comprende el periodo desde el año 2018 hasta el año 2022, ya que aun cuando el DR-CAFTA tiene más de 10 años de vigencia para El Salvador solo se consideraran 5 años para el análisis.

#### **b. Teórica**

Las entidades utilizadas para el análisis de la investigación, son las siguientes:

Banco Central de Reserva; Es la identidad bancaria de El Salvador que se encarga del sistema financiero que este sea seguro, transparente y eficiente brindando información de exportación e importación así permitiéndonos el analizar la competitividad exportadora e importadora del país hacia otros países.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL); Al ser una comisión que contribuye al desarrollo económico de los países nos brindara información verídica y exacta para estudiar la economía salvadoreña en relación a los países de Centro América y República Dominicana con respecto al comercio internacional.

Ministerio de Economía; Al ser la entidad que está a cargo de la actividad económica de El Salvador nos ayudara con el estudio y análisis de los problemas en la industria del calzado en respecto a las exportaciones e importaciones que el país realiza y su eficiencia en la producción.

Sistema Arancelario Centroamericano (SAC): Facilita la búsqueda de mercancías como su categoría, subcategoría, su origen permitiéndonos conocer el porcentaje arancelario de cada producto al momento de su comercialización.

Y otras instituciones que capturan y registran información relevante en la categoría de calzado como CALZAES, CONAMYPE y las propias páginas web de empresas productoras y exportadoras de calzado.

## **1.2. OBJETIVOS**

Para la investigación se han tomado los siguientes objetivos los cuales se enfocarán a reunir información relevante sobre el tema de oportunidades del sector calzado con la aplicación del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana.

### **1.2.1 Objetivo general.**

Identificar las oportunidades para el sector calzado con la aplicación del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana para El Salvador.

### **1.2.2. Objetivo específico.**

- Identificar las oportunidades de desarrollo para el sector calzado que tiene El Salvador en el mercado estadounidense.
- Determinar los diferentes factores que inciden en la exportación de calzado hacia los Estados Unidos de Norte América.
- Establecer los requisitos para la exportación que deben de cumplir los empresarios al momento de comercializar el calzado hacia Estados Unidos.

### **1.3. Marco teórico**

El presente marco teórico tiene como objetivo proporcionar una base sólida y una comprensión en profundidad de las oportunidades que este tratado de libre comercio brinda al sector calzado en la región. A través de la exploración de teorías económicas, modelos de comercio internacional, y antecedentes relevantes, se buscará analizar cómo la implementación del DR-CAFTA ha afectado la producción, la exportación y el mercado del calzado en los países participantes.

Este análisis se enfocará en aspectos clave, como las políticas comerciales, los aranceles, las regulaciones aduaneras, y las dinámicas competitivas que inciden en el comercio de calzado. Además, se explorarán teorías sobre ventajas comparativas, especialización productiva y cadenas de valor globales, con el propósito de comprender mejor cómo el sector calzado puede aprovechar las oportunidades proporcionadas por el DR-CAFTA para lograr un crecimiento sostenible y una mayor competitividad en los mercados internacionales

#### **1.3.1. Marco Histórico**

El tratado de libre Comercio entre Centroamérica, la Republica Dominicana y Estados Unidos DR-CAFTA (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, en inglés) está conformado por siete países: Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana considerados parte integrante del tratado.

El DR-CAFTA en 2003 y entro en vigor para El Salvador el 1 de marzo de 2006, para Honduras y Nicaragua, el 1 de abril del 2006; para Guatemala el 1 de julio del mismo año para la Republica Dominicana, el 1 de marzo de 2007, Costa rica, el 1 de enero de

2009. El proceso de implementación del DR-CAFTA con Estados Unidos fue marcado por una serie de eventos y cambios significativos en preferencias arancelarias y acuerdos comerciales con los países de Centroamérica. Aquí se presenta un análisis detallado:

1) Aprobación e implementación:

Estados Unidos, la ley de implementación del DR-CAFTA fue aprobada el 2 de agosto del 2005 y se implementó el 28 de febrero del 2006

2) Preferencias arancelarias previas:

Antes de entrar en vigor el DR-CAFTA, estados unidos ya otorgaba preferencias arancelarias a países centroamericanos a través de la iniciativa Cuenta del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Sin embargo estas preferencias que otorgaban estas organizaciones requerían renovación constante y estaban sujetas a condiciones específicas para obtener beneficios.

3) Mejoramiento de las relaciones internacionales, arancelarias y cobertura de los productos en los países del DR-CAFTA:

El DR-CAFTA supero disposiciones previas en varios aspectos, incluyendo las coberturas de productos, la profundización de las relaciones internacionales y la mejora arancelaria ofrecía a países centroamericanos.

4) Fin del SGP con la implementación del DR-CAFTA.

Con la implementación del DR-CAFTA, el SGP dejo de existir, y para el año 2006, dejo de ser prorrogado por Estados Unidos.

#### 5) Perspectivas para el 1 de enero del 2025.

Se anticipa que para el 1 de enero del 2025, los productos que están actualmente en desgravación arancelaria alcanzaran el libre comercio. Esto abrirá oportunidades significativas de negocios, inversiones, coinversiones, y alianzas estratégicas entre los países que forman parte del tratado.

#### 6) Las disposiciones del DR-CAFTA

El DR-CAFTA no solo aborda aspectos arancelarios, sino que también posee disposiciones importantes en intercambios de bienes, regularización del comercio transfronterizo y regulación en materia de inversión.

Entre las expectativas que se planteaban están el aumento del comercio tanto de El Salvador como de Estados Unidos y una mayor diversificación de los productos que se exportan a dicho mercado, aumento de competitividad para las exportaciones salvadoreñas por el ahorro en concepto de aranceles que estarían pagando los importadores salvadoreños en dicho mercado, el tratado ha permitido a los productores nacionales adquirir materias primas a costos menores como resultado de la eliminación de los aranceles. (Economía, 2015)

### 1.3.2. Datos económicos de El Salvador.

<b>Datos sociales y económicos de El Salvador</b>	
<b>SOCIAL</b>	
<b>Indicadores</b>	<b>Valor</b>
Población total	6314167 habitantes (2021)
Crecimiento poblacional % anual	0.3 (2021)
Índice de capital Humano (0 a 1)	0.5 (2020)
<b>ECONOMICO</b>	
PIB US\$ (precios actuales)	28.74 (mil millones, 2021)
PIB per-cápita	4551.2 (2021)
Crecimiento del PIB	10.3 (2021)
compra de calzado de El Salvador a EEUU	\$5,580,204.42 (miles de dólares US)
Compra de calzado de El Salvador a el mundo	\$70767.12 (miles de dólares US)

*Tabla 2: Tabla de datos sociales y económicos de El Salvador*

*Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de World Bank Open Data y World Integrated Trade solution. (worldbank, 2023)*

**Descripción:** El cuadro muestra diferentes indicadores y datos económicos del El Salvador que servirán para mostrar el nivel de desarrollo del país.

### 1.3.3 Mercado de calzado en El Salvador.

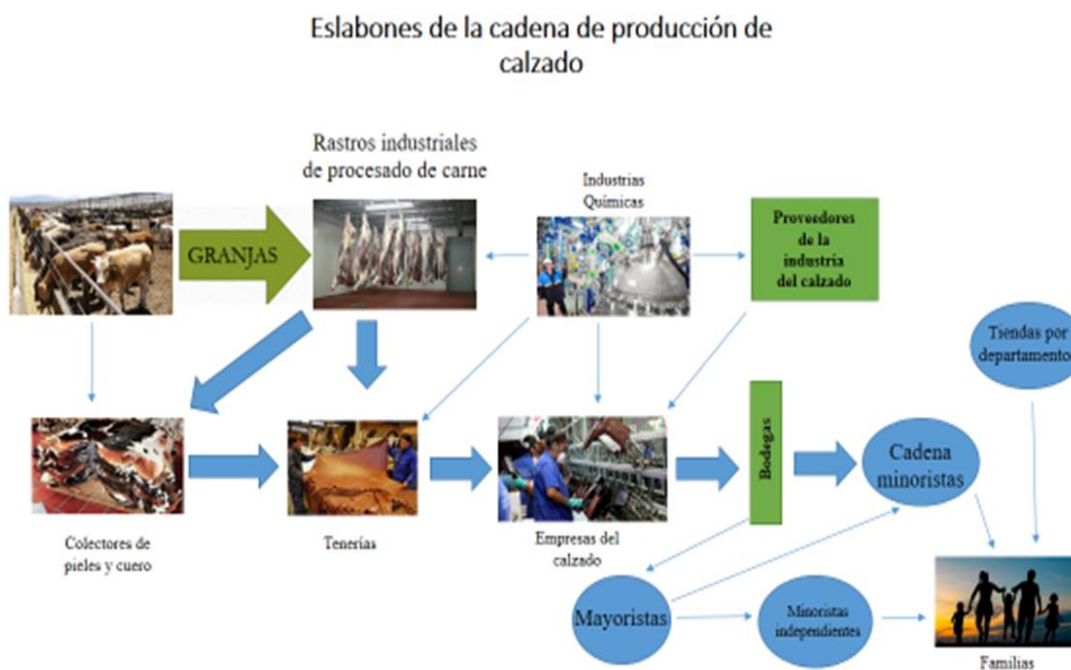
Según el informe del año 2015 sobre el perfil sectorial del calzado publicado por el Ministerio de Economía. Se identifican 3 grupos de empresas:

- 1) Pequeños talleres artesanales que operan de manera informal. Carecen de infraestructura adecuada y tienen un limitado uso de tecnología en sus procesos. La mayoría de estas empresas no cuenta con marcas propias y ninguna fabrica sus propios diseños. Se han visto afectadas por los precios bajos del calzado asiático.

Estas empresas atienden únicamente el mercado nacional. (Perfil sectorial de calzado 2015., 2015)

- 2) Empresas formalmente constituidas que cuentan con una cartera de clientes ya establecidos. Tienen infraestructura adecuada, utilizan tecnología en sus procesos y manejan sus propias marcas. Al igual que el grupo anterior, estas empresas no fabrican sus propios diseños y manifiestan ser afectadas por los precios bajos del calzado asiático. Algunas de estas empresas exportan formalmente a Centroamérica y en menor medida a Estados Unidos. Tienen interés de penetrar otros mercados fuera de la región. Entre las necesidades se encuentra el acceso a capital de trabajo y a materias primas de mejor calidad y precio. Actualmente existe un limitado número de proveedores, los cuales presentan un alto poder de negociación, es decir, que debido a que no hay otras opciones, las empresas productoras de calzado tiene que aceptar los precios que el proveedor establece. (Perfil sectorial de calzado 2015., 2015)
  
- 3) Grandes empresas en las que se concentra el empleo y la producción nacional. Algunas de ellas se dedican exclusivamente a exportar, y operan bajo el régimen de zonas francas para gozar de los beneficios fiscales y, de esta manera, poder ofrecer precios más competitivos en el mercado internacional. Estados Unidos es el principal mercado de estas empresas ya que aprovechan los beneficios que ofrece el tratado de libre comercio. Europa es otro destino de mucho interés. (Perfil sectorial de calzado 2015., 2015)

La cadena de producción Según el informe del año 2015 sobre el perfil sectorial del calzado menciona que para producir calzado en El Salvador se necesita mantener una cadena de abastecimiento en materiales, tal como lo detalla la Figura 2:

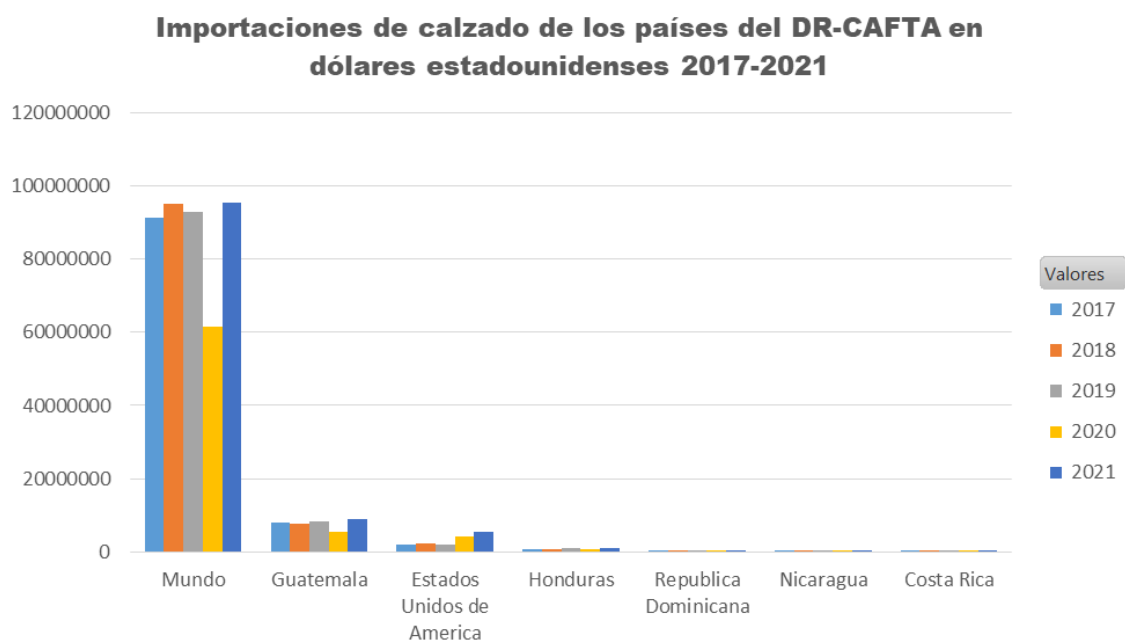


**Figura 2:** *Eslabones de la cadena de producción de calzado. General.*

**Fuente:** *Elaboración propia datos obtenidos de Perfil sectorial del calzado 2015*

**La Figura 2** los pasos en cadena de producción del calzado. Se observa que esta cadena involucra varios fuentes de materia primas, que van desde la ganadería, la agroindustrias, textiles y de producción en general, antes de llegar al consumidor final.

### 1.3.4 Importaciones y exportaciones del El Salvador periodo 2017 al 2021.



**Figura 3:** *Grafico de importación de calzado de El Salvador países DR-CAFTA.*

**Fuente:** *Elaboración propia datos obtenidos de la base de datos de Banco Central de Reserva.*

**Descripción:** En la gráfica se observa claramente que Guatemala ha sido hasta el 2020 el país importador de calzado que tiene El Salvador, seguido por Estados Unidos. Además, cabe destacar que durante el año 2021 se evidencia un notable aumento en las importaciones procedentes de Estados Unidos.



**Figura 4:** Grafico de exportación de calzado de El Salvador a países del DR-CAFTA.

**Fuente:** Elaboración propia datos tomados de la base de datos de Banco Central de Reserva.

**Descripción:** En relación con las exportaciones, la Tabla 7 destaca que Estados Unidos ostenta la posición de principal comprador de calzado salvadoreño dentro de los países miembros del DR-CAFTA seguido por Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y, en último lugar República dominicana.

### 1.3.5 Datos sociales y económicos de Estados Unidos.

#### Datos sociales y económicos de Estados Unidos

<b>SOCIAL</b>	
<b>Indicadores</b>	<b>Valor</b>
Población total	331,893,745 habitantes (2021)
Crecimiento poblacional % anual	0.1 (2021)
Índice de capital Humano (0 a 1)	0.7 (2020)
<b>ECONOMICO</b>	
PIB US\$ (precios actuales)	28.74 (mil millones, 2021)
PIB per-cápita	70248.6 (2021)
Crecimiento del PIB	5.9 (2021)
Compra de calzado de EEUU a El Salvador	\$9,544.99 (miles de dólares US)
Compra de calzado de EEUU a el mundo	\$26,621,616.35 (miles de dólares US)

**Tabla 3:** Tabla de datos sociales y económicos de Estados Unidos.

**Fuente:** Elaboración propia datos sacados de World Bank Open Data y World Integrated Trade solution. (worldbank, 2023)

**Descripción:** La Tabla 6 muestra algunos los indicadores económicos y sociales de Estados Unidos que reflejan su desarrollo como país.

### **1.3.6. Tendencias de consumo de calzado en Estados Unidos.**

Aun cuando no existen datos a detalle de las compras de calzado por gustos y preferencias de clientes en el mercado estadounidense, según un nuevo informe de The NPD Group (The “National Purchase Diary Panel” Group), las ventas de calzado deportivo en Estados Unidos crecieron un 23% en el segundo trimestre y las ventas de calzado casual aumentaron a un ritmo ligeramente superior, mostrando las tendencias de consumo post-coronavirus. (Braun, 2021)

Las ventas totales de calzado deportivo técnico en Estados Unidos alcanzaron los 2000 millones de dólares en estos tres meses. Las ventas de calzado técnico para hombres crecieron un 22% hasta los 1100 millones de dólares y las de mujer lo hicieron un 29% hasta 658,9 millones de dólares, mientras que las de niño crecieron un 17% hasta los 257,9 millones de dólares. (Braun, 2021)

Impulsados del mismo modo las tendencias pandémicas y post-pandémicas, los consumidores seguirán optando por la comodidad, algo que se refleja en todas las categorías de calzado de ocio y moda. Las ventas totales de calzado casual en Estados Unidos crecieron 31% hasta los 5200 millones de dólares, mientras que las ventas totales de calzado de moda en Estados Unidos cayeron un 6% hasta situarse en los 3900 millones de dólares. (Braun, 2021)

Las ventas de calzado casual para hombres crecieron un 27% hasta los 2500 millones de dólares; las ventas de calzado casual para mujeres lo hicieron un 31%, hasta alcanzar los 1500 millones de dólares; y las ventas para niños aumentaron un 41%, hasta los 1100 millones de dólares. Del mismo modo, las ventas disminuyeron un 8% hasta los 840,5 millones de dólares, en el caso del calzado de moda para hombres; un 3%, hasta los 2600 millones de dólares, en el caso de las mujeres; y aumentando un 6% hasta los 381,1 millones de dólares en el caso del calzado infantil. (Braun, 2021)

### 1.3.7. Perfil de compra de calzado en Estados Unidos.

La encuesta de **PowerReviews** sobre comportamiento de compra en calzado por el consumidor estadounidense brinda datos relevantes tales como:

- 96% indica el gusto por compra de zapatos deportivos.
- 49% por zapatos de vestir y
- 46% por zapatos para trabajo.

Así mismo según estudio de Statista:

- Se espera que ingreso por persona generado en el mercado de calzado en Estados Unidos, para el año 2023 se proyecta como una cifra significativa, alcanzando los \$262.80. (statista, 2023)
- El volumen promedio por persona en el mercado de calzado en Estados Unidos se proyecta como una cifra relevante y significativa, con un estimado de 5.39 pares por individuo en el año 2023. (statista, 2023)
- El mercado de calzado en Estados Unidos está experimentando una tendencia notable, donde se espera que los calzados no lujosos representen el 92% de las ventas en el año 2023. (statista, 2023)
- Los indicadores que más valora el comprador estadounidense son:
  - Confort
  - Calidad
  - Apariencia / Estilo
  - Precio bajo
  - Durabilidad
  - Materiales
  - Marca
  - País de Producción.
  - Sin uso de materias primas nocivas para el medio ambiente.
  - Producción consiente con el medio ambiente (statista, 2023)

### 1.3.8. Canales de venta de calzado en Estados Unidos.

Estados Unidos posee uno de los más grandes mercados que existen por ende se puede conseguir diferentes tipos de calzado; estos pueden ser calzado de marcas reconocidas, tiendas de zapatos baratos o simplemente tenis y/o zapatillas a buen precio.

Según una encuesta de **PowerReviews**, realizada en 2022 entre casi 12 000 consumidores de los Estados Unidos, el 74 % de todo el gasto en zapatos en los Estados Unidos se realizó el pasado año *vía online*. Otros datos de la encuesta revelan que más de dos tercios (el 69 %) de los compradores de calzado en línea buscan fotos y vídeos generados por los usuarios con regularidad o cada vez que compran. El estudio también refleja que el 63 % dice que revisa constantemente o con frecuencia la sección de preguntas y respuestas de las páginas de productos. (Revista del Calzado, 2022)

Datos de Statista indican que el comportamiento por canal de compra se mantiene Off-line en más del 60% de la población estadounidense, siendo los canales off-line de mayor compra (en orden de preferencia):

- Tiendas de calzado tradicionales
- Grandes tiendas / Supermercados
- Tiendas de artículos deportivos
- Tiendas multimarca o departamentales
- Tiendas de marca exclusivas o monomarcas
- Otras tiendas

Y en canales On-line se indican las siguientes plataformas en orden de preferencias:

- Amazon
- Tiendas en línea de calzado
- Tiendas departamentales de línea
- Tiendas de artículos deportivos en línea
- Otras tiendas en línea
- Ebay

- Tiendas multimarca en línea
- Tiendas monomarca en línea
- Supermercados en línea
- Tiendas de membresía en línea.

### **Zapaterías o Tiendas de calzado tradicional de Estados Unidos:**

- ✓ Aldo: zapatería de origen canadiense
- ✓ Ecco: zapatería de origen danés
- ✓ Johnston & Murphy: zapatería estadounidense
- ✓ Allen Edmonds: zapatería estadounidense
- ✓ AllBirds: zapatería estadounidense
- ✓ Stuart Weitzman: zapatería estadounidense precio rondan los \$350 a \$450 (Dónde Comprar Zapatos en Estados Unidos, 2021)

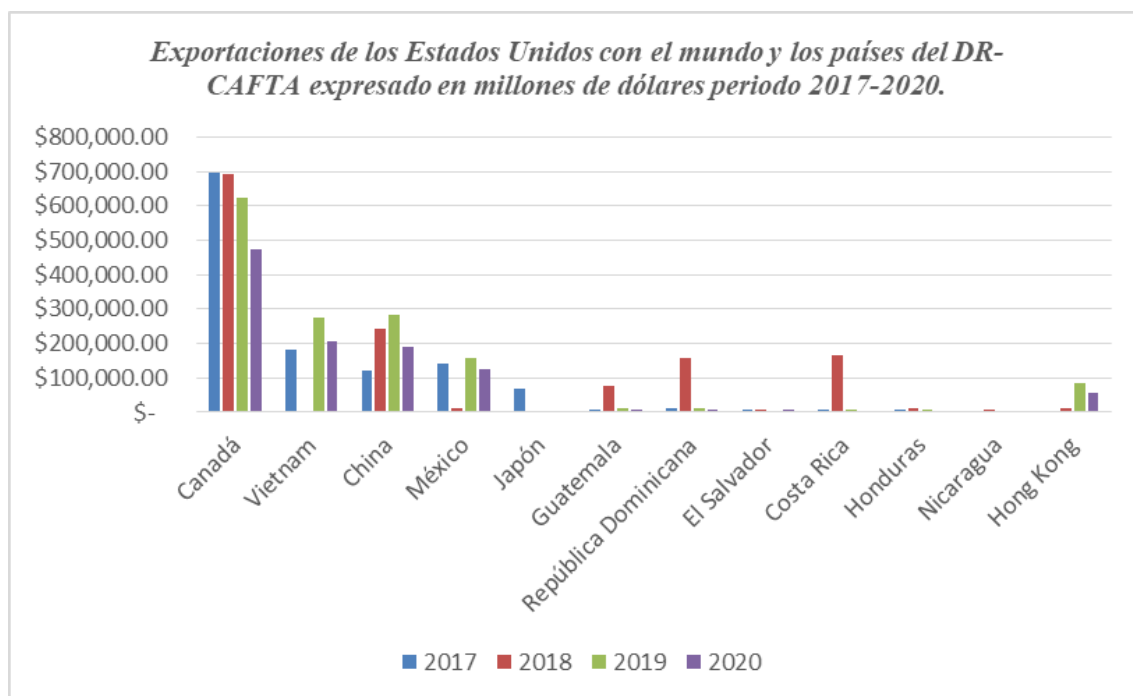
### **Tiendas departamentales:**

- ✓ Macy's: tienda estadounidense con presencia en todo el país.
- ✓ Kohl's: tienda reconocida estadounidense con limitada presencia
- ✓ NordStrom: tienda estadounidense con amplia variedad de marcas
- ✓ Sack Fith Avenue: tienda estadounidense de lujo
- ✓ Saks Off Fith: es una tienda Outlet (bajo costo) de Sack Fith avenue ofrece calzado de temporadas pasadas a bajo precios.
- ✓ Neiman Marcus: tienda estadounidense de lujo
- ✓ Neiman Marcus last call: tienda de bajo costo opera principalmente en Texas, California y Florida
- ✓ Bloomingdale's: tienda estadounidense
- ✓ Dillars's: con tiendas en presencia de California, Illinois, Texas, Florida.
- ✓ JCPenney: tienda con precesencia en todo Estados Unidos
- ✓ Sears: tienda cpn presencia en Texas y California (Dónde Comprar Zapatos en Estados Unidos, 2021)

**Tiendas de zapatos a bajo costo:**

- ✓ DSW (Designer Shoe Warehouse): tienda de zapatos de bajo costo.
- ✓ Rack Room Shoes: es una tienda de zapatería de bajo costo cuenta con una gran presencia en el mercado estadounidense.
- ✓ Famous Footwear: tienda de zapatería de bajo costo.
- ✓ Nordstrom Rack: es una tienda de bajo costo con fuerte presencia en el mercado estadounidense pertenece a la tienda de lujo Nordstrom.
- ✓ T.J. Maxx: tienda de zapatos con descuento muy popular en el mercado estadounidense.
- ✓ Foot Locker: tienda de bajo costo estadounidense.
- ✓ JD Sport: tienda de zapatos genérica y de bajo costo.
- ✓ Nike Factory Store: tiendas que vende a bajo costo calzado de la marca NIKE.
- ✓ Skechers: Tienda famosa de tenis deportivos de bajo costo. (Dónde Comprar Zapatos en Estados Unidos, 2021)

### 1.3.9. Importaciones y exportaciones de Estados Unidos hacia el mundo y los países del DR-CAFTA para el periodo de 2017 al 2020.

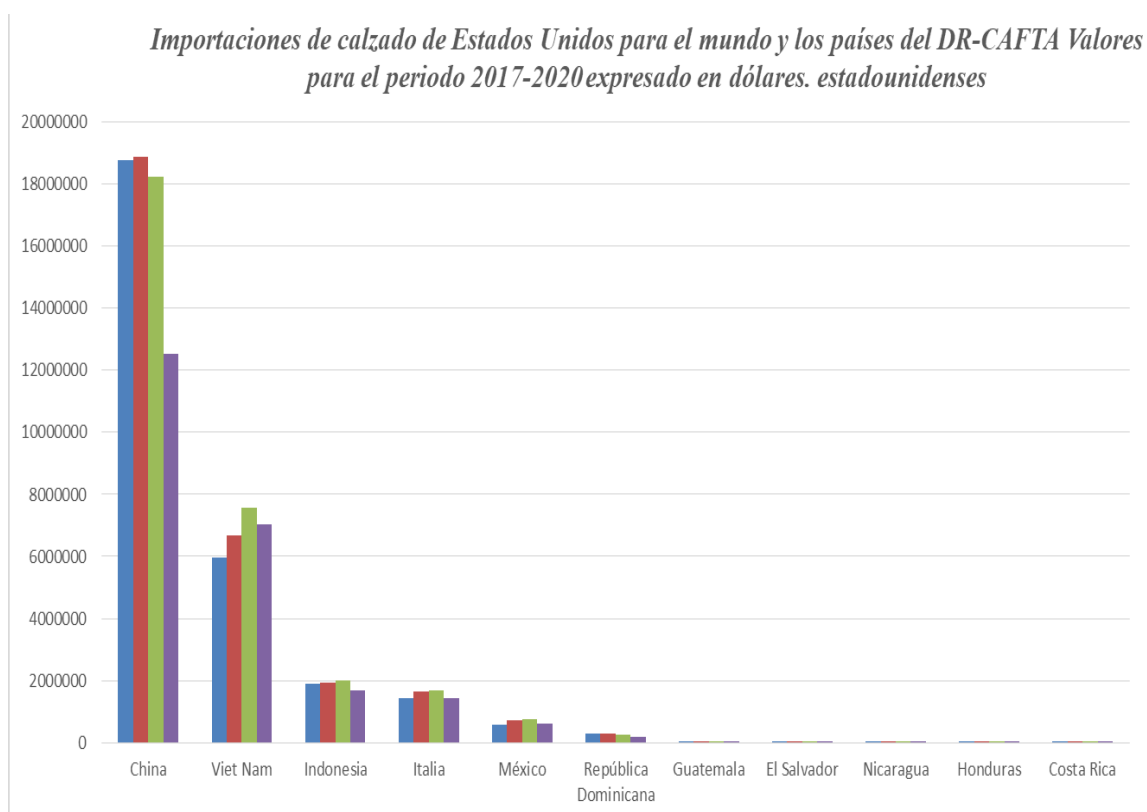


**Figura 5:** Grafico de exportación de calzado de EEUU.

**Fuente:** Elaboración propia datos tomados de la base de datos de WITS.

**Descripción:** Estados Unidos, como principal exportador de calzado, tiene a Canadá como su principal socio, seguido por Vietnam, China y México. Este patrón sugiere una sólida capacidad productiva en estos países y una amplia oferta en el mercado. Además, es importante destacar que Canadá, México y China cuentan con tratados comerciales con Estados Unidos, lo que les proporciona ventajas significativas en términos de facilidades de producción y exportación.

Para las exportaciones totales de calzado de Estados Unidos se puede apreciar que a nivel mundial este le exporta a Canadá, Vietnam, China y México pero a nivel centroamericano las exportaciones que Estados Unidos hacia la región son bajas siendo Guatemala el que más consume calzado estadounidense, seguido por República Dominicana, El Salvador, Honduras y Nicaragua, eso da entender que los principal mercados que Estados Unidos saca más provecho de los países que conforman el triángulo norte (Canadá y México) y los países asiáticos esto puede ser por muchas factores incluso el ingreso y la cantidad de habitantes de esos países ósea tienen mercados más grandes mientras con más demandas que el mercado centroamericano que es más pequeño por ende tiene poca demanda pero no por eso no deja de ser importante.



**Figura 6:** Grafico de importación de calzado de EEUU

**Fuente:** Elaboración propia tomado de base de datos del Banco Central de Reserva para el periodo del 2017-2020

**Descripción:** La República Popular de China encabeza la lista como el principal exportador de calzado hacia Estados Unidos, seguido por países como Vietnam, indonesia, Italia, México. Estas naciones se caracterizan por su elevada oferta de calzado y también un notable nivel productivo en la industria.

### 1.3.10. Oportunidades de exportación en sector calzado.

- 1) La Importación de calzado a través del DR-CAFTA con Estados Unidos está exenta de impuestos a la importación (DAI) y permisos, lo único que no está exento es del pago del IVA (13%).

#### IMPUESTOS

DAI	IVA	TLC Colombia	TLC Ecuador	TLC Corea	
15 %	13%	1%	0%	9%	
TLC Chile	TLC México	TLC Panamá	TLC REP. DOM	TLC UE	TLC EEUU
0%	0%	0%	0%	0%	0%

#### PERMISOS

Código Arancelario	Institución	Descripción	Código Postal

#### UNIDAD DE MEDIDA

Código	Descripción
	Cantidad (Cuantía)

**Tabla 4:** Tabla de impuestos para la importación.

**Fuente:** Elaboración propia, datos obtenidos del SAC electrónico de El Salvador.

**Descripción:** Esta tabla muestra que las exportaciones hacia los países miembros del DR-CAFTA gozan de beneficios arancelarios como la libre comercialización del calzado.

Heading/ Subheading	Stat Suffix	Article Description	Unit of Quantity	RATES OF DUTY		
				1		2
				General	Special	
6402.99.80.05		Tennis shoes, basketball shoes, gym shoes, training shoes and the like		90c/pr. + 37.5%	Free (A.U., B.H., C.L., C.Q., D., E., J., J.Q., K.R., M.A., O.M., P.)	\$1.58/pr. + 66%
6402.99.79		Other				
	15	House slippers	prs.			
		Other:				
	30	For men	prs.			
	60	For women	prs.			
	90	Other	prs.			

*Figura 7: Impuestos a la importación desde Estados Unidos.*

**Fuente:** Datos obtenidos de HTS.USITC.GOV de los Estados Unidos. (Schedule, s.f.)

**Descripción:** Se puede observar la libre comercialización de calzado, identificado con la letra “P” en la columna de Rates of Duty /Numeral 1 /Special, ya que no se tiene impuesto a la importación.

El importador puede solicitar trato arancelario preferencial para una mercancía del capítulo 64 que cumple cualquier regla de origen preferencial que sea de una regla de origen específica para dicha mercancía, aplicada por la parte exportadora, con fundamento en:

- Una certificación escrita o electrónica emitida por el importador, exportador o productor;

- Su conocimiento respecto si el producto es originario, incluyendo la confianza en la información con la que cuenta el importador de que el producto es originario.

### **1.3.11. Requisitos para la exportación de calzado hacia Estados Unidos.**

#### **Trato nacional y acceso de mercancías al mercado**

##### **a) Clasificación arancelaria y descripción de la mercancía**

Para facilitar el intercambio comercial de los productos, estos se identifican por medio de una estructura de códigos arancelarios y sus respectivas descripciones establecidas en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías o simplemente Sistema Armonizado (SA), el cual es un método internacional de clasificación de mercancías, creado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). (MINISTERIO DE ECONOMÍA)

La identificación de un producto a nivel de 6 dígitos es igual en cualquier país del mundo (ejemplo: en El Salvador y en Estados Unidos). A partir de este nivel y dependiendo del grado de diversificación productiva que tengan los países existe la necesidad de que su codificación se efectúe o se ajuste a 8 o más dígitos. Para el caso de nuestras exportaciones hacia los Estados Unidos, se debe reconocer los códigos y descripción que son aplicables en ese país. (MINISTERIO DE ECONOMÍA)

##### **b) Lista arancelaria de los estados unidos (programa de desgravación)**

Para efectos de la presente explicación no se ha incluido, en este apartado, toda la estructura del Capítulo 64, sino solo una parte de ella (la que corresponde a la partida 64.01 (Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera). (MINISTERIO DE ECONOMÍA)

### 1.3.12. Categorías de desgravación arancelaria aplicables a Calzado, polainas y artículos análogos.

El capítulo de calzado ingresa en su mayoría en la categoría A de las categorías creadas en la negociación del DR-CAFTA entre El Salvador con Estados Unidos, ya que estas fueron negociaciones Bilaterales entre los países miembros del DR-CAFTA con EEUU. Sin embargo, algunos otros tipos de calzado también se identifican en las categorías G e I, al 2023 todas estas categorías han sido desgravadas al 0% de DAI.

**Categorías de desgravación arancelaria aplicables a Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos del Capítulo 64**

Categoría	Descripción	Comentarios
A	Acceso Inmediato (0% de DAI al 1 marzo 2006).	Libre comercio desde el día uno de vigencia del tratado.
G	Productos que continuarán recibiendo acceso Libre de Arancel (desde 1 de marzo 2006).	Incluye productos con arancel cero a nivel NMF y productos beneficiados bajo SGP e ICC.
I	10 Cortes no lineales, con tasa base de la ICC en 2005: los primeros 2 años se reduce un 4% el DAI (2% por año); del 3° al 6° año se reduce un 32% (8% por año) y, desde el año 7° se reduce el 64% restante (16% por año), (0% de DAI el 1 enero 2015)	Sólo aplica para EEUU, en ciertos productos industriales.

**Tabla 5:** *Tabla de desgravación arancelaria*

**Fuente:** *Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana (CAFTA-DR), s. f.-b) (Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos –*

**Descripción:** tabla que muestra las diferentes categorías y sus descripciones de desgravación aplicables al calzado según el DR-CAFTA.

### **1.3.13. Reglas de origen y procedimiento de origen.**

Para la interpretación y correcta aplicación de las normas o reglas de origen específicas de productos (en adelante ROE o ROEs), Usted tiene que tener a su disposición la siguiente información básica relacionada con el producto a ser exportado al mercado de los Estados Unidos:

Información básica:

- Código arancelario y descripción del producto final,
- Código arancelario y descripción de cada uno de los materiales o insumos originarios y no originarios utilizados para la fabricación del Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos, del Capítulo 64,
- País de origen de cada uno de los materiales o insumos utilizados ,
- El valor de cada uno de esos materiales o insumos,
- Descripción del proceso de elaboración o de transformación aplicados a los materiales o insumos no originarios, y
- Valor del producto final. (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

### **1.3.14. Reglas de origen específicas (ROE).**

Reglas de Origen Específicas aplicables al calzado de las partidas 64.01 a 64.05 y parte de calzado de la partida 64.06

- La primera ROE, aplica a ciertos tipos especiales de calzado que se clasifica en determinada subpartida y fracciones arancelarias de las partidas 64.01, 64.02 y 64.04 (ciertos tipos de calzado impermeable, calzado con suela y parte superior de caucho o plástico y calzado de deporte )

- La segunda ROE, aplica a los demás tipos de calzado diferentes a los que aplica la primera regla de origen específica. (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

La información que se especifica en los siguientes apartados de esta ficha técnica tiene como finalidad que el productor/exportador/importador y usuario en general pueda conocer:

- Los requerimientos de transformación de los materiales o insumos no originarios utilizados en la elaboración de los diferentes tipos de Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos para que estos adquieran el carácter de originario bajo el CAFTA- DR (Apartado A: Interpretación de las reglas de origen específicas).
- Las diferentes flexibilidades aplicables al producto, de las cuales el productor o exportador puede utilizar para cumplir la regla de origen específica correspondiente (Apartado B: Flexibilidades aplicables),
- El documento (certificación) utilizado para solicitar trato arancelario preferencial (Apartado C: Solicitud de Trato Arancelario Preferencial ),
- Elementos de verificación de origen cuando existe duda del origen del producto (apartado D: Verificación de Origen),
- Aspectos relativos a Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, y
- Requisitos en materia sanitaria, fitosanitaria, reglamentaciones técnicas y normativa ambiental. (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

#### **a) Interpretación de la regla de origen**

La primera Regla de Origen Especifica (ROE) aplica a tipos de Calzado específico que se clasifican en la subpartida 6401.10, o fracción arancelaria “6401.92. aa, 6401.99. aa, 6401.99. bb, 6401.99. cc, 6401.99. dd, 6402.91. aa, 6402.91. bb, 6402.91 .cc, 6402.91.

dd, 6402.91. ee, 6402.91. ff, 6402.99. aa, 6402.99. bb, 6402.99. cc, 6402.99. dd, 6402.99. ee, 6402.99. ff, 6404. 11. aa o 6404.19. aa.”. Esto se hace con el fin de identificar rápidamente el tipo de calzado que se va exportar. (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

Para conocer a qué tipo de Calzado aplica la ROE, se presenta a continuación un ejemplo:

#### Descripciones específicas para clases de calzado

Fracción arancelario	Descripción
6401.92.aa	Calzado impermeable, sin ensamblar mecánicamente, con suela y parte superior de caucho o plástico, no especificado o incluido en otra parte, que cubra el tobillo sin cubrir la rodilla.
6401.99.aa	Calzado impermeable, diseñado para ser usado como protección, sin ensamblar mecánicamente, con suela y parte superior de caucho o plástico, que no cubra el tobillo, sin cierres.
6401.99.bb	Calzado impermeable, diseñado para ser usado como protección, sin ensamblar mecánicamente, con suela y parte superior de caucho o plástico, que no cubra el tobillo, con cierres.
6401.99.cc	Calzado impermeable, sin ensamblar mecánicamente, con suela y parte superior de caucho o plástico, no especificado o incluido en otra parte, que no cubra el tobillo.

**Tabla 6:** *Tabla de descripción específica para clases de calzado.*

**Fuente:** *Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana* (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

**Descripción:** *muestra las clases de calzado con su código arancelario y la descripción de las clases que lo componen.*

La regla de origen específica para la fabricación del calzado que se clasifica en la subpartida y fracciones arancelarias referidas de las partidas 6401, 64.02 y 64.04 (ciertos

tipos de calzado impermeable, calzado con suela y parte superior de caucho o plástico y calzado de deporte, según su especificación respectiva), establece el cumplimiento, por parte del productor/exportador, de los siguientes requisitos a cumplir para que estos sean considerados originarios dentro del CAFTA- DR:

- Los materiales utilizados deben de estar clasificados en partidas distintas de las partidas arancelarias 64.01 a 64.05,
- Permite utilizar cueros, plástico, caucho, material textil o de metal, cintas, ojetes, zippers o cremalleras, etc., no originarios sin importar el país de origen o procedencia de cada uno de ellos, ya que estos materiales se clasifican en partidas diferentes del capítulo 64,
- La capellada o parte superior del calzado (upper) debe de ser originaria; es decir elaborada en cualquier país Parte del tratado; ya sea en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, república Dominicana o en Estados Unidos,
- Permite utilizar partes de calzado no originarias que se clasifican en la partida 6406 ( suelas, tacones, plantillas, taloneras, etc.), excepto la capelladas o parte superior del calzado (upper), y
- Cumplir con un Valor de Contenido Regional (VCR) no menor al 55 por ciento aplicando el método de aumento de valor. (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

La regla de origen específica para la fabricación de los demás tipos de calzado diferentes a los que aplica la primera regla de origen específica, es de carácter flexible ya que permite al productor/exportador la utilización de materiales no originarios sin importar el país de origen o procedencia de cada uno de ellos, tales como:

- Cueros. plástico, caucho, material textil o de metal, cintas, ojetes, zippers o cremalleras, etc., ya que estos materiales se clasifican en capítulos diferentes al capítulo 64 (incluso a nivel de partidas y subpartidas), y

- Partes de calzado no originarias que se clasifican en la partida 6406 (capelladas o parte superior del calzado (opper), suelas, tacones, plantillas, taloneras, etc.). (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

#### **b) Flexibilidad aplicables**

El CAFTA- DR contempla flexibilidades de origen que permiten al productor/exportador de estos productos poder contar con un mayor número de proveedores de materiales o insumos textiles originarios y otras facilidades para el cumplimiento de la ROE, las cuales se describen a continuación:

- **Desechos y desperdicios:** derivados de operaciones de manufactura o procesamiento en el territorio de una o más de las Partes; o mercancías usadas recolectadas en el territorio de una o más de las Partes, siempre que dichas mercancías sean adecuadas sólo para la recuperación de materias primas (Artículo 4.22 Definiciones: Mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las Partes).
- **Acumulación de materiales o procesos productivos:** disposición por medio de la cual los productos o materiales originarios de una o más de los países Parte, incorporados a un producto en el territorio de otro país Parte, se considerarán originarios del territorio de ese otro país Parte.

Asimismo, se dispone que un producto es originario, cuando el mismo es elaborado en el territorio de uno o más países Parte, por uno o más productores, siempre que el producto cumpla los requisitos del Artículo 4.1 (productos originarios) y los demás requisitos aplicables del Capítulo Cuatro.

- **De Minimis:** Criterio que establece que una mercancía que no sufre un cambio en la clasificación arancelaria de conformidad con el Anexo 4.1 (Reglas de origen específica) será sin embargo, originaria si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía y que no sufren el cambio de clasificación arancelaria aplicable, no excede el diez (10) por ciento del

valor ajustado de la mercancía, siempre que el valor de tales materiales no originarios se incluya en el valor de los materiales no originarios para cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable y que la mercancía cumpla todos los demás requisitos aplicables en este Capítulo. (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

### **c) Solicitud de trato preferencial**

El importador deberá solicitar trato arancelario preferencial con fundamento en:

- Una certificación escrita o electrónica emitida por el importador, exportador o productor; o
- Su conocimiento respecto de si el producto es originario, incluyendo la confianza razonable en la información con la que cuenta el importador de que el producto es originario.

Se debe tomar en cuenta que en el DR-CAFTA no existe un formato e instructivo de llenado de un Certificado de Origen (preestablecido) como existe en la mayoría de los acuerdos o tratados de libre comercio suscritos por nuestro país; sin embargo la certificación deberá incluir como mínimo los siguientes elementos:

- Nombre de la persona certificadora, incluyendo, cuando sea necesario, información de contactos u otra información de identificación;
- Descripción y clasificación arancelaria de la mercancía, según el Sistema Armonizado;
- información que demuestre que la mercancía es originaria;
- la fecha de la certificación; y
- en el caso de una certificación general (aplicable para varios embarques) el período que cubre la certificación.

No obstante, lo anterior, los países de Centroamérica acordaron un formato de Certificado de Origen y su instructivo de llenado, que puede ser utilizado por los productores, exportadores e importadores (no obligatorio, sugerido), el cual puede ser consultado en: (SISTEMA DE INFORMACION, s.f.)

### **1.3.15. Requisitos para efectuar exportaciones.**

1. Estar inscrito como exportador en CIEX El Salvador.
2. Poseer usuario y contraseña de SICEX, para autorizar sus exportaciones.
3. Haber abonado los fondos suficientes para cubrir los servicios de autorización de documentos mediante Banca electrónica.
4. El registro y autorización de las operaciones de exportación puede realizarse a través de distintos dispositivos electrónicos con acceso a Internet, y para el caso de la autorización de los Certificados Fitosanitarios, Zoonosanitarios y/o Certificados de Origen deberá gestionarlo a través del Gestor Documental de CIEX El Salvador mediante el siguiente enlace: <https://www.ciexelsalvador.gob.sv/gestordocciex/login.php> (CIEX, El Salvador)

### **Proceso de certificado de origen.**

**Campos 1:** Indique el nombre completo, la dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del exportador para El Salvador: el Número de Identificación Tributaria (N.I.T.).

**Campo 2:** Llene este Campo si la Certificación ampara varios embarques de mercancías idénticas, tal como se describe en el Campo 5, que son importadas a los países Parte del Tratado dentro de un período no mayor de 12 meses (período que cubre). "De"

es la fecha desde la cual la certificación será aplicable respecto de la mercancía amparada por la Certificación (puede ser previo a la fecha de la firma de esta certificación). "A" es la fecha en que expira el período que cubre la certificación. La importación de cualquiera de las mercancías amparadas por la certificación deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas en este campo.

**Campo 3:** Si existe un solo productor, indique el nombre completo, la dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal, como se señala en el Campo 1. Si en la Certificación se incluye más de un productor, indique "VARIOS" y adjunte una lista de todos los productores, incluyendo su nombre, dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal, haciendo referencia a la mercancía o mercancías descritas en el Campo 5. Si desea que esta información sea confidencial, anote "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA AUTORIDAD COMPETENTE". Si el productor y el exportador son la misma persona, llene el campo anotando "IGUAL". Si el productor es desconocido, indique "DESCONOCIDO".

**Campo 4:** Indique el nombre completo, dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se define en el Campo 1.

**Campo 5:** Proporcione una descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en el Sistema Armonizado (SA). Si la Certificación ampara sólo un envío de una mercancía, incluya el número de la factura comercial. Si el número de factura es desconocido, indique otro número único de referencia, como el número de orden de embarque, el número de orden de compra o cualquier otro número que sea capaz de identificar las mercancías.

**Campo 6:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5, identifique los seis dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (SA). Si la mercancía está sujeta a una regla específica de origen que requiera ocho o diez dígitos, identifíquela a este nivel de detalle utilizando la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado del país de importación.

**Campo 7:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique qué criterio (A, B1, B2 o C) es aplicable, seguido de la codificación descrita en la nota de este campo dependiendo de la preferencia del régimen que se está solicitando. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de los siguientes criterios:

A: La mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;

B: La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y

1) Cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre un cambio aplicable en la clasificación arancelaria.

2) La mercancía por otra parte cumpla con el correspondiente valor de contenido regional u otro requisito. Y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables del capítulo 4 del Tratado;

C: La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios. NOTA: A cada criterio para trato Preferencial agregar la codificación siguiente: CAFTA: Si se solicita el trato arancelario preferencial del régimen CAFTA. CA-RD: Si se solicita el trato arancelario preferencial del régimen Centroamérica - República Dominicana

**Campo 8:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5 que aplique el criterio para trato arancelario preferencial B (2) del campo 7, indique el método utilizado para determinar el origen, según corresponda:

VCR: Valor de Contenido Regional, seguido por (1), (2) ó (3):

1. Método de reducción
2. Método de aumento
3. Costo Neto

ACU: Acumulación

DM: De Minimis

JM: Juegos de Mercancías

**Campo 9:** Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique "SI", si usted es el productor de la mercancía. Si usted no fuera el productor de la mercancía, indique "NO" seguido por (1) ó (2), dependiendo de si la Certificación se basa en uno de los siguientes supuestos:

- 1) Emitido sobre la base de una Certificación emitida por el exportador o productor;
- 2) Conocimiento por parte del importador o exportador que la mercancía califica como originaria.

NOTA: La emisión de la Certificación conforme al supuesto (2), no le exime de la obligación de comprobar que la mercancía califica como originaria.

**Campo 10:** Este campo deberá ser utilizado para indicar cualquier otra información referente a la comprobación del origen de la mercancía o mercancías, como por ejemplo: la ruta del transporte, resoluciones anticipadas, facturación en un tercer país o si es una mercancía sujeto a un contingente (cuota), entre otros. En caso de mercancías acogidas al régimen de preferencias CA-RD descrito en el campo 7, el exportador o

importador deberá indicar expresamente, si la mercancía ha sido producida bajo regímenes de Zona Franca o en los demás regímenes fiscales y aduaneros especiales

**Campo 11:** Este Campo debe ser llenado, firmado y fechado por el emisor de la Certificación (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquella en que la Certificación haya sido llenada y firmada. En caso de haber utilizado la(s) hoja(s) anexa(a), ésta(s) también deberá(n) ser firmada(s) por el importador, exportador o productor, según corresponda. (CIEX, El Salvador)

Central America-Dominican Republic-United States Free Trade  
Agreement  
CERTIFICATION

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana  
y los Estados Unidos  
CERTIFICACION

No. : BCR-

1. Exporter's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador:	2. Blanket period : Periodo que cubre:  From        To De         A			
(If Known) 3. Producer's name, address and tax identification number: ( Si es conocido ) Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor: IGUAL/SAME	4. Importer's name, address and tax identification number : Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador:			
5. Description of good(s) Descripción de la(s) mercancía(s)	6. HS tariff classification Clasificación arancelaria	7. Preferential tariff treatment criteria Criterio para trato arancelario preferencial	8. Other criteria Otros criterios	9. Producer Productor
			--	
10. Remarks- Observaciones				

<p>11.-Under oath I certify that: Declaro bajo juramento que :</p> <p>- The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de representaciones I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u connection with this document. omisión material hecha en o relacionada con el presente documento.</p> <p>- I agree to mantain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a accuracy or validity of this Certification. quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o</p> <p>- The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements validez del mismo.</p> <p>specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con todos los requisitos de and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra transport the good to the territory of a Party. operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operacion necesaria para mantener la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.</p> <p>This Certification consists in 1 pages, including all attachments</p> <p>Esta Certificación se compone, de 1 hojas, incluyendo todos sus anexos</p>		
Authorized Signature- Firma autorizada		Company- Empresa
Name- Nombre		Title- Cargo
Date- Fecha	Telephone- Teléfono:	Fax:

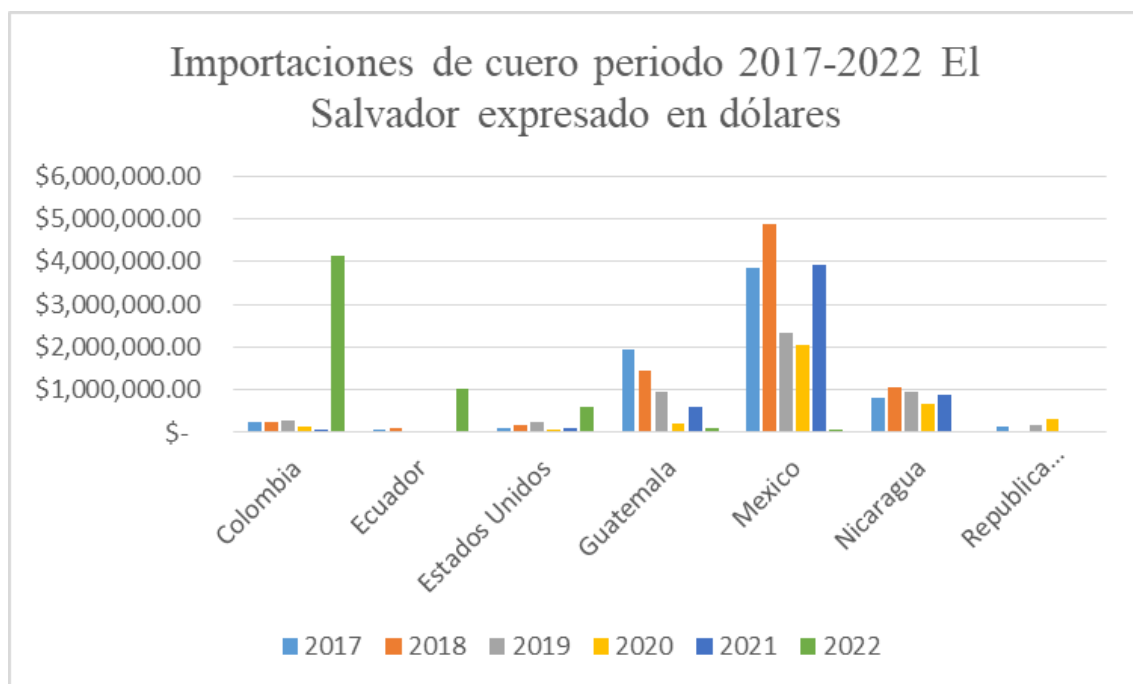
ORIGINAL

**Figura 8:** Ejemplo de un formato del certificado de origen usado en el DR-CAFTA

**Fuente:** *certificados de origen por país - ciex el salvador, 2022*

**Descripción:** Tabla 13 muestra un ejemplo de formato de certificado de origen que se tiene que rellenar al momento de realizar una exportación.

### 1.3.16. Principal materia prima que se usan en la elaboración de calzado y sus principales países proveedores.



**Figura 9:** Grafico de importación de cuero periodo 2017-2022.

**Fuente:** Datos tomados de la base de datos de Banco Central de Reserva.

**Descripción:** El cuero es la materia prima que se utiliza para la fabricación del calzado. El Salvador importa esta materia prima principalmente de México, quien es el país proveedor líder. El segundo país del cual se importa esta materia prima es Guatemala, seguido por Estados Unidos y Nicaragua, todos ellos firmantes del DR-CAFTA, lo que les otorga beneficios arancelarios. Para los países que no son parte del tratado, se aplica la Regla de Origen (ROE), que exige que el producto sea elaborado con materiales originarios del país al que se le está exportando.

La Tabla 7 muestra los diferentes países con los que El Salvador paga impuestos al importar cuero. Entre los principales países a destacar son México, Guatemala, Estados Unidos y Nicaragua. Estos tres últimos países son pertenecientes al DR-CAFTA, con los que El Salvador está exento de impuesto, aunque. A pesar de esto, México es el principal proveedor de cuero de El Salvador, y que de igual forma posee un monto de 0% en impuesto de importación. Además, no se necesita ningún permiso específico para importar dicha materia prima.

IMPUESTOS					
DAI	IVA	TLC Colombia	TLC Cuba	TLC Corea	
10%	13%	3%	0%	2%	
TLC Chile	TLC Panamá	TLC México	TLC REP. DOM	TLC UE	TLC EEUU
0%	0%	0%	0%	0%	0%

PERMISOS			
Código arancelario	Institución	Descripción	Código permiso

UNIDADES DE MEDIDA	
Código	Descripción
	Cantidad (cuantía)

**Tabla 7:** Tabla de porcentajes de impuestos a la importación del cuero desde El Salvador.

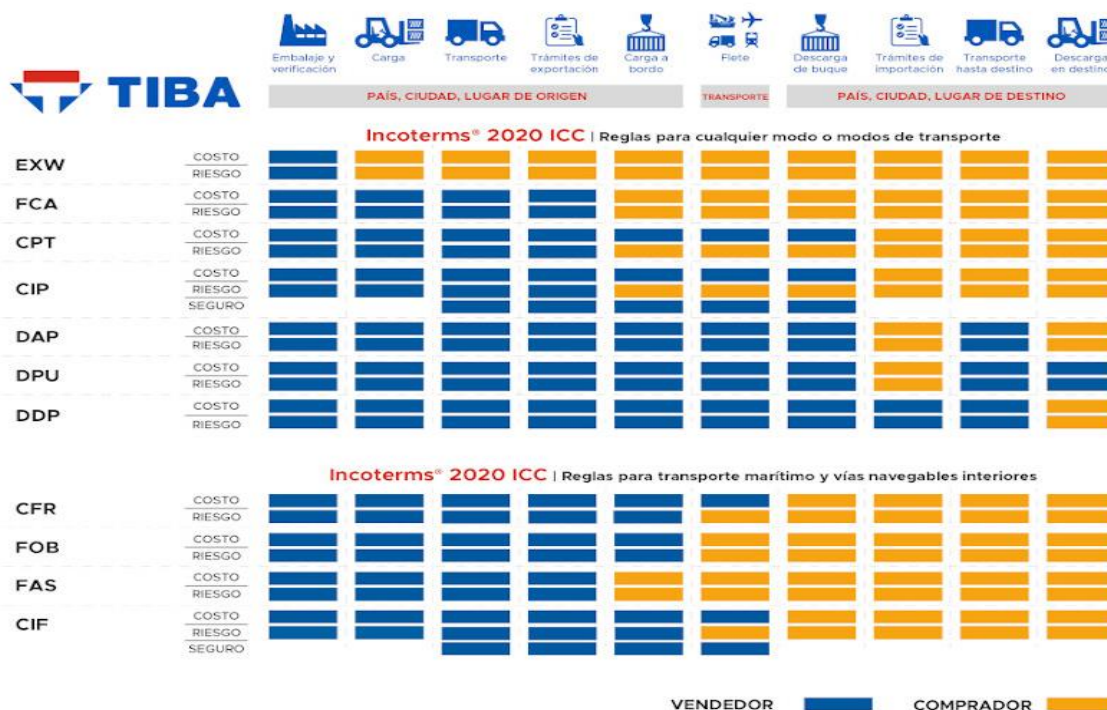
**Fuente:** Elaboración propia, datos tomados del SAC electrónico de El Salvador.

**Descripción:** tabla que muestra el porcentaje de impuestos, permisos y cantidad que se necesitan para importar cuero.

### 1.3.17. Incoterms para que empresarios inicien exportaciones.

Para las microempresas que se están planteando la idea de querer exportar calzado hacia otros países es recomendable que deban tomar en cuenta los diferentes elementos que hacen posible la selección de los INCOTERMS los cuales son:

- El medio de transporte a utilizar (terrestre, marítimo y/o aéreo).
- Su capacidad financiera para cubrir los riesgos de embarque.
- Buenas negociaciones con sus clientes.



**Figura 10:** Incoterms vigentes desde el 1 de enero del 2020

**Fuente:** Imagen obtenida de TIBA Group (TIBA, 2020)

**Descripción:** La selección de un buen Incoterm es esencial para cualquier empresa que esta contemplando a iniciar actividades de exportación. No solo ayuda a gestionar los

costos y riesgos, sino que también mejora la eficiencia, los lineamientos y las relaciones comerciales con nuestros socios en el exterior. Un Incoterm adecuado puede ser la diferencia entre una exportación exitosa y una llena de riesgos innecesarios.

Algunos de los INCOTERMS recomendables para iniciar exportaciones por primera vez los siguientes mostrados en Tabla 16:

<b>EXW O EX WORKS</b> <b>(Free Alongside Ship).</b>	<b>FOB (FREE ON BOARD)</b>	<b>CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT)</b>
El <u>Incoterm</u> EXW, en este INCOTERM el vendedor tiene la obligación de preparar sus productos en su instalación (oficinas, almacenes, fábricas Etc.) para que el comprador los recoja.	Este es un INCOTERMS exclusivamente marítimo y se centra que el exportador debe de cargar sus productos en el barco que haya seleccionado el importador. Posee la característica que el vendedor debe de asumir los riesgos y costos del transporte hasta cargarlos en el navío.	En CIF, el vendedor es responsable del coste y contratación de transporte marítimo hasta el puerto de destino especificado por el comprador.

**Tabla 8:** Incoterms para exportar recomendados.

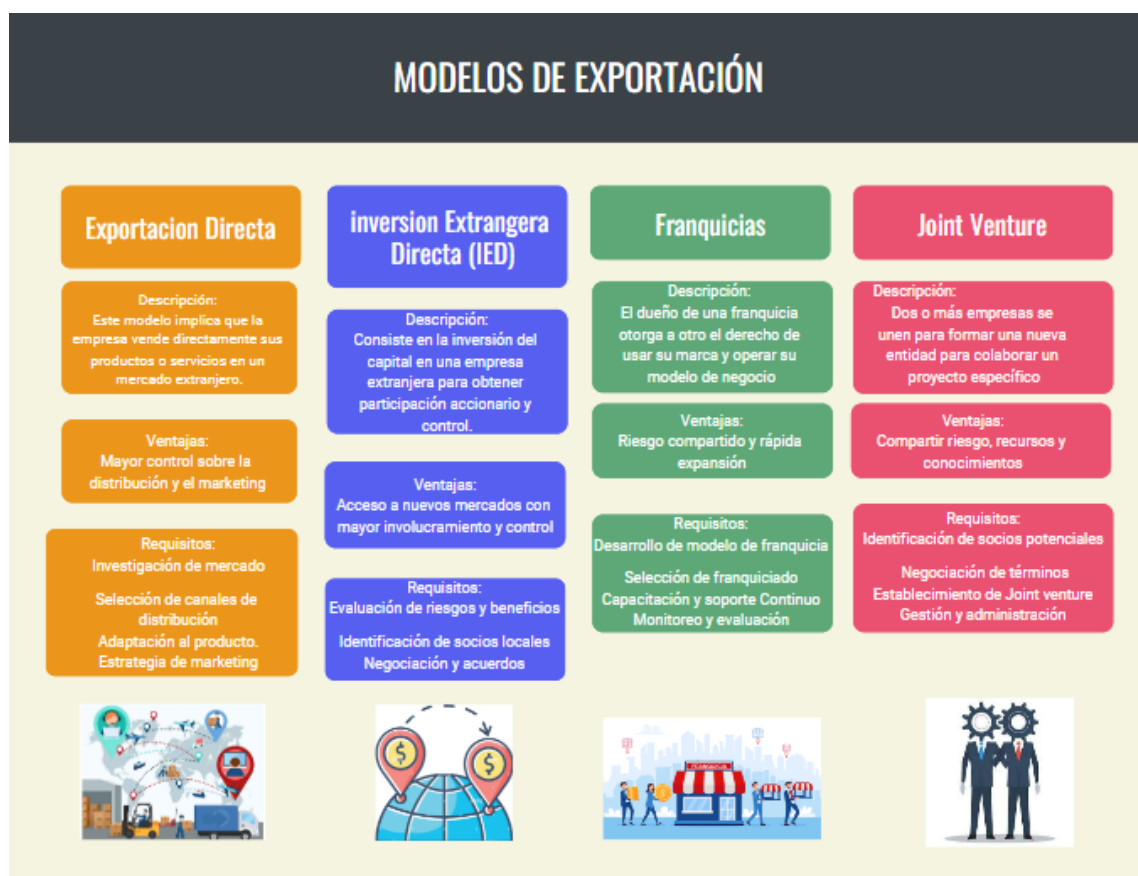
**Fuente:** Elaboración propia datos obtenidos de IContainers. (iContainers, s.f.)

**Descripción:** la tabla 16 muestra algunos Incoterms sugeridos que puede usar una empresa que está iniciando sus operaciones de exportación.

**INCOTERM poco sugerido si es la primera vez que inicia el proceso de exportación.**

Según iContainers existen Incoterms poco sugeridos en caso de ser la primera vez que se realizara la exportación esto es debido a que las responsabilidades de casi todo el proceso de transporte recae plenamente en el vendedor algunos de estos Incoterms son: CPT, DDP, DAP, etc. (iContainers, s.f.).

### 1.3.18. Tipos de modelo exportador.



*Figura 11: Modelos de exportación*

**Fuente:** Elaboración propia

**Descripción:** La figura 3 muestra los modelos de exportación a considerar estos varían según las necesidades, la capacidad de producción y riesgos.

## 1.2. Marco conceptual

**Aranceles aduaneros:** cualquier impuesto o arancel a la importación u otro cargo de cualquier tipo aplicado en relación con la importación de mercancías, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional a las importaciones. (Aduana, El Salvador, s.f.)

Con la entrada vigencia del DR-CAFTA se elimina el arancel a la mayoría de productos, las reducciones de arancel se pueden aplicar de la siguiente manera:

- a) Reducción inmediata de la tasa base del arancel 0%, desde el primer día en que entra en vigencia el Tratado. La tasa base es el valor del arancel que pagaba el producto antes de disponer del TLC.
- b) Reducción gradual de la tasa base del arancel hasta no pagar nada (0%), por lo general la disminución se realiza cada año.
- c) Reducción gradual de la tasa base del arancel hasta llegar a una tasa menor. Por ejemplo, el producto paga 10% de arancel, y empieza a bajar hasta llegar a 5%; al llegar a este porcentaje de arancel se detiene la reducción. (Guía básica para la utilización y aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA – DR).

**Calzado:** Conjunto de prendas que se usan para cubrir y adornar el pie y la pierna, incluidas medias y ligas. (REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, s.f.)

**Arancel:** Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. Un resultado de la Ronda Uruguay fueron los compromisos asumidos por los países de reducir los aranceles y

“consolidar” los tipos de los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar. En las actuales negociaciones en el marco del Programa de Doha se siguen realizando esfuerzos en ese sentido en relación con el acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas. (UNIVERSIDAD ICESI, s.f.).

La medida arancelaria es el impuesto que se aplica por la importación del producto. Para reducir el arancel cada país de la región acordó un programa de reducción arancelaria con Estados Unidos.

La medida no arancelaria se refiere a los requerimientos que cada producto o servicio deben de cumplir de manera integral. En el programa de desgravación arancelaria se detalla en una lista los productos negociados y el plan de reducción gradual o eliminación del impuesto de importación. (Guía básica para la utilización y aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA – DR)

**Partida arancelaria:** Es la asignada a un producto para clasificarlo, puede estar compuesta por 6, 8, 10 o más dígitos. Lo importante es que la partida se refiera al mismo producto, tanto para el exportador como el importado. Entre los países de Centroamérica se exporta bajo el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), el cual está armonizado entre 6 y 8 dígitos. En el mercado mundial están armonizados los códigos a nivel de 6 dígitos que representan al mismo producto aquí y en cualquier otra parte del mundo. Sin embargo, Estados Unidos no tiene estandarizadas algunas partidas a nivel de 8, 10 o más dígitos, por lo que antes de exportar al mercado estadounidense es necesario revisar el sistema HITSUS; Harmonized Tariff Schedule of the United States, para verificar cuál es la clasificación del producto de acuerdo a la descripción que presenta.

**Reglas de origen:** Las reglas de origen se refieren a los criterios que facilitan a la empresa determinar donde se originan o fueron producidas las mercancías, lo que permite saber si un producto es originario del país que lo exporta.

Los criterios para determinar si una mercancía cumple o no con ser originaria en el territorio de una o más de las partes se establece de acuerdo a lo siguiente:

1. La mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en los países parte del tratado.
2. La mercancía es producida a partir exclusivamente de insumos o materiales originarios.
3. La mercancía es producida combinando insumos o materiales originarios como no originarios, es decir que para hacerlo tuvo que importar algún insumo o material no originario procedentes de los países que conforman el DR-CAFTA. . (Guía básica para la utilización y aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA – DR))

**Certificado de origen:** Documento particular que identifica las mercancías y en el cual la autoridad u organismo habilitado para expedirlo, certifica expresamente que las mercancías a las cuales se refiere son originarias de un país determinado. Este certificado puede igualmente incluir una declaración del fabricante, productor, abastecedor o exportador o cualquier otra persona competente. (Carlos.Minero, 2021)

**De Minimis:** Criterio que establece que una mercancía que no cumple con el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específica) del tratado, será sin embargo, originaria si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía y que no sufren el cambio de clasificación arancelaria aplicable, no excede el diez (10) por ciento del valor de transacción ajustado de la mercancía.

**Desechos y desperdicios:** derivados de operaciones de manufactura o procesamiento en el territorio de una o más de las Partes; o mercancías usadas recolectadas en el territorio de una o más de las Partes, siempre que dichas mercancías sean adecuadas sólo para la recuperación de materias primas

**Acumulación de materiales o procesos productivos:** disposición por medio de la cual los productos o materiales originarios de una o más de los países Parte, incorporados a un producto en el territorio de otro país Parte, se considerarán originarios del territorio de ese otro país Parte.

*(Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos – Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana (CAFTA-DR), s. f.- b)*

### **1.3. Marco legal**

En este apartado se mencionaran las implicaciones legales del Tratado del libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA) y como estas han contribuido al desarrollo del sector calzado para El Salvador con el fin de la búsqueda de oportunidades favorables para su comercialización en los mercados internacionales.

### **1.3.1. Las reglas de origen del tratado de libre comercio DR-CAFTA.**

Las reglas de origen son criterios que facilitan a las empresas la determinación del origen y donde fueron producidas las mercancías, esto permite saber si un producto es originario del país que lo exporta.

Los criterios que determinan si una mercancía cumple o no con ser originaria en el territorio de una o más de las partes se establece de acuerdo a lo siguiente:

- La mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en los países parte del tratado
- La mercancía es producida a partir exclusivamente de insumos o materiales originalmente originarios de los países que conforman el tratado.
- La mercancía es producida combinando insumos o materiales originarios como no originarios, es decir que se tuvo que importar insumos o material no originario de los países que constituyen el DE-CAFTA.

El certificado de origen debe contener por lo menos la siguiente información;

- Nombre de la persona que certifica e información de contacto u otra información de identificación
- Código arancelario bajo el sistema armonizado (clasificación internacional) y descripción de la mercancía
- Información que demuestre que la mercancía es originaria
- Fecha y periodo que cubre la certificación

## **CAPITULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

En este capítulo se presenta la metodología utilizada para llevar a cabo la investigación sobre el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (DR-CAFTGA) en el sector calzado de la Republica de El Salvador. Se describe detalladamente el enfoque de investigación, los medios utilizados para recopilar y analizar los datos, así como la justificación de las decisiones metodológicas tomadas.

### **2.1. Método de la investigación**

Método deductivo

Con la utilización del método hipotético deductivo a través de la recopilación y análisis de datos serán de apoyo para el desarrollo de la investigación.

#### **2.1.1. Enfoque de investigación.**

Enfoque mixto

Según Sampieri “implica un conjunto de procesos de recolección, análisis y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie para responder a un planteamiento del problema (Sampieri, 2014)

## **2.2 Tipo de Estudio**

### Investigación no experimental

En este diseño de investigación se realiza estudio a variables que no son manipuladas estudiando la recolección de datos obtenida, describiendo las variantes que afectan a la comercialización y exportación de productos con relación a tratados de libre comercio y otros factores involucrados en el mismo.

#### **2.1.1. De acuerdo con el objetivo de la investigación.**

Se recopiló información en base al método de investigación bibliográfica en diferentes fuentes fidedignas con el fin de profundizar y describir el tema planteado con herramientas cualitativas y cuantitativas en base a datos de exportación e importación y regulaciones comerciales.

La investigación es exploratoria porque permite familiarizarse con el tema que no es tan conocido.

#### **2.1.2. Según el alcance.**

Esta investigación se clasifica con un tipo de exploratoria descriptiva, con datos cualitativos y cuantitativos que tiene como propósito identificar las oportunidades para las empresas del sector que quieran iniciar los procesos de exportación hacia Estados Unidos.

## **2.2. Unidad de análisis**

Para esta monografía la información bibliográfica proviene de diferentes fuentes como trabajos de grado, informes de organismos tanto regionales como gubernamentales e internacionales, revistas especializadas, libros, las regulaciones de comercialización del tratado de libre comercio DR-CAFTA y sitios web que ayudaron a estudiar la problemática.

## **2.3. Diagnóstico y análisis de la información**

### **Primer diagnóstico de la investigación**

El tratado de libre comercio entre los países de Centroamérica, República Dominicana, y Estados Unidos ha permitido un mayor acercamiento entre estos mercados al punto que se han desarrollado lazos en materia de organización, producción, distribución, comercialización e integración especialmente para los países de la región centroamericana.

El tratado del DR-CAFTA ha traído consigo muchas ventajas y oportunidades para la comercialización de diferentes clases de productos, especialmente el calzado. Por ejemplo, la exportación de calzado está exenta de aranceles u otro impuesto aduanero; también ofrece acceso a mercados más grandes y con mayor potencial. El importador puede solicitar trato arancelario preferencial para una mercancía del capítulo 64 que cumple cualquier regla de origen preferencial para ese producto. Otra ventaja se tiene cercanía estratégica con Estados Unidos, siendo la principal potencia mundial, que demanda grandes cantidades de este producto, esto facilita una movilidad de manera justa y equitativa sin discriminación entre los países que conforman el tratado.

Aunque esto pueda ser muy atractivo para la producción y la exportación de calzado, esto no se traduce en incentivos reales para su ejecución. Debido a que el mercado tanto nacional como el mercado Estadounidense se encuentran saturados por otros mercados con mayor oferta y mejor precio.

Según la tabla N°8 el principal importador de calzado para Estados Unidos es la República Popular de China, esto hace que en El Salvador se manejen otros rubros productivos que dejan un mayor beneficio. Pero esto es diferente para los demás países del tratado ya que por increíble que parezca los siguientes países en el top de la figura N°6 de los países que más exportan calzado hacia Estados Unidos son Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Honduras, incluso Nicaragua supera las exportaciones de calzado que realizan hacia Estados Unidos contra las salvadoreñas esto quiere decir que esos países si están aprovechando las oportunidad que brinda el DR-CAFTA para la diversificación y el crecimiento de sus economías.

Ahora bien, las exportaciones salvadoreñas con respecto al calzado como se puede apreciar en la tabla N°2, muestra que se ha recuperado y aumentado la productividad que se perdió durante la pandemia del Covid-19, esto da buenas señales de alivio ya que muestra que se tiene demanda del calzado salvadoreño. Además, se observa hacia qué países se les exporta en mayor medida, en primer lugar el país que más importa más calzado salvadoreño es Estados Unidos seguidos por Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana. Todos estos países tienen en común que pertenecen al DR-CAFTA lo cual indica que El Salvador se ha enfocado en exportar calzado principalmente hacia Estados Unidos y los países de la región centroamericana debido a que las oportunidades y ventajas que el tratado ofrece hacia la comercialización del producto. El problema yace comparando la figura N°1 de exportaciones de El Salvador y la tabla N°8 de las importaciones de Estados Unidos, se puede notar lo rezagado que se encuentra El Salvador en materia de exportaciones de este producto contra competidores más fuerte, no solo contra la República Popular de China, sino también contra los países de la región centroamericana. Esto indica que El Salvador no está aprovechando como se debería las oportunidades y ventajas del tratado, a diferencia de sus países vecinos.

Lo retos que enfrenta El Salvador con su industria de calzado son significativos y diversos. En primer lugar se compite con países de alta productividad y de bajo costo de producción, esto en cuanto a China, que abarca gran parte del mercado estadounidense con mucha variedad de calzado para todo tipo de uso. Además, los demás países de la región centroamericana que también poseen una oferta mayor que la de El Salvador. Otro problema que se tiene es que no se cuenta con proveedores de materia prima dentro del territorio nacional, por lo que lo deja dependiendo de proveedores extranjeros. Aunque según la figura N°9 el principal proveedor de cuero es México con un arancel del 0% más IVA (13%), seguidos por Guatemala, Estados Unidos y Nicaragua esto con la información mostrada en la tabla N°7; estos último gracias al tratado, las importaciones de cuero quedan exentas de impuesto esto le otorga al país una oportunidad competitiva ya que sus principales proveedores se encuentra muy cerca y tres de ellos pertenecen al DR-CAFTA.

Otro desafío que se tiene es la falta de organización con los grupos de las empresas que se dedican en este rubro. La mayor parte de las empresas son pequeñas o bien artesanos que producen su calzado de forma artesanal, las medianas logran hacer exportaciones pero en menor escala pero logran vender sus productos en tiendas dentro del país. Las grandes empresas logran hacer exportaciones a mayor escala. Se necesita tener un mejor sentido de la unidad para que el sector avance. Además, se cuenta con poca o nula infraestructura y las que existen están ocupadas por la gran industria. El poco acceso a servicios financieros para el acceso a consultoras y expertos del tema al sector del calzado y la poca capacitación empresarial de los pequeños productores afectan a la comercialización del producto.

### **Segundo diagnóstico de la investigación.**

Las tendencias generales del mercado de calzado en Estados Unidos reflejan un aumento significativo en el consumo del calzado deportivo, alcanzando los \$2000 millones en el segundo trimestre. Las tendencias post-coronavirus indican que los

consumidores estadounidenses siguen priorizando la comodidad, lo que refleja en todas las categorías de calzado deportivo y casual.

En el segmento del calzado deportivo, se evidencia una clara segmentación por género, destacando un crecimiento significativo del 22% en el caso de los hombres, un 29% mujeres y un 17% para los niños respectivamente. Simultáneamente, el calzado casual experimento un incremento considerable, registrando un aumento del 31% en las ventas locales estadounidenses, siendo especialmente destacado en las categorías de hombres, mujeres y niños.

Las empresas del sector calzado tienen oportunidades significativas en el mercado estadounidense, donde se observa una creciente demanda de calzado deportivo y casual, con un enfoque particular en la comodidad. Para capitalizar esta tendencia las empresas pueden destacarse mediante la innovación en materiales ecológicos y diseños que prioricen la comodidad. Sin embargo, aquellas empresas especializadas en el segmento de calzado de moda enfrentan desafíos ya que este sector experimento una disminución del 6% en consecuencia, es necesario que ajusten sus estrategias a las nuevas tendencias de los consumidores y exploren enfoques novedosos para atraer clientela.

Las empresas deben dar prioridad a los segmentos que generen un mayor valor, específicamente en las categorías de calzado deportivo y casual, ya que son estas las que aportan más valor en el mercado. Asimismo, el diseño del calzado debe enfocarse en la comodidad sin comprometer el estilo. Para mantener su relevancia en el mercado estadounidense, es crucial que las empresas estén en la vanguardia en la innovación en diseños, tecnología y materias primas. Además, es fundamental que las empresas sigan de cerca las tendencias emergentes y adapten sus ofertas a las nuevas demandas del mercado.

### **Tercer diagnóstico de la investigación.**

En el caso de la exportación directa y para maximizar las oportunidades que ofrece el DR-CAFTA, es necesario que el exportador proporcione un certificado de origen donde demuestre la procedencia del calzado es originario de El Salvador. Es importante resaltar que el cumplimiento de las normativas juega un papel importante para que el calzado

cumpla con las estándares y regulación establecidas en el DR-CAFTA, garantizando así el acceso al mercado estadounidense.

En el contexto de la Inversión Extranjera Directa es necesario que el exportador proceda con establecer legalmente la inversión en Estados Unidos. Esto implica preparar la documentación requerida tanto en el Salvador como para el país receptor, así como el cumplimiento con las disposiciones ambientales y laborales.

Con el caso de las franquicias, es esencial establecer acuerdos que cumplan con las regulaciones del DR-CAFTA para conceder el uso de la marca y el modelo de negocio. Esto implica una colaboración continua entre el franquiciante y el franquiciado, así como garantizar la protección de propiedad intelectual. Este modelo otorga ventajas significativas como una rápida expansión mediante inversiones compartidas y riesgos compartidos. El exportador debe contar con un modelo de exportación sólido y una selección cuidadosa de franquiciados.

El caso de Joint Venture es necesario que se cumplan con las regulaciones del DR-CAFTA lo que trae consigo acceso a recursos sociales, conocimientos y riesgos compartidos. En este modelo, las empresas se unen crean una nueva entidad.

La elección de un modelo de exportación dependerá de los requisitos disponibles para el exportador. Para una empresa que está iniciando actividades de exportación, se sugiere a considerar los modelos de la exportación directa y la franquicia, ya que implican una inversión más baja y riesgos compartidos. No obstante la decisión final de la selección de un modelo de exportación adecuado dependerá de la naturaleza específica del negocio y del mercado objetivo.

### **CAPITULO III: APORTE DE LA INVESTIGACIÓN**

En este capítulo se presenta el aporte de la investigación realizado mediante el análisis detallado entre dos empresas nacionales del sector calzado en El Salvador: ADOC, una gran empresa, y Coco. Canela, una mediana empresa. Se describen la segmentación de mercado, el alcance de exportación y el nivel productivo de ambas empresas, seguido por una comparativa para identificar similitudes, diferencias y tendencias relevantes.

#### **3.1. Análisis teórico y contextualización a la realidad investigada**

##### **3.1.1. Caso 1: Duramas – ADOC.**

Los productos de Duramas que se exportan se consideran de alta gama. En tiendas internacionales, estos zapatos se venden a precios que varían entre \$150 y \$120, mientras que los modelos más económicos tienen un precio de alrededor de \$95, que son los precios al consumidor final.

Duramas ha expandido su presencia global al exportar a múltiples países, incluyendo Estados Unidos, Inglaterra, Japón, Corea del Sur, Sudáfrica, Italia, España, Grecia, México, Francia, Alemania y Bélgica. Este enfoque en los mercados europeos se debe a su mayor capacidad adquisitiva en comparación con Centroamérica y Sudamérica.

Duramas realizó una venta significativa en 2019 al exportar 500 pares de calzado de alta gama a Chile. Para ampliar su presencia internacional, la empresa diversifica su oferta con una mayor variedad de estilos de zapatos, incluso reduciendo la cantidad de pares por estilo. Además, como parte de su estrategia, la empresa exporta hule como materia prima para la fabricación de calzado. (Teos, 2019)



**Figura 12:** Taller ADOC.

**Fuente:** revista *El Economista*

**Descripción:** La figura muestra como se ve un día común en un taller industrial de calzado específicamente de la empresa ADOC

"En 2022, 49 empresas salvadoreñas suspendieron sus exportaciones hacia Estados Unidos debido a la disminución de la demanda provocada por la inflación en EE. UU. Según el Banco Central de Reserva, el número total de empresas que mantuvieron exportaciones a otros países fue de 2,571 al cierre del año.

La directora ejecutiva de la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT), Silvia Cuéllar, atribuyó esta situación a la elevada inflación en Estados

Unidos, que redujo la demanda de productos salvadoreños y llevó a la necesidad de producir menos en El Salvador.

El informe de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva revela que las empresas que dejaron de comerciar con Estados Unidos tenían exportaciones que oscilaban entre \$10,000.01 y \$20,000.00, así como entre \$50,000.01 y \$100,000.

A pesar de los esfuerzos de la Reserva Federal por aumentar las tasas de interés para controlar la inflación, esta sigue siendo superior al 7%, lo que afecta el poder adquisitivo de los estadounidenses.

Silvia Cuéllar destacó que la relación comercial entre Estados Unidos y la región de Centroamérica representa más del 85% de las exportaciones de El Salvador, por lo que cualquier impacto en el crecimiento de Estados Unidos afecta a toda la región en términos de exportaciones y remesas.

El Banco Central de Reserva informó que 927 empresas salvadoreñas dejaron de importar productos desde Estados Unidos en 2022. Las pequeñas empresas, que gastan entre \$0 y \$500, fueron las más afectadas por esta disminución.

El Salvador también enfrenta una alta inflación, similar a la de Estados Unidos, que ha llevado a los ciudadanos a priorizar la compra de alimentos por encima de otros productos." (Flores, 2023)

## **Análisis de la segmentación de Curamas-ADOC.**

La segmentación de Curamas-ADOC se fundamenta en diversos aspectos de consumo que abarcan tanto variables demográficas, conductuales, psicograficas y geográficas. Esta estrategia es debido a su producción a gran escala y su objetivo busca gran variedad de clientes sin importar su edad y género- Además, la empresa busca diferentes estilos de vida tanto tradicionales como alternativos. Todo esto se refleja en su extensa cartera de clientes que se extiende alrededor del mundo.

### **3.1.2. Caso 2: Calzado COCO CANELA.**

Coco Canela es una empresa originaria de El Salvador que se dedica al diseño de calzado femenino y accesorios. Fundada en 2012, en tan solo ocho años, ha logrado establecerse como una de las marcas de calzado que más rápidamente ha crecido en el país. La singularidad de sus diseños, su enfoque en la innovación y la calidad de cada producto han contribuido a su destacada aceptación en el mercado. Un aspecto distintivo de Coco Canela es que sus productos se elaboran de forma artesanal, prescindiendo del uso de maquinaria industrial, y las materias primas se obtienen a nivel local. Las pieles provienen de una pequeña curtiduría local, mientras que las suelas de goma son suministradas por una fábrica local, y las suelas de cuero son preparadas y cortadas a mano.

La gama de calzado producido incluye flats, sandalias, tenis, mocasines, plataformas, tacones y flatsform. Los precios de sus productos varían según el estilo y oscilan en un rango que va desde \$15 a \$40. Para obtener información más detallada sobre su catálogo, se proporciona la URL de la empresa. (Coco, 2021)

Coco Canela inicio exportando a Guatemala vendiendo en pequeñas cantidades pero luego en 2021 comenzó a exportar de manera formal hacia Estados Unidos específicamente a las ciudades de Los Ángeles, California y Houston, Texas. Actualmente, cuentan con un nuevo distribuido en Northridge, California. Se menciona que para exportar es necesario, estar registrado como exportador, obtener el NIT de exportador solicitándolo al BCR (Banco Central de Reserva), tener registro contable, transparente y verídico, contar con agentes de transporte. (Coco, 2021)



**Figura 13:** *Catálogo de zapatos Coco Canela.*

**Fuente:** *Coco Canela página web*

**Descripción:** la figura muestra diferentes tipos de calzado que comercializa Coco Canela.

### **Análisis de la segmentación de Coco-Canela.**

La segmentación de Coco-Canela se basa en un enfoque psicografico-conductual, dirigiéndose a mujeres entre las edades de 25 a 40 años que les gusta estar a la moda, destacar en su estilo, expresar su singularidad y que tengan un fuerte interés en calzado artesanal elaborados con materiales amigables con el medio ambiente. Este enfoque no solo incluye a clientes locales, si no también aquellos provenientes de mercados internacionales, como los “hermanos lejanos” que buscan calzado personalizado con diseños innovadores y excéntricos, así como estadounidenses que aprecien calzado de manufactura tradicional. (Coco, 2021)

### **Comparativa entre ambas empresas.**

- Ambas empresas se basan en una segmentación psicógraficos y conductuales lo cual refleja una amplia variedad de deseos y necesidades para satisfacer las diferentes preferencias de sus consumidores.
- Duramas-ADOC se dirige a un público más amplio, sin restricciones de edad o género, mientras que Coco-Canela se enfoca específicamente en mujeres jóvenes.
- Duramas-ADOC busca conectar con una amplia variedad de estilos de vida, incluyendo tradicionales y alternativos, en cambio Coco- Canela se concentra en públicos que buscan estar a la moda y expresar su estilo a través del calzado artesanal y respetando el medio ambiente.
- Duramas-ADOC tiene una amplia cartera de clientes alrededor del mundo, lo que sugiere un enfoque global con una gran producción, mientras que Coco-Canela si bien apunta a mercados internacionales busca como objetivos, los “hermanos lejanos” y estadounidenses que buscan calzado artesanales, personalizado y con diseños innovadores.

En resumen, ambas empresas poseen una segmentación cuidadosas, pero con enfoques diferentes en cuanto al público objetivo y sus preferencias. Duramas-ADOC abarca un mercado más amplio, en camino Coco-Canela se enfoca en un nicho específico dentro del mercado.

## Conclusiones

El tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos ha tenido un papel importante en el comercio exterior y en la economía de los países participantes desde que entró en vigencia hace más de una década. El DR-CAFTA ha promovido el incremento de las exportaciones y la diversificación de los productos de cada país, también promueve la inversión extranjera directa. Para El Salvador ha brindado muchas oportunidad como el acceso al mercado estadounidense el cual es uno de los más importantes a nivel mundial, el mejoramiento de las relaciones comerciales y políticas con sus países participantes para el caso del calzado no ha sido diferente recibiendo eliminación de barreras arancelarias, solicitud de trato preferencial, trato justo y equitativo para el producto.

Hoy en día la industria del calzado otorga grandes oportunidades al momento de exportar ya que no es necesario pagar aranceles de exportación, se cuenta con una mejor conectividad hacia el mercado estadounidense el cual es uno de los más grandes en el mundo, incluso el importador puede solicitar trato preferencial; lo cual es de gran ayuda ya que se pueden saltar muchos procesos aduanales; y solo hay que respetar las reglas de origen para su comercialización. Lamentablemente esto no se ha traducido en un mejor aprovechamiento de estas oportunidades para el desarrollo de este sector de la economía de hecho la industria del calzado de El Salvador se ha quedado rezagada frente a otros países que conforman el DR-CAFTA esto ha provocado que se tenga poca producción, no haya una organización de parte de todos los tipos de empresa que se dedican a este rubro y que no se tenga el interés de desarrollar el sector.

Los factores para la exportación muestran que la sociedad estadounidense consume gran variedad de productos a diferentes precios dependiendo sus necesidades esto incluye también al calzado, este producto posee gran demanda en Estados Unidos y aunque exista mucha competencia también otorga un gran potencial de crecimiento en el

mercado, de igual forma la sociedad estadounidense busca variedad de este producto ya que es un pueblo muy activo al punto que su la principales tendencias son los calzados deportivo y casuales, esto proporciona una dirección clara del tipo de calzado para producir, el DR-CAFTA brinda a Estados Unidos acceso a nuevos mercados, esto facilita la comercialización de diferentes clases de calzado y un mejor potencial de crecimiento y desarrollo para la producción y la oferta del calzado salvadoreño.

Para que las empresas puedan exportar calzado deben de realizar todos los pasos y requisitos necesarios en las instituciones y que solo las exportaciones hacia los países participantes del DR-CAFTA gozan de cero aranceles y que se deben de cumplir las reglas de origen criterios que facilitan a la empresa determinar donde se originan o fueron producidas las mercancías, lo que permite saber si un producto es originario del país que lo exporta para un trato arancelario preferencial y que tanto el exportador como el importador son los entes encargados de solicitar dicho proceso. Así también para realizar exportaciones hacia Estados Unidos se deben de cumplir los requisitos que las organizaciones pertinentes soliciten y conocer el código arancelario con los que el país clasifica el producto.

### **Recomendaciones**

Se recomienda que es necesario fomentar la diversificación de los productos en el sector calzado para aprovechar las ventajas y oportunidades competitivas que el tratado ofrece. Se sugiere promover dichas oportunidades entre los empresarios del sector para estimular una mayor participación en la exportación de calzado. Esto podrían ser capacitaciones, estrategias sobre comercialización y acceso a recursos financieros para que expandan la oferta de calzado salvadoreño hacia el mercado estadounidense.

Se recomienda fomentar la colaboración entre las empresas del sector y demás interesados entre las empresas del sector calzado pueda desarrollarse en conjunto, como asociaciones comerciales y agencias gubernamentales. Esto con el fin de mejorar la

organización y la innovación de la industria del calzado. Además, se debe educar a los interesados del sector sobre los diferentes beneficios y oportunidades que ofrece el tratado al comercializar calzado hacia Estados Unidos, lo que puede incluir simplificación de procesos aduanales y la reducción de costos.

Se recomienda aprovechar la diversidad de los productos que demanda la sociedad estadounidense, centrandose en tipos específicos de calzado, como deportivos y casuales. Esto proporcionara una dirección clara para satisfacer las necesidades y preferencias del mercado estadounidense. Además, se debe de invertir en calidad e innovación del calzado a exportar.

Se recomienda que las empresas se aseguren de cumplir con todos los requisitos y procedimientos necesarios en las instituciones pertinentes para la exportación de calzado. Incluyendo el cumplimiento de las reglas de origen para determinar la procedencia de los productos y garantizar que sean elegibles para un trato arancelario preferencial. Es necesario capacitar los interesados de exportar calzado sobre las reglas de origen esto es esencial para garantizar un comercio sin problemas y obtener beneficios arancelarios. Además, las empresas se deben de familiarizar con el código arancelario para asegurarse de aplicar las tarifas arancelarias correctas y se evite problemas en el proceso de exportación.

## Glosario

### A

**Aranceles aduaneros:** cualquier impuesto o arancel a la importación u otro cargo de cualquier tipo aplicado en relación con la importación de mercancías, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional a las importaciones. (Ministerio de Hacienda, s/f).

**Actividad financiera:** Conjunto de actuaciones relacionadas con el fenómeno financiero, encaminada a la obtención de ingresos y realización de gastos, con los que poder subvenir a la satisfacción de determinadas necesidades colectivas. (Ministerio de Hacienda, s/f)

**Actividad económica:** Conjunto de acciones que tienen por objeto la producción, distribución y consumo de bienes y servicios generados para satisfacer las necesidades materiales y sociales. (Glosario de términos más usuales de finanzas públicas, septiembre 2012)

### B

**Beneficios fiscales:** Gozar de las exenciones en forma total o parcial del pago de los impuestos que gravan la importación y exportación, así como también de las exoneraciones del Impuesto sobre la Renta y la Transferencia de Bienes Muebles y la Prestación de Servicio. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

**Base gravable:** La base gravable, sobre la cual se liquidan los derechos de aduana, está constituida por el valor de la mercancía, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. (División general de aduanas. (s.f.)

## C

**Calzado:** Conjunto de prendas que se usan para cubrir y adornar el pie y la pierna, incluidas medias y ligas. (Real Academia Española, s/f).

**Código Arancelario:** Conjunto de dígitos que identifican la mercadería dentro de la nomenclatura arancelaria. (Ministerio de hacienda, s/f).

**Comercialización:** Proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor. Involucra actividades como compraventas al por mayor y al por menor, publicidad, pruebas de ventas, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento. (Bolsa de Valores de El Salvador, s/f).

## D

**Desgravación:** Reducción de la carga impositiva en actividades seleccionadas de conformidad con los objetivos de política económica aplicados por la autoridad fiscal. (Ministerio de Hacienda, s/f).

**Declaración anticipada de origen:** Información sobre el origen de las mercaderías certificadas por una autoridad o entidad habilitada para hacerlo. (División General de Aduanas, s.f.).

**Declaración de mercancías:** Manifestación en la forma prescrita por la aduana. Por la que los interesados indican el régimen aduanero que se ha de aplicar a las mercancías y proporcionan los datos que la aduana exige para la aplicación de este régimen. (División general de aduanas, s.f.)

## **E**

Exportación: Envío de mercaderías del país propio, o del que se mencione, a otro distinto. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Empresa: Es la organización de los elementos de la producción (naturaleza, capital y trabajo) con miras a un fin determinado. La realizan las personas naturales y/o jurídicas, nacionales y/o extranjeras, públicas y/o privadas, con o sin fines lucrativos. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

Exportación: Envío de mercaderías del país propio, o del que se mencione, a otro distinto. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

## **F**

FAUCA: Formulario Aduanero Único Centroamericano, documento en el que se ampara la importación o exportación de mercancías originarias del área centroamericana. (Ministerio de hacienda, s.f.) .

Precio pagado en concepto de arrendamiento del buque objeto del contrato de fletamento. Utilizase por extensión, para designar el precio pagado por el transporte de mercadería, tanto terrestre, marítimo o aéreo. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Formulario CA-4: El CA-4 es una especie de conducto que pueden utilizar los residentes de los países que integran la región de los «4» países que firmaron tal convenio, para poder viajar en calidad de extranjero al interior de los mismos, es decir que pueden viajar libremente hacia estos países sin obtener ningún tipo de visa. Los países que

adquirieron este convenio son: Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua. (Ministerio de hacienda, s.f.).

## **G**

**Ganancias:** Adquisición de bienes mediante el trabajo o actividad lucrativa. Utilidad, provecho, beneficio. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

**Globalización:** Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales. (Fondo Monetario Internacional, 2000).

**Gobierno:** Acción y efecto de gobernar. Origen y régimen para gobernar una nación, gobernación, municipio. Conjunto de ministros superiores de un Estado. / Término genérico que se aplica a todas las dependencias de las autoridades públicas de cualquier territorio o sus partes, establecidas a través de procesos políticos y que ejercen un monopolio de poderes de observancia obligatoria en el territorio o sus partes, motivados por consideraciones de carácter público en las esferas económica, social y política y dedicados primordialmente a la prestación de servicios públicos que difieren en cuanto a su naturaleza, costo y fuentes de financiamiento.

## **H**

**Hacienda pública:** Rama especializada de la teoría de las finanzas que estudia la obtención de medios de pago para hacer frente a los gastos públicos. (Bolsa de Valores de El Salvador, s.f.).

HD: Hoja de Devolución. Hoja de devolución. Documento emitido por el funcionario aduanero para el rechazo de una Declaración de Mercancías que no haya cumplido con todas las obligaciones exigidas en la legislación aduanera. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

## I

Importación de mercancías: Es el ingreso de mercancías procedentes del exterior para su uso o consumo definitivo en el territorio aduanero nacional. (Ministerio de Hacienda, s/f).

IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS: Es el ingreso de mercancías procedentes del exterior para su uso o consumo definitivo en el territorio aduanero nacional. (Ministerio de Hacienda, s/f).

INCOTERMS: Creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que definen derechos y obligaciones entre comprador y vendedor, además de establecer cómo se asignarán los costes y riesgos entre las distintas partes de una transacción. (DSV Global Transport and Logistics, 2020).

## L

LEPSIA: Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Liquidación ordinaria u oficiosa: Es la determinación de las obligaciones Aduaneras efectuadas por la Autoridad Aduanera por las que se fijan y pagan los tributos exigibles y se cumplen las demás obligaciones necesarias para la autorización de un Régimen Aduanero. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

Literatura técnica: información documental que detalla las características técnicas de las mercancías, el uso o función principal de las mismas. (Ministerio de Hacienda, S.F.).

## M

Manifiesto de carga master: Documento presentado por el responsable de transportar las mercancías con anterioridad, a la llegada o a la partida del medio de transporte dicho documento contiene la información requerida en la legislación aduanera y transporta mercancías para diferentes clientes. Es el documento hecho por el transportista que demuestra todo lo que contiene su medio de transporte. (Ministerio de Hacienda s.f.).

Manifiesto de carga: Documento en el cual se detalla la relación de las mercancías que constituyen la carga de un medio o unidad de transporte y expresa los datos comerciales de las mercancías. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Medio de transporte: Nave, aeronave, vagón ferroviario, vehículo automotor o cualquier otro medio utilizado para el transporte de personas o mercancías, en general todos los medios de transporte utilizados para la movilización de mercancías de un lugar a otro. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

Mercadería restringida: Son todas aquellas comprendidas dentro del Arancel, que por su condición o calidad deben de reunir ciertos requisitos para permitírseles la importación. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

**Mercancía Originaria:** Una mercancía que califica como originaria de conformidad con el capítulo de Reglas de Origen de los Tratados de Libre Comercio y sus respectivas Reglamentaciones. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

## N

**Necesidad de consumo:** Toda cosa que requiere o desea un consumidor para la conservación de la vida cuya provisión causa satisfacción. El deseo puede ser satisfacer el hambre, la sed, protegerse del frío, divertirse, estudiar, et. (Bolsa de Valores de El Salvador, s/f).

**Normativa aduanera:** Conjunto de disposiciones legales que la Aduana esté encargada de aplicar. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

**Número de registro de transito:** Código Único correlativo que consta de once caracteres, que el sistema SISTRANS asigna al tránsito generado por un funcionario aduanero. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

## O

**Obligación aduanera:** Está constituida por el conjunto de obligaciones tributarias y no tributarias que surgen entre el Estado y los particulares, como consecuencia del ingreso o salida de mercancías del territorio aduanero. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

**Operaciones aduaneras:** Operación física, autorizada por ley, de la que son objeto las mercancías y que se efectúa bajo control aduanero. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

## P

País de origen: Es el país sobre el cual recae el origen de una mercancía, a efectos de considerar la aplicación del trato arancelario preferencial. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

País de tránsito: Es el territorio por el cual circulan vía terrestre las mercancías provenientes de y hasta un país diferente como destino final. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

Parte Exportadora: Es la parte desde cuyo territorio se exporta un bien o un servicio, responsable según los Tratados, de enviar legalmente las mercancías. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Partida arancelaria: Es la descripción de determinada mercadería de acuerdo al rubro arancelario. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

## **Q**

Quiebra: Situación jurídica en que se encuentra un comerciante cuando cesa o suspende sus pagos, teniendo por objeto tal estado jurídico, obtener la liquidación del activo del quebrado y la distribución equitativa del mismo entre sus acreedores, según la graduación que le corresponda por el carácter de sus créditos, y hasta por el importe total de los mismos, si fuese posible. (Bolsa de Valores de El Salvador, s.f.).

## **R**

Ratificación: Aprobación de un acto ajeno relativo a cosas o derechos propios. Confirmación de un dicho o hecho propio o que se acepta como tal. Declaración aprobatoria del hecho. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Régimen aduanero: Tratamiento aplicable a las mercaderías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación. (Ministerio de Hacienda, s.f.)

## S

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano. Acuerdo Ejecutivo No.313 en el Ramo de Economía. D. O. No. 96, Tomo 335, del 28 de mayo de 1997. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Sistema Armonizado: El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que está en vigencia, incluidas sus reglas generales de interpretación y sus notas legales de sección, capítulo, partidas y sub-partidas, en la forma en que las Partes lo hayan adoptado y aplicado en sus respectivas legislaciones. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

## T

Tratado de libre comercio: Un tratado de libre comercio (TLC) consiste en un acuerdo de intercambio comercial con preferencias arancelarias entre los países que lo suscriben. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial programada de los aranceles para el intercambio de bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. (Ministerio de Hacienda, s/f).

Territorio aduanero: El ámbito terrestre, acuático y aéreo de El Salvador, con las excepciones legalmente establecidas. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Transito aduanero: Es el régimen bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una Aduana a otra por cualquier vía, con suspensión total de los derechos e impuestos. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

## U

Usuario externo: Persona natural o jurídica que no forma parte de la Institución y que en razón de un interés legítimo efectúa peticiones o consultas al Servicio Aduanero. (Ministerio de Hacienda, s.f).

Persona natural o jurídica, nacional o extranjera, con residencia o no en el país, acreditado como propietario de las mercancías de conformidad a la documentación aduanera respectiva, destinada a ser internada a un parque de servicio para someterse a las operaciones de distribución o logística internacional, a cargo de un usuario directo calificativo, que asume la responsabilidad por la custodia, manejo y distribución de las mismas. (Ministerio de Hacienda, s.f).

Usuario Interno: funcionario o empleado de la Institución que en razón de su cargo efectúa consultas jurídicas a División Jurídica (Jefes de División, Unidad, Coordinadores o Administradores de Aduanas, en caso de no ser efectuada por ninguna de las personas antes mencionadas, deberá contener el Visto Bueno de las mismas). (Ministerio de Hacienda, s.t.).

## V

Valuó: Calculo de impuestos y aranceles dejados de percibir por el Estado, de una mercancía o vehículo, lo cual constituye el precio base para la venta en pública subasta. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Verificación de Origen: Actuación mediante la cual se realiza una investigación para determinar el origen de una mercancía que ha sido importada o exportada a un país parte de un Tratado de libre Comercio, que se importa bajo trato arancelario preferencial y que surge dudas sobre el origen de dichas mercancías. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Verificación inmediata: Consiste en el examen físico de las mercancías y la revisión de los documentos que la amparan a efectos de comprobar el exacto cumplimiento de las obligaciones aduaneras. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

## **Z**

Zona franca: Área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introduzcan, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional, respecto de los derechos de importación y de exportación y por tanto sujetas a un régimen y marco procedimental especial. (Art. 2 Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización). (Ministerio de Hacienda, s.f.).

Zona Fronteriza: Franja de terreno adyacente a la frontera terrestre o a las costas, en la que posesión y la circulación de mercancías pueden someterse a medidas especiales de control por la aduana. (Ministerio de Hacienda, s.f.).

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Libro:

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). mcgraw hill.

### Documento web:

Economía, M. d. (2015). *TLC DR-CAFTA*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://infotrade.minec.gob.sv/cafta/wp-content/uploads/sites/3/TLC-DR-CAFTA.WEB\_.pdf

Ministerio de Economía. (2015). *Perfil sectorial de calzado 2015*. Obtenido de Dirección de innovación y calidad.

### Sitio web:

Aduana, El Salvador. (s.f.). *Dirección General de Aduanas de la República de El Salvador*. Obtenido de <https://sitio.aduana.gob.sv/glosario/>

Braun, J. (28 de julio de 2021). Las ventas de calzado en EE. UU. en el segundo trimestre revelan las tendencias de consumo postcoronavirus. Obtenido de <https://es.fashionnetwork.com/news/Las-ventas-de-calzado-en-ee-uu-en-el-segundo-trimestre-revelan-las-tendencias-de-consumo-postcoronavirus,1323714.html>

Carlos.Minero. (8 de Abril de 2021). *Ministerio de Hacienda de la República de El Salvador*.

CIEX, El Salvador. (s.f.). *CIEX*. Obtenido de <https://www.ciexelsalvador.gob.sv/ciexelsalvador/autorizacion-de-documentos-de-exportacion/>

- CIEX, El Salvador. (s.f.). *CIEX, El Salvador*. Obtenido de [https://www.ciexelsalvador.gob.sv/ciexelsalvador/wp-content/uploads/2022/05/CAFTA\\_CERTIFICADO.pdf](https://www.ciexelsalvador.gob.sv/ciexelsalvador/wp-content/uploads/2022/05/CAFTA_CERTIFICADO.pdf)
- Coco, C. (2021). *Catalogo*. Obtenido de <https://cococanela.com/catalogo/>
- Dónde Comprar Zapatos en Estados Unidos. (2021). *pág. dondeirdecompras.com*. Obtenido de <https://www.dondeirdecompras.com/donde-comprar-zapatos-estados-unidos/>
- Economía, M. d. (2015). *TLC DR-CAFTA*. Obtenido de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://infotrade.minec.gob.sv/cafta/wp-content/uploads/sites/3/TLC-DR-CAFTA.WEB\\_.pdf](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/http://infotrade.minec.gob.sv/cafta/wp-content/uploads/sites/3/TLC-DR-CAFTA.WEB_.pdf)
- Flores, D. (24 de Enero de 2023). *Coexport.com*. Obtenido de <https://coexport.com.sv/un-total-de-49-empresas-salvadorenas-dejaron-de-exportar-a-ee-uu-en-2022/>
- iContainers. (s.f.). *iContainers*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/incoterms/>
- MINISTERIO DE ECONOMÍA, S. D. (s.f.). *FICHAS TÉCNICAS SOBRE OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN QUE OFRECE EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA*. (2015). *Perfil sectorial de calzado 2015*. Obtenido de Dirección de innovación y calidad.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/calzado>
- Revista del Calzado*. (12 de Septiembre de 2022). Obtenido de <https://revistadelcalzado.com/powerreviews-compras-calzado-eeuu-online/>
- Revista del Calzado*. (12 de Septiembre de 2022). Obtenido de <https://revistadelcalzado.com/powerreviews-compras-calzado-eeuu-online/>
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). mcgraw hill.

Schedule, H. T. (s.f.). *HTS. USITC.GOV*. Obtenido de  
<https://hts.usitc.gov/search?query=shoes>

SISTEMA DE INFORMACION, C. (s.f.). Obtenido de  
<http://infotrade.minec.gob.sv/cafta/como-exportar-productos/calzado-polainas-y-articulos-analogos-partes-de-estos-articulos/>

*statista*. (2023). Obtenido de <https://www.statista.com/outlook/cmo/footwear/united-states>

Teos, E. (19 de Febrero de 2019). *EL ECONOMISTA*. Obtenido de  
<https://www.eleconomista.net/economia/Duramas-ADOC-invirtio-mas-de-400000-para-aumentar-su-produccion-20190221-0011.html>

TIBA. (21 de Enero de 2020). *TIBA Group*. Obtenido de  
<https://www.tibagroup.com/es/incoterms-2020>

UNIVERSIDAD ICESI. (s.f.). *Universidad ICESI*. Obtenido de  
<https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/08/04/arancel/>

worldbank. (2023). *worldbank.org*. Obtenido de <https://data.worldbank.org/country/el-salvador>