Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

UNAN – León

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Tesis para Optar a Título de Licenciado En Administración de Empresas

Tema:

Manual de Exportaciones de Café Oro de Nicaragua hacia los Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR.

Nombre:

Br. Kelvin Mendoza Chavarría

Tutor:

Lic. Roberto Berríos Zepeda

León, Julio de 2008

"A la libertad por la Universidad"

DEDICATORIA

A mi Mamá por darme todas las oportunidades para realizar mis estudios por su esfuerzo y sacrificios, por estar siempre a mi lado apoyándome en todas mis decisiones.

A mi Familia que siempre está conmigo.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida y todas las facilidades que me ha brindado.

A mis profesores y amigos que me enseñaron todos sus conocimientos para que yo creciera como profesional, gracias por sus consejos y enseñanzas.

ÍNDICE

DEDICATORIA ____ *1*

AGRADECIMIENTO ____ *2*

I- INTRODUCCIÓN ____ *5*

II. ANTECEDENTES ____ *6*

Café Oro ____ 6

Historia del café en Nicaragua ____ 7

Exportación de Café ____ 9

Manuales de exportación ____ 10

III. JUSTIFICACIÓN ____ *11*

IV- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA ____ *12*

V- OBJETIVOS ____ *13*

Objetivo General: ____ 13

Objetivos Específicos: ____ 13

VI- MARCO TEÓRICO ____ *14*

¿Qué es un Manual de procedimiento? ____ 14

¿Qué es una exportación? ____ 14

¿Por qué exportar? ____ 15

¿Qué es un TLC? ____ 16

VII- El CAFTA-DR ____ *17*

VIII- DISEÑO METODOLÓGICO ____ *30*

Tipo de Estudio ____ 30

Método e Instrumento de recolección de Datos ____ 30

Proceso de Investigación ____ 30

Método de Análisis de Datos ____ 30

IX- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS ____ *32*

Proceso de exportación de Café Oro de Nicaragua hacia Estados Unidos en el marco del DR-CAFTA. _____32

X- ANÁLISIS CAFTA: COSTO VS BENEFICIO_____ 48

XI- AVANCES DE NICARAGUA CON LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL CAFTA - DR _____ 49

XII- CONCLUCIONES _____ 51

XIII- RECOMENDACIONES_____ 52

XIV- BIBLIOGRAFÍA _____ 53

XV- GLOSARIO_____ 54

XVI- ANEXOS _____ 59

I- INTRODUCCIÓN

Las exportaciones, fuente de crecimiento económico para los países y pilar fundamental de la economía. En Nicaragua éstas generan al país un ingreso anual de más de 900 millones de dólares ayudando a los productores a su desarrollo y por ende al desarrollo de Nicaragua.

En esta tesis se estudia los diferentes pasos o etapas, para llevar a cabo una exportación de Café Oro hacia los Estados Unidos en el Marco del CAFTA-DR. Se muestran las actividades que un exportador debe realizar en cada etapa, enfocándose en los pasos para aprovechar el Tratado de Libre Comercio.

Se aborda una reseña sobre el Tratado de libre Comercio CAFTA-DR: ¿En qué consiste?, ¿Cuáles son las condiciones necesarias para su aplicación? y ¿Cuál es el contenido de este?

Se comparan los Costos incurridos anteriormente de la firma del tratado y los beneficios después de firmado, el Tratado de Libre Comercio, y así demostrar si es conveniente este tratado a Nicaragua.

También se abordan los avances que se han obtenido en Nicaragua, en materia de exportaciones de Café Oro y exportaciones generales hacia Estados Unidos, desde la entrada en vigencia del Tratado el 1 de Abril del año 2006.

II. ANTECEDENTES

En Nicaragua, a lo largo de su historia, la producción y exportación de diferentes productos, principalmente los Agropecuarios, ha llegado a ser una parte muy importante de su infraestructura económica, llegando en la década de los setenta a su pico más alto en la producción y exportación de estos productos en la historia del país, conociéndose en ese entonces como el granero de Centroamérica.

Después de una década de guerra civil, en la que toda la infraestructura productiva - económica se vio seriamente erosionada, Nicaragua ha tratado de reactivar su economía a través de diversas políticas y programas, como el Plan Nacional de Desarrollo (PND), la Estrategia de Desarrollo Rural Productivo (EDRP), etc., las cuales poco a poco han venido logrando parcialmente su objetivo, aunque hace falta mucho camino por recorrer para poder ser competitivos a escala regional y mundial.

En el curso de los últimos años, las autoridades del gobierno de Nicaragua, con la participación del sector privado, han realizado gestiones conducentes a protocolizar diversos Tratados de Libre Comercio (TLC), entre la República de Nicaragua y un grupo Selecto de países en América, como lo es Estados Unidos y el tratado de libre comercio DR-CAFTA. Dicho esfuerzo se enmarca dentro de una política de internacionalización y dinamización de la economía exportadora Nicaragüense.

Café Oro

Café Verde (oro). Es el término café oro para el grano de café que se le han separado las distintas envolturas a través del procesamiento agroindustrial (grano entero, seco y tostado).*

_____

*NORMA TÉCNICA Nº 03 025-99; Publicado en La Gaceta diario oficial Nº 98 del 25 de Mayo del 2000.

Historia del café en Nicaragua

Por el año 1852 llegó a Greytown (San Juan del Norte), una pareja de alemanes compuesta por Ludwig (Luis) Elster y su esposa Kaherina Braun, cruzaron el Istmo por el Río San Juan y el Lago de Nicaragua y el estrecho de Rivas.

Estando en San Juan del Sur esperaban tomar el barco que lo llevaría a California donde se dirigían atraídos por la fiebre del oro, se encontraron más bien con Norteamericanos que venían de regreso hacia Nueva York, quienes les dieron a conocer que ya la fiebre del oro había pasado y no se encontraba más oro en California. Entonces don Luis un poco decepcionado y no queriendo regresar a su país con las manos vacías, se informó con los Nicaragüenses donde podría buscar oro en Nicaragua. Estos le dijeron que al norte, cerca de Matagalpa, se decía que había oro.

Allá se dirigió Luis y su esposa hacia San Ramón, donde compraron tierras a los indios y fundaron su hacienda «La Lima», don Luis extrajo oro pero no en cantidades que ameritara. Se pusieron pues a sembrar café de semillas que consiguió don Luis en sus viajes a caballo a Managua. Fue agradable su sorpresa cuando los arbustos crecieron al notar que el grano era más grande que los del Pacifico, además más aromático y ácidos.

El Sr. Elster, sacaba los granos maduros al sol y así secos los exportaba a Alemania donde los trillaban. El transporte no era económico porque ocupaban mucho bulto, además el sabor se veía afectado; pensó entonces en remover la cáscara roja, e ideó unos cilindros despulpadores.

En 1891 llegó de Alemania Otto Kühl, este le desarrolló a Elster una máquina despulpadora que eran unos cilindros con unas cabezas de tornillos que removían la

pulpa (cáscara), posteriormente descubrieron que la sustancia gelatinosa que cubría el grano despulpado podía ser removida más fácilmente si se dejaba fermentar los granos durante unas 36 horas, entonces se lavaba con agua limpia, quedó lo que llamamos café pergamino lavado, así nació lo que ahora es conocido mundialmente como «Café Lavado Matagalpa».

Nacieron así fincas de café que todavía existen: Hammonia (Hamburgo) de Hans Bosche, Bavaria de Alberto Vogl, Algovia (Algau) de Alfredo Maier, Alsacia de Otto Kuhl, Sajonia de Bruno Mierisch, Washington de Jack Sweeter, Milwakee, Trentino (Trento) de los Vita, etc.
El café ya lavado adquirió precios favorables en Europa, se exportaba a los puertos de Bremen, Hamburgo y Trieste.

Posteriormente para 1912 se empezó a trillar aquí en Nicaragua en vez de hacerlo en el país comprador.

El secamiento se hacía al sol en zarandas de madera y después en bodegas bien ventiladas con pisos de madera, donde hombres con palas de madera lo estaban removiendo continuamente para terminar de secarlo y evitar que se calentara internamente. Luego se instalaron secadoras «tipo guardiola» en los beneficios secos cerca de la ciudad de Matagalpa, como Caley Dagnall, Esquivel, etc. los cuales calentaban el aire con horno de leña.

Posteriormente se comenzaron a construir beneficios secos entre Matagalpa y Sébaco, a orillas de la carretera a Managua. Estos aprovechaban el sol que en esa región se da todo el año. Construyeron patios de concreto afinado donde secaban el café, además lo trillaban, clasificaban y exportaban. Así se hace hasta esta fecha.

El primero en usar láminas de plástico negro a partir de 1960 para secar café, fue don Alfonso Eger, en su beneficio Kokomo, práctica que ahora se ha extendido por su economía, lo cual no es muy recomendable para café de calidad porque el café puede sobre-secarse o caerse a la tierra tomando malos olores.

El número actual de beneficios húmedos en Nicaragua pueden andar por los 1000 y beneficios secos alrededor de 50. Solamente entre Matagalpa y Sébaco existen 35 beneficios secos, algunos de estos tienen secadoras tipo «guardiola» con hornos de quemar cascarilla, otros con quemadores de diesel, estos últimos en Jinotega.

Exportación de Café

Tradicionalmente el café de Nicaragua, se ha exportado a Alemania. Solo últimamente el mercado Norteamericano interesado en el café gourmet se ha acercado a Nicaragua, descubriendo que tiene de las mejores calidades de café del mundo, comparable con el «Blue Mountain» (Jamaica) que se vende a US$50.00 Dólares la libra en tiendas especializadas en café y al «Antigua» de Guatemala.

Hay tres marcas registradas nicaragüenses que están vendiendo café gourmet con un buen sobreprecio a EE.UU, **Songbird Coffee Nicaraguan Ground U$ 22.49** la libra, **Timothy's World Coffee U$ 21.00** la libra**,** y **el Café Nicaragua U$ 15.00** la libra con certificados Fair Trade Certified.**

¿Cuál es la historia del Fair Trade Certified?

Los productos Fair Trade Certified™ (con certificado de Comercio Justo) promueven directamente una mejor calidad de vida de los productores agrícolas y de sus trabajadores en los países en vías de desarrollo, y lo hacen a través de precios justos, el desarrollo comunitario y la gestión ambiental. A través del sistema de Comercio Justo, las pequeñas organizaciones agrícolas comercializan sus propias cosechas por

medio de contratos directos y a largo plazo con compradores internacionales, aprenden a manejar sus negocios y compiten en el mercado mundial.*

Las características del café gourmet, para venta en tiendas especializadas o en restaurantes exclusivos, es que sea cultivado en terrenos de más de 1000 metros de altura, que el grano sea grande es decir arriba de zaranda 16 y con la acidez particular de café de montaña, así como la conservación ecológica y beneficiado limpio.

Nicaragua se encuentra en un estado de renovación de sus beneficios para lograr esos objetivos a espera de cuando bajen los precios del café beneficiarse con los sobreprecios de cafés finos.

Manuales de exportación

Existen diferentes manuales de exportaciones para varios productos como lácteos, farmacéuticos y bovinos, también se han realizado investigaciones generales sobre exportación pero no se ha implementado en ninguno el Tratado Comercial CAFTA-DR, tampoco se ha realizado un manual de exportación de café oro con los procedimientos establecidos para aplicar al Tratado CAFTA, el IICA o Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, ha realizado estudios para desarrollar exportaciones en el ámbito agropecuario, pero como un preámbulo para la realizar exportaciones.

_____

*Anexo 5 Fair Trade Certified logo.

**Anexo 6 Marcas registradas Nicaragüenses

III. JUSTIFICACIÓN

Nicaragua es un país en vías del desarrollo, nuestra economía está creciendo año con año y esto en gran parte por las exportaciones, las cuales han crecido aceleradamente debido a los diversos tratados de libre comercio firmados con países como Estados Unidos, México y países centroamericanos, también se ha querido unificar el comercio con Sudamérica, mediante el tratado del ALBA, asimismo tener un tratado con la Unión Europea, pero para llegar a este punto la economía Nicaragüense tiene que fortalecerse y unificarse con los demás países centroamericanos para poder lograr un acuerdo. A pesar de ser un tratado comercial, el CAFTA-DR, no es del pleno conocimiento de las personas y por esto no se aprovecha su potencial y se desconoce si beneficia o no a la hora de realizar una exportación, es necesario entonces, contar con un manual de procedimiento que explique detalladamente lo que se tiene que hacer para aprovechar el tratado y obtener los beneficios que este ofrece.

El Café Oro es uno de los principales productos exportadores de Nicaragua y su mayor socio comercial es Estados Unidos, Nicaragua cuenta con más de mil beneficios de café entre grandes medianos y pequeños productores, la mayoría organizados, han contratado servicios de empresas extranjeras como Mercon Coffee Group, las cuales exportan y obtienen todas las ganancias.

Tomando en cuenta lo anteriormente señalado, se ha decidido crear este estudio sobre el procedimiento de exportación de Nicaragua hacia los Estados Unidos de Café Oro en el marco del CAFTA-DR (existen manuales de exportación pero no introducen la parte de CAFTA ni las facilidades que ofrece,) así, poder brindar a los productores Cafetaleros un manual de cómo podrían realizar ellos mismos una exportación hacia estados Unidos aprovechando el tratado comercial CAFTA-DR.

IV- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cuál es el procedimiento para las exportaciones de Café Oro de Nicaragua hacia los Estados Unidos en el marco del tratado de libre comercio CAFTA-DR?

V- OBJETIVOS

Objetivo General:

- Describir el proceso de exportación de Café Oro de Nicaragua hacia Estados Unidos en el marco del DR-CAFTA.

Objetivos Específicos:

- Nombrar los pasos para exportar Café Oro en el marco del CAFTA-DR.

- Comparar las facilidades y Costo – Beneficio, en el proceso exportador, que nos brinda el tratado de libre comercio CAFTA a la hora de realizar una exportación de café oro.

- Mencionar los avances que ha obtenido Nicaragua en sus exportaciones en el periodo de aprobación de CAFTA.

VI- MARCO TEÓRICO

¿Qué es un Manual de procedimiento?

Un manual de procedimientos es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse para realizar una acción específica.

¿Qué es una exportación?

En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales.

La exportación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un país las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas dependiendo del tipo de producto y el destino, cada país tiene una ley de exportación distinta y medidas sanitarias diferentes, por eso el exportador debe conocer bien todos estos procedimientos para no tener problemas a la hora de querer exportar algún producto al exterior.

La acción que pone en marcha un proceso de exportación es resultado de una negociación comercial, en la cual se establecen las condiciones de compra venta, la modalidad, el instrumento y el término de pago, así como la documentación para llevar a feliz término la transacción internacional.

Una vez que el exportador ha completado la negociación comercial con el importador extranjero, deberá identificar en cuál de las modalidades comerciales que se describen a continuación puede clasificarse la exportación, lo que le dará la pauta para iniciar los

trámites de exportación propiamente dichos para el envió de la mercadería al exterior y completar la transacción.

Para efecto de registros las exportaciones se clasifican como:

1- Corrientes
2- En consignación
3- Comercio compensado
   a) Convenio Comercial
   b) Trueque
   c) Contra Compra
   d) Otros (Inc. Dev. De imp, b/reg de reposición)
4- Crédito (más de 45 días)
5- Maquilado
6- Sin valor comercial (Muestras, propagandas, obsequios, bienes personales)
7- Otras exportaciones (Re-exportaciones, devolución de importaciones, otras)

¿Por qué exportar?

- **El acceso a un mercado más grande**: competir dentro de un mercado más grande abre la posibilidad de producir más y vender más, al producir mayores volúmenes o producir a gran escala se puede lograr mayor eficiencia en la producción vía disminución de los costos marginales, compitiendo en un mercado más amplio podemos utilizar las ventajas comparativas y competitivas que tenemos.

- **Mayores precios:** al exportar se pueden encontrar mercados que ofrezcan mayores precios de los que se ofrecen por los productos en el mercado local y a partir de esto obviamente mayores ganancias. Al incursionar en el comercio internacional se abre la posibilidad de que los productos que en el mercado local no tienen demanda se vendan en otros mercados.

- **Aprovechar las ventajas del tratado de libre comercio TLC:** Los TLC permiten a los productores disminuir sus gastos de exportación ya que estos permiten referencias arancelarias en las aduanas.

- **Acordar Alianzas estratégicas:** una vez que se entra de lleno en la actividad exportadora es posible que sobre la marcha surjan socios y se hagan alianzas que fortalezcan a los empresarios.

Aspectos a tomar en cuenta por los exportadores antes de exportar

Analizar el mercado al que se planea exportar: normas de consumo, aspectos culturales, situación del producto en ese mercado (precios, productos sustitutos, demanda, etc.), el objetivo es determinar si se posee la capacidad de competir en ese mercado.

Régimen de exportación: determinar cuáles son los requisitos y el proceso para enviar el producto al exterior, así también si el producto esta beneficiado por algún estimulo especial a la exportación.

Conocer el régimen de importación del país receptor: saber cuáles son los requisitos para ingresar en el mercado de destino.

¿Qué es un TLC?
Tratado de libre comercio, son acuerdos de intercambio comercial entre países. En varios países de América Latina usualmente se refiere el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

VII- EL CAFTA-DR

PREÁMBULO

Los países firmantes del tratado El Gobierno de la República de Costa Rica, el Gobierno de la República Dominicana, el Gobierno de la República de El Salvador, el Gobierno de la República de Guatemala, el Gobierno de la República de Honduras, el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de los Estados Unidos de América, decididos a:

1- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
2- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes;
3- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
4- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
5- proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad
6- intelectual en el territorio de cada Parte;

El CAFTA (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, en inglés), o TLC (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América, en castellano), es un tratado que busca la creación de una zona de libre comercio entre los países firmantes. Hace permanente los beneficios para el 80% de productos centroamericanos que brinda la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), abarcando un volumen comercial de treinta mil millones de dólares.

Está compuesto por veintidós capítulos, divididos cada uno en artículos.

La negociación, firma y ratificación del tratado se realizó en condiciones diferenciadas, amoldándose a las características y contexto político y social de cada Estado parte; el proceso se inició en 2003 para todos los países a excepción de República Dominicana, concretándose la adopción del texto para todos los países involucrados, en 2004 y entrando en vigor en distintas fechas para cada país a partir de 2006. Por otro lado, considerando que la rama fundamental del tratado consiste en las disposiciones concernientes al trato comercial, es relevante abordar elementos como el arancelario, movimiento aduanero, origen de los productos y las reglas internas para el tráfico de mercancías.

Como complemento, el CAFTA se ocupa de legislar los aspectos relativos a producción higiénica y protección al medio ambiente, respeto a los derechos de propiedad intelectual e inversión pública y privada, así como toda la legislación laboral en los Estados de la zona CAFTA. También especifica los mecanismos para dirimir controversias y para el establecimiento de normativas de mutuo acuerdo.

Pese al beneplácito de los Estados firmantes, el CAFTA ha recibido múltiples críticas de carácter político y económico, abriendo un amplio debate acerca del balance entre beneficios y desventajas que aporta la aplicación del tratado.

Desgravación Arancelaria

1. Salvo disposición en contrario en este Tratado, ninguna Parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria.

2. Salvo disposición en contrario en este Tratado, cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con el Anexo 3.3. *

3. Para mayor certeza, el párrafo 2 no impedirá a una Parte centroamericana otorgar un tratamiento arancelario idéntico o más favorable a una mercancía según lo dispuesto en los instrumentos jurídicos de integración centroamericana, en la medida que la mercancía cumpla con las reglas de origen contenidas en esos instrumentos.
4. A solicitud de cualquier Parte, las Partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros establecida en sus Listas al Anexo 3.3. No obstante el Artículo 19.1.3(b) (La Comisión de Libre Comercio), un acuerdo entre dos o más Partes para acelerar la eliminación del arancel aduanero de una mercancía prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o período de desgravación definido en sus Listas al Anexo 3.3 para la mercancía, cuando sea aprobado por cada una de las Partes de conformidad con sus procedimientos legales aplicables. Luego de concluido un acuerdo entre dos o más Partes bajo este párrafo, éstas notificarán a las otras Partes los términos de ese acuerdo, prontamente.

5. Para mayor certeza, una Parte podrá:
(a) incrementar un arancel aduanero al nivel establecido en su Lista al Anexo 3.3, tras una reducción unilateral; o
(b) mantener o aumentar un arancel aduanero cuando sea autorizado por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC.
6. El Anexo 3.3.6 aplica a las Partes especificadas en ese Anexo.

*Para mayor certeza, salvo disposición en contrario en este Tratado, cada Parte centroamericana y la República Dominicana deberán disponer que cualquier mercancía originaria tenga el derecho de obtener el trato arancelario para la mercancía establecido en sus Listas al Anexos correspondientes, sin importar que la mercancía sea importada a sus territorios desde el territorio de los Estados Unidos o de cualquier otra Parte. Una mercancía originaria podrá incluir una mercancía producida en una Parte centroamericana o en la República Dominicana con materiales de los Estados Unidos.

Estructura del Tratado CAFTA-DR

- Capítulo Uno Disposiciones Iniciales
- Capítulo Dos Definiciones Generales
- Capítulo Tres Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado
- Capítulo Cuatro Reglas de Origen y Procedimientos de Origen
- Capítulo Cinco Administración Aduanera y Facilitación del Comercio
- Capítulo Seis Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Capítulo Siete Obstáculos Técnicos al Comercio
- Capítulo Ocho Defensa Comercial
- Capítulo Nueve Contratación Pública
- Capítulo Diez Inversión
- Capítulo Once Comercio Transfronterizo de Servicios
- Capítulo Doce Servicios Financieros
- Capítulo Trece Telecomunicaciones
- Capítulo Catorce Comercio Electrónico
- Capítulo Quince Derechos de Propiedad Intelectual
- Capítulo Dieciséis Laboral
- Capítulo Diecisiete Ambiental
- Capítulo Dieciocho Transparencia
- Capítulo Diecinueve Administración del Tratado y Creación de Capacidades Relacionadascon el Comercio
- Capítulo Veinte Solución de Controversias
- Capítulo Veintiuno Excepciones
- Capítulo Veintidós Disposiciones Finales

Contenido del tratado

El tratado se está compuesto por veintidós capítulos, divididos cada uno en artículos. La estructura del mismo, permite que se traten por separado las distintas temáticas referentes al libre comercio, regulando de manera especializada cada rubro.

El comercio es el eje fundamental que cimienta la integración económica; para el caso del CAFTA, el tratado versa ampliamente sobre los aspectos relativos al tratamiento comercial en todas las áreas involucradas.

La reglamentación adoptada por los países se fundamenta en unificar los criterios de cada Estado, llevando a convención los procedimientos y normas a los que se someten los exportadores e importadores con los diferentes productos. El espíritu del tratado radica sobre la igualdad de trato a los bienes y servicios originarios de la zona CAFTA, dejando de lado el proteccionismo estatal sobre sectores de la economía.

Tratamiento Arancelario

El acceso a las mercancías se basa en un proceso de desgravación arancelaria, es decir, que los productos entren exentos de impuestos por exportación. Dado que los países centroamericanos carecen de condiciones adecuadas para competir con los productores estadounidenses, el tratado dispone un periodo de gracia, el cual consiste en desgravar los aranceles escalonadamente para algunos productos. Dado que la lista de productos en dicha situación es extensa, cabe resumir la explicación en dos consideraciones: cada producto está regido por condiciones ad hoc, es decir, no existe un tratamiento homogéneo ni siquiera entre los países firmantes; es así que el azúcar Nicaragüense se tratará distinto al azúcar Hondureña, por ejemplo. Además, existe una segunda consideración al respecto, la cual es llamada Salvaguarda Agrícola Especial (SAE), la cual puede ser aplicada únicamente por los países centroamericanos excepto en los productos lácteos y el maní; consiste en la capacidad de gravar con aranceles

adicionales a los productos importados que, antes del año 2014, superen la capacidad productiva de los nacionales.

Reglas de Origen

Las reglas de origen consisten en determinar el país al que se le atribuirá la fabricación de un producto, con el objetivo de verificar si es o no sujeto de aplicación de desgravación arancelaria en el marco del tratado.

Un producto es considerado como originario de la región cuando se trate de mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes, cuando haya sido producida a partir de insumos o materiales originarios y producción de la mercancía a partir de insumos o materiales no originarios, siempre que se demuestre que el producto contiene al menos el 45% de materia originaria.

Hay que considerar que existen excepciones a la regla, permitiendo las importaciones de algunos productos como calzado, lápices y hierro sin que cumplan con la regla de origen. Todos los productos sometidos a este régimen gozan de la eliminación de aranceles, tal como se dispone en el tratado.

Administración aduanera

El tratado dispone que los Estados firmantes estén obligados a publicar sus normas aduaneras por medios legales y por internet, haciendo disponibles oficinas de asesoría al respecto. Se dispone que los Estados estén obligados a garantizar la transparencia en las oficinas aduaneras, no poniendo obstáculo técnico alguno para el libre paso de mercancías. El tratado exige que los procedimientos aduaneros sean simples y rápidos, retirando la capacidad al Estado de realizar inspecciones masivas a las mercancías. Se dispone que toda la información acerca de las mercancías registradas en las aduanas goce de carácter confidencial, lo cual restringe herramientas de investigación criminal y

comercial. En el caso de existir violaciones a las leyes nacionales, el tratado deja libertad a los Estados para actuar administrativa o penalmente contra los transgresores de la ley.

Obstáculos técnicos al comercio

Con el CAFTA, los Estados pierden en alguna medida el derecho de establecer normas que restrinjan el paso de mercancías por sus fronteras, no pudiendo establecer impuestos o reglas que dejen réditos fiscales o ventajas competitivas para los productores nacionales. En tal sentido, el CAFTA obliga a los Estados a facilitar al máximo los canales de comercio.

Los Estados parte deben nombrar un grupo de verificadores, los cuales velarán permanentemente para que las reglas de no obstaculización del comercio se cumplan. Si bien es cierto las resoluciones al respecto no son vinculantes, los Estados se comprometen a mantener bajo consenso las medidas que se adopten. La creación de normas estatales no se limita a entidades o personas nacionales, puesto que el tratado exige a los Estados a consensuar con todos los interesados.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

El tratado requiere de garantías de los productores sobre la calidad sanitaria de los productos. Son verificables los procesos de producción y los productos mismos. Para el caso, los conflictos acerca de este tema se dirimirán en un comité de resolución de conflictos especial, conformado por representantes de todas las partes, integrándose a más tardar treinta días después de la entrada en vigencia en cada país. El comité extiende sus funciones a la verificación de medidas, asesoría y capacitación, recomendación, mediación y resolución de conflictos. Cada país tiene la libertad de nombrar a sus representantes, los cuales no tienen mayores requisitos que cumplir con los requerimientos nacionales.

Inversiones

El capítulo acerca de inversiones trata sobre el trato que cada Estado parte le dará a los inversionistas del resto de firmantes del tratado. Al respecto, el eje central es el trato igualitario a todos los inversionistas. El tratado establece claramente en su capítulo 10 que los Estados están obligados a dar condiciones tan favorables a los extranjeros y a sus nacionales.

En tal sentido, puede afirmarse que el espíritu del tratado es mantener las condiciones homogéneas de competencia. Por otro lado, exige a los Estados dar a todos los inversores condiciones mínimas conforme al Derecho Internacional, brindando garantías de propiedad y respaldo para su inversión. Si bien es cierto el tratado no detalla las condicione mínimas, especifica que serán los términos consuetudinarios los que condicionen el comportamiento de los Estados.

En caso de haber una disputa, el inversor extranjero tendrá exactamente los mismos derechos que el nacional, privando de cualquier preferencia, prebenda, protección u opción de asesoría legal por parte del Estado sobre sus nacionales de manera exclusiva. No existirá expropiación sobre bienes muebles o inmuebles a inversores extranjeros, salvo por los casos previstos en el tratado, siempre y cuando se de igual trato que a los nacionales; en cualquier caso, la indemnización debe ser expresa y sin protestas.

Un punto relevante del tratado establece que, de ninguna manera, los inversores están obligados a contratar nacionales del país de destino; en tal sentido, el tratado de ninguna manera garantiza que el incremento de la inversión será un aliciente para el crecimiento del empleo nacional. Las diferencias entre Estado e inversores se dirimirán fundamentalmente por medio del arbitraje, dejando la vía judicial como última opción.

Derechos de propiedad intelectual

En materia de derechos de autor y propiedad industrial, el tratado obliga a los Estados a adherirse o ratificar una serie de convenios y tratados acerca del tema, apurando su discusión. Ninguna disposición nacional puede estar por encima de los tratados a ratificar, por lo que el CAFTA establece un nuevo régimen legal unificado para las partes.

El artículo busca fundamentalmente proteger a los titulares de la propiedad intelectual de lo productos, siempre y cuando estos sean registrados oportunamente. En materia de marcas, el tratado dispone que los propietarios de las mismas sean tratados en las mismas condiciones que los nacionales, lo que implica poder ejercer sus derechos sobre cualquiera que los viole.

El registro de marcas debe ser establecido públicamente en cada Estado, dando iguales facilidades y protecciones a nacionales y extranjeros.

Ratificación en Nicaragua

El congreso nicaragüense aprobó la noche del 10 de octubre de 2005 la ratificación del CAFTA, con cuarenta y nueve votos a favor y treinta y seis en contra, y tres abstenciones.[36] La propuesta legislativa fue introducida por la ministra de comercio, Azucena Castillo. El debate entre los grupos parlamentarios fue extenso y desembocó en la aprobación del tratado por mayoría simple. El argumento fundamental de la oposición fue que el tratado llevaría al "aumento de la brecha entre ricos y pobres".

El principal partido de izquierda nicaragüense, el Frente Sandinista de Liberación Nacional, lideró múltiples protestas callejeras con el objetivo de frenar definitivamente la ratificación del tratado, argumentando que las disposiciones a tomar favorecen únicamente a la llamada clase alta del país. Pese a la cantidad de personas enfrentadas a la policía, no se registraron incidentes de violencia. Con el cambio de

partido en la jefatura de Estado, el presidente Daniel Ortega se ha pronunciado en contra de la decisión tomada por su antecesor, criticando fuertemente el tratado que ya está en vigor.

Otros conceptos relacionados

Globalización o Globalización Económica

Es el proceso de integración económica entre países en donde los procesos productivos, de comercialización y consumo, se van asimilando, de tal forma que se habla de una totalidad, de un conjunto. El proceso histórico de la globalización, se ha incrementado, por lo que algunos autores hablan de mundialización o internacionalización económica.

Integración Económica

Es la creación de condiciones que permitan establecer mejores relaciones, económicas y políticas, al establecer un mayor flujo comercial se logra la consolidación de un bloque en el ámbito económico y ciertos aspectos políticos.

La integración económica tiene diferentes etapas y se diferencian según el nivel de desgravación arancelaria y por la coordinación de las políticas económicas.

- Área de libre comercio: son países que deciden eliminar las barreras al comercio interno pero manteniendo cada uno sus propios aranceles diferentes frente a terceros.
- Unión Aduanera: se produce cundo un área de libre comercio establece un arancel exterior común. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de

negociación y acuerdo interno ya que cada país perteneciente a la unión, verá modificada su estructura productiva en mayor o menor grado como consecuencia de decisiones comunes.

- Mercado Común: eliminación de barrera a la circulación de sectores productivos (trabajadores, capital).
- Unión Económica: amortización de la política fiscal monetaria. Se produce una mayor cesión de soberanía ya que, al dotarse de un sistema monetario único, cada país se somete a una disciplina monetaria para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes autorizados.

Nicaragua y el comercio internacional

Acuerdos, Tratados e Iniciativas Vigentes		
Acuerdos de complementación, libre comercio e intercambio preferencial	**Tratados de Libre comercio**	**Iniciativas comerciales**
Nicaragua – Panamá Nicaragua – Colombia Nicaragua – Venezuela	Nicaragua – México Centroamérica – República Dominicana	Iniciativa de la Cuenca del Caribe ICC o CBI Países de la Cuenca del Caribe – Estados Unidos Sistema generalizado de preferencias SGP o GSP Países adscritos – Unión Europea, Japón y Canadá Tratamiento Nación más favorecida MMF Países miembros de la OMC

La OIC (Organización Internacional del Café

La Organización Internacional del Café (OIC) es la principal organización intergubernamental para el café, que reúne a países productores y consumidores para hacer frente a los desafíos que enfrenta el sector mundial del café mediante la cooperación internacional. Se hace una contribución práctica a la economía mundial del café y para mejorar las condiciones de vida en los países en desarrollo de:

- Los representantes de los gobiernos que permitan el intercambio de opiniones de café y coordinar las políticas y prioridades de forma periódica reuniones de alto nivel.
- La mejora de la calidad del café a través de la calidad del café-Programa de Mejoramiento y proyectos específicos.
- Aumentar el consumo mundial de café innovadoras en el mercado a través de las actividades de desarrollo.
- Iniciar proyectos de desarrollo del café para mejorar la calidad y la comercialización.
- El fomento de un mundo sostenible del café-economía.
- Trabajando en estrecha colaboración con el sector privado a través de un fuerte de 16 Juntas Consultivas del Sector Privado que aborda cuestiones como la seguridad alimentaria.
- Proporcionar objetiva y amplia información sobre el mercado mundial del café, y
- garantizar la transparencia en el mercado de café a través de las estadísticas

La OIC se creó en Londres en 1963 bajo los auspicios de las Naciones Unidas debido a la gran importancia económica del café. Se han administrado seis Acuerdos Internacionales del Café (ICAs), la más reciente de las cuales entró en vigor provisionalmente el 1 de octubre de 2001 y definitivamente el 17 de mayo de 2005. Sus 77 miembros son 45 exportadores de café y 32 países importadores, y funciona a través del Consejo Internacional del Café, la Junta Ejecutiva, la Junta Consultiva del Sector Privado, el Director Ejecutivo y una pequeña Secretaría.

El café es uno de los más grandes productos básicos que se comercializan en el mundo, producido en más de 60 países, proporcionando un medio de subsistencia para unas 25, 000,000 de familias de agricultores de café en todo el mundo. Muchos de estos países dependen en gran medida del café, lo que puede representar más del 75% del total de sus ingresos de exportación. Entre los consumidores de café, que es una bebida popular universal, se encuentra EE.UU. con más de $ 70 mil millones en ventas al por menor de un año. Los Miembros exportadores representan más del 97% de la producción mundial de café y sus Miembros importadores son responsables de alrededor del 80% del consumo mundial de café.

VIII- DISEÑO METODOLÓGICO

Tipo de Estudio

Esta investigación es de carácter descriptivo*.

*Desde el punto de vista científico describir es recolectar datos, y luego describir lo que se investiga

Método e Instrumento de recolección de Datos

Se hará una recolección de datos de fuentes primarias: a través de: entrevista al personal de CETREX de la ventanilla única de Café y un análisis documental de instrumentos preestablecidos, datos estadísticos, documentos electrónicos y fuentes secundarias: libros y brochures, necesarios para hacer una descripción de procedimientos de exportación.

Proceso de Investigación

Recopilación de datos sobre los procedimientos de exportación y el Tratado de libre comercio CAFTA-DR.

Realización de entrevistas a personal involucrado con el tema de exportación de café hacia Estados Unidos en CETREX y exportadores de café.

Método de Análisis de Datos

Se analizarán los datos recopilados en el transcurso de investigación y se hará una descripción del proceso de exportación de café oro de Nicaragua hacia Estados Unidos en el marco del CAFTA-DR.

Periodo de estudio: se realizó en el periodo comprendido de Diciembre del 2007 a Julio del año 2008.

Entrevista estructurada al responsable de la ventanilla única de Café en CETREX

Estimados Señores de CETREX

Mi nombre es Kelvin Mendoza Chavarría, egresado de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN - León, de la carrera de Administración de Empresas, carnet # 03-00640-0, en estos momentos estoy desarrollando mi tesis en exportaciones, específicamente en la exportación de Café hacia los Estados Unidos en el marco del CAFTA, quisiera solicitarles a ustedes información que me puedan brindar acerca del tema, para plantearles mi temática y puntos a completar para la realización de mi tesis para optar a mi título, algunos de los puntos a tratar en mi tesis y por lo cual requiero la siguiente información:

1- Pasos para realizar una exportación dentro del marco del CAFTA
2- Artículos del CAFTA respecto a la exportación de café
3- Condiciones necesarias para realizar la Exportación
4- Datos estadísticos de exportaciones de café ya dentro del tiempo de ratificación del CAFTA hacia Estados Unidos
5- Beneficios del antes y después de la firma del tratado

Entre otros puntos les estaría muy agradecido de brindarme esta información ya que es de mucha importancia para desarrollar mi tesis "Manual de las Exportaciones de Café hacia los Estados Unidos en el marco del DR-CAFTA"

IX- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Proceso de exportación de Café Oro de Nicaragua hacia Estados Unidos en el marco del DR-CAFTA.

Requisitos para ser un Exportador

Toda persona natural o jurídica debe estar inscrita como exportador para poder exportar y debe hacerse actualizaciones de sus datos y firmas autorizadas una vez al año.

Requisitos:
* Personas Naturales

- Fotocopia de RUC
- Constancia de contribuyente DGI
- Registro de firmas
- Identificación de exportador y sus representantes si los tiene.
- Poder especial ante CETREX, notariado para las agencias aduaneras (si los desea).
- Llenar hoja de solicitud de inscripción autenticada por un abogado.

* Personas Jurídica

- Fotocopia de RUC
- Constancia de contribuyente DGI
- Registro de firmas
- Escritura de constitución original y fotocopia debidamente inscrita en el registro mercantil.
- Poder general de administración debidamente inscrito en el registro mercantil.
- Las cooperativas deben de presentar La Gaceta donde se les confiere la persona jurídica y documento del MITRAB que certifique la vigencia de la cooperativa.
- Los extranjeros residentes deben de presentar documento de Migración y Extranjería acreditando su residencia temporal o permanente.
- Carta del presidente o gerente general autorizando firmas, o personas encargadas de la empresa a realizar trámites cuando no envían agentes aduaneros.
- Llenar hoja de solicitud de inscripción autenticada por un abogado.

***Toda persona natural o jurídica podrá exportar cualquier bien o producto de origen nacional o extranjero nacionalizado, ajustándose a las normativas del comercio exterior.**

Exportaciones de Café Oro

I FASE

- Declaración de Mercancías de Exportación
- Factura de Exportación.
- Instrucción de embarque (instrumento que gira el exportador a la línea Naviera).
- Certificado de calidad emitido por el Organismo Nacional de Certificación de la Calidad del Café (ONCC).
- Pre-Certificación Fitosanitaria, emitida por el delegado regional de MAGFOR previa inspección de café.
- Certificado de Origen OIC.
- Permiso de tránsito hondureño, si se requiere.(Centro América)

II FASE

- Tramitar con la línea naviera Bill of Lading.
- Certificado de origen OIC firmado y sellado por Aduana.
- Factura definitiva.

El exportador procederá a consignar la información solicitada en los formularios, para ello el CETREX dispone de personas capacitadas para el auxilio en el llenado de los formularios, o bien el exportador puede llenarlos ya sea dentro o fuera de las oficinas del CETREX.

Una vez consignada la información solicitada en los formularios el exportador debe presentar los documentos ante los analistas de trámites quienes analizan la información si la información está conforme a los requisitos establecidos se procederá a su grabación.

Después de haber sido aceptado el documento de exportación el exportador deberá dirigirse a caja para cancelar la tarifa única de exportación y posteriormente entregar los documentos a los analistas para que de esta forma sea autorizado.

El exportador debe esperar 45 minutos máximos para retirar los documentos debidamente autorizados.

Para la realización de trámites el exportador se pude dirigir a la oficina de CETREX más cercana con los documentos de pre-requisito para tramitar lo necesario para exportar.

Delegaciones CETREX		
Ubicación	**Dirección**	**Teléfono**
Managua	Plaza el Sol 3 cuadras al sur mano derecha	278-2065
Aeropuerto Internacional	Firogrificos de APEN	233-3100
Chinandega	De donde fue el gallo y villa 1c arriba, 10 varas al sur	341-1019
Aduana Peñas Blancas	Aduana Peñas Blancas	454-0019
Aduana Guasaule	Aduana Guasaule	346-2395
El espino	Delegación de cuarentena del MAGFOR	722-2470
Las manos	Delegación de cuarentena del MAGFOR	732-2856
San Carlos	Delegación de cuarentena del MAGFOR	283-0226
Puerto Cabezas	Edificio MARENA	282-2368
Bluefields	Edificio Adpesca	822-2344

En cualquier oficina de CETREX se consiguen los documentos necesarios para realizar la exportación, puede que sea necesario dependiendo del caso, que se tenga que visitar otras instituciones para conseguir algún otro requisito para exportar, esto será notificado debidamente por funcionarios del CETREX.

*****El valor de cualquiera de los formularios es de C$ 3.00 córdobas.

En la agencia Aduanera de preferencia se presentan los documentos necesarios para exportar, se declara la mercancía (esta información es tramitada electrónicamente a Aduana Central) y se acuerdan los términos y la manera en que será transportada la mercancía los documentos que se nos entreguen aquí serán utilizados en aduana.

En Aduana se presentan las mercancías listas para el viaje y con toda la documentación. Para que la aduana las acepte. Si es necesario se pasa por el área de reconocimiento de mercancías donde se determina o no si es declarado correctamente.

- Si se detecta variación menor del 10% de lo declarado, Aduana elabora una Póliza complementaria de oficio.
- Si se detecta variación mayor del 10% de lo declarado se elabora un acta de incautación.

Emisión de certificado de origen CETREX

Este documento se utiliza para exportar hacia los países con los que Nicaragua no tiene un Tratado de Libre Comercio, con excepción de Panamá. Hace constar que el bien o producto que se exporta es de origen nicaragüense.

Requisitos

- Estar registrado en el CETREX como exportador
- Declaración de Mercancías de Exportación (antes FUE)
- Fotocopia de factura
- Si el embarque ya fue despachado se debe presentar:
    - Factura definitiva de exportación
    - Bill of Lading (marítimo),Corte de guía (aéreo) o Carta de porte (terrestre)
    - Declaración de Mercancías de Exportación (antes FUE)

Emisión de Certificado Fitosanitario de exportación

Este certificado avala la calidad fitosanitaria de los productos a exportar. Valor del formato va incluido en la tarifa que se paga según el valor FOB de la exportación.

Requisitos

- Estar registrado en el CETREX como exportador
- Certificado de fumigación emitido por OIRSA si el país consignatario lo requiere (frijol, cacao, madera, tabaco en rama, láminas de plywood, otros).
- Certificado CITES (madera aserrada de caoba).

- Constancia de Certificación Fitosanitaria emitida por los Servicios Regionales de Sanidad Vegetal (café, frutas y vegetales). Para todos aquellos trámites que se realizan a nivel central y Chinandega.

Emisión de certificado de origen Organización Internacional de Café (OIC)

Emisión del certificado de Origen de la OIC en primera FASE, según datos proporcionados por el exportador (comprador, país destino, puerto embarque y arribo, contrato de compra-venta, Certificado de Calidad, fecha de entrega, precio, etc.).

Segunda FASE. Una vez embarcado el producto, se completa la información del Certificado de Origen OIC con los datos proporcionados en el Bill of Lading Original y la Factura de Exportación Definitiva. Valor del formato C$ 5.00.

Requisitos

- Estar registrado en CETREX como exportador de Café.
- Tener contratos compra-venta registrados en CETREX.
- Presentación de los siguientes requisitos: instrucción de embarque, factura, Bill of Lading.
- Trámite de exportación Declaración de Mercancías de Exportación (antes FUE) o FAUCA.
- Certificado de Calidad de Café de Exportación.

Tarifa por servicios

La tarifa que se cobra por el servicio está establecida de acuerdo al valor FOB en dólares de la mercancía.

Rango	Tarifa
Menos de US$ 2,000	C$ 50.00
2,000.01 a 5,000.00	C$ 100.00
5,000.01 a 7,500.00	C$ 150.00
7,500.01 a 10,000.00	C$ 200.00
10,000.01 a 12,500.00	C$ 250.00
12,500.01 a 15,000.00	C$ 300.00
15,000.01 a 17,500.00	C$ 350.00
17,500.01 a 20,000.00	C$ 400.00
20,000.01 a 25,000.00	C$ 450.00
25,000.01 a más	C$ 500.00

Emisión de certificado CAFTA-DR

Este certificado de origen sirve para la certificación de productos con destino a Estados Unidos y estos deben de cumplir con las condiciones del país importador.

Requisitos:

- Estar registrado en CETREX como exportador
- Declaración de Mercancías de Exportación (antes FUE)
- Factura definitiva
- Certificado de origen CAFTA

Autorización de documento para exportaciones con destino a países fuera del área centroamericana.

DME

Se utiliza el documento Declaración de Mercancías de Exportación (antes FUE), para exportar productos de origen nicaragüense con destino a cualquier nación fuera del área centroamericana. También aplica para aquellas exportaciones de productos originarios fuera de Centroamérica, pero cuyo destino es algún país centroamericano.

Los formatos son generados por el sistema, los datos son proporcionados por el exportador para ser grabados y autorizados en la ventanilla de trámites del Cetrex, y en la ventanilla virtual. El exportador tiene que pagar una tarifa de servicio de acuerdo al valor FOB.

El delegado del CETREX de las Aduanas de salida (Aeropuerto, Guasaule, Peñas Blancas, El Espino y Las Manos), tiene autorización para brindar los servicios de agente

Aduanero, el exportador tiene que pagar el valor de $10.00 y las hojas de seguridad utilizadas en la impresión de la Declaración Aduanera. Cada hoja tiene un costo de C$ 5.00.

Como llenar el certificado de Origen CAFTA – DR

Para los fines de obtener un trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado de manera legible y completa, según sea el caso, por el importador, exportador o productor de la mercancía. El importador será responsable de presentar a la autoridad aduanera la certificación de origen para solicitar tratamiento arancelario preferencial para una mercancía importada al territorio. Esta certificación no será válida si presenta tachaduras, enmiendas o entrelíneas.

Campo 1:

Indique el nombre completo, la dirección (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será en:

Costa Rica: el Número de Cédula Jurídica para personas jurídicas o la Cédula de Identidad para personas físicas.
El Salvador: el Número de Identificación Tributaria (N.I.T).
Guatemala: el Número de Identificación Tributaria (N.I.T).
Honduras: el Número de Registro Tributario Nacional (R.T.N.).
Nicaragua: el Número de Registro Único del Contribuyente (R.U.C.)
República Dominicana: el Registro Nacional de Contribuyente (R.N.C.) para personas jurídicas y No. de Cédula de Identidad y Electoral para personas físicas.
Estados Unidos:

- La declaración de impuestos en los Estados Unidos se realiza por contribuyente el cual tiene que declarar todos sus impuestos al final del año por lo tanto se toma el código del contribuye o personería jurídica.

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 deberán 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".

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).

Campo 7:

Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique qué criterio (A, B1, B2 o C) es aplicable, seguido de la codificación descrita en la nota de este campo dependiendo de la preferencia del régimen que se está solicitando. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 4, en el

Anexo 4.1 (Reglas específicas de origen) del Tratado o en el Apéndice 3.3.6. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de los siguientes criterios:

Criterio para Tratos Preferenciales

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 especificado en el Anexo 4.1 ó Apéndice 3.3.6 del Tratado.
2) La mercancía por otra parte cumpla con el correspondiente valor de contenido regional u otro requisito especificado en el Anexo 4.1 ó
   Apéndice 3.3.6 del Tratado.
   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: La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

CAFTA: Si se solicita la preferencia del régimen CAFTA.

CA-RD Si se solicita la preferencia del régimen Centroamérica - República Dominicana.

Campo 8:

Para cada mercancía descrita en el Campo 5 que aplique el criterio para trato preferencial B2 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

MF: Mercancías fungibles

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 de origen se basa en uno de los siguientes supuestos:

(1) Emitido sobre la base de una certificación de origen 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 de origen conforme al supuesto (2), no le exime de la obligación de comprobar que la mercancía califica como originaria.

Campo 10:

Se deberá indicar el país de origen de la mercancía descrita en el campo 5, así:

CR: Costa Rica

SV: El Salvador

GT: Guatemala

HN: Honduras

NI: Nicaragua

DO: República Dominicana

US: Estados Unidos

Campo 11:

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 un producto 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 12:

Este Campo debe ser llenado, firmado y fechado por el emisor de la certificación de origen (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.

_____

*Anexo 2 y 3 Certificado de Origen CAFTA-DR.

Emisión de certificado de origen Organización Internacional de Café (OIC)

Emisión del certificado de Origen de la OIC en primera FASE, según datos proporcionados por el exportador (comprador, país destino, puerto embarque y arribo, contrato de compra-venta, Certificado de Calidad, fecha de entrega, precio, etc.).

Segunda FASE. Una vez embarcado el producto, se completa la información del Certificado de Origen OIC con los datos proporcionados en el Bill of Lading Original y la Factura de Exportación Definitiva. Valor del formato C$ 5.00.

Requisitos:

- Estar registrado en CETREX como exportador de Café.
- Tener contratos compra-venta registrados en CETREX.
- Presentación de los siguientes requisitos: instrucción de embarque, factura, Bill of Lading.
- Trámite de exportación Declaración de Mercancías de Exportación (antes FUE) o FAUCA.
- Certificado de Calidad de Café de Exportación.

*Anexo 4 Diagrama de Flujo de exportaciones de Café Oro a Estados Unidos

X- ANÁLISIS CAFTA: COSTO VS BENEFICIO

Costos	Vs	Beneficios*
Incertidumbre para la inversión		Instrumento permanente con reglas claras que garantizan más seguridad para la inversión.
Estrecho margen de mercado y cuotas de exportación		Ofrece nuevas oportunidades de negocios, incremento de la producción, y acceso a nuevas tecnologías.
Relación comercial igualitaria a otros países		Fortalecimiento de las relaciones con los principales Socios comerciales (EUA) y obtención de una mayor cuota en dicho mercado.
Acceso reducido y restringido al mercado Estadounidense		Acceso preferencial al mercado más grande del mundo y además es actualmente nuestro principal socio comercial.
No se garantizaba de que los productores hayan recibido beneficios directos		Certificado Fair Trade que garantiza que los productores recibieron beneficios directos (Cap. 4 CAFTA-DR)
		Incremento de las exportaciones de café oro

Si bien es cierto como se ha dicho antes que el CAFTA trae consigo ganadores y perdedores, algunos beneficios vienen de manera inmediata como mayores cuotas de exportación, otros ocurrirán según el ritmo de la economía local, como ejemplo podemos citar el aprovechamiento de las oportunidades creadas, la disminución de los precios, el ahorro y la inversión. Los productores que se verán perjudicados estarán protegidos por los plazos de desgravación según clasificación (A, B, C, D) que tengan sus productos, y medios que se explican en el Cap.8 del tratado (Defensa Comercial) lo que significa que estos productores tendrán suficiente tiempo y medios para recuperar su inversión, adaptarse o cambiar sus actividades económicas.

*Fuente Secretaría de Integración Económica Centroamericana, estudio realizado por PROCHIC León.

XI- AVANCES DE NICARAGUA CON LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL CAFTA – DR

Desde su entrada en vigencia el 1 de Abril del 2006, el tratado de libre comercio CAFTA ha traído consigo muchos beneficios, en ese año las ventas al exterior totalizaron US 1,068.3 millones de dólares, cantidad identificada como una de las mayores de las últimas tres décadas en Nicaragua.

A la desgravación arancelaria se le atribuye mayormente los avances obtenidos en volúmenes de exportación, también a la apertura de mercado, la certificación de origen del CAFTA-DR ha garantizado que el producto exportado sea totalmente elaborado en Nicaragua, ayudando así a que varios sectores económicos como el área de empaque también obtengan beneficios indirectos.

La movilización de un mayor volumen de carga exportadora requiere de más vehículos de carga pesada, beneficiando al sector transporte.

La documentación más simplificada y menos burocrática también ha agilizado el avance de las exportaciones ya que se ahorra tiempo y dinero, realizando así, un trámite fácil, seguro y rápido.

El periodo de salvaguarda firmado a garantizado que los productos que son más vulnerables a la apertura del libre mercado estén protegidos y se preparen en un periodo de 15 años para los más débiles, y medidas de desgravación gradual para otros rubros que no son tan sensibles.

El trato nacional y acceso de mercado contemplado en el Cap. 3 del tratado, ha garantizado que los productos exportados sean tratados por igual y prioritariamente sin incurrir en trabas de tipo técnico – legal, y análisis fitosanitarios demasiado rigurosos, logrando que las mercancías exportadas con certificación CAFTA no tengan impedimentos para entrar a los países importadores.

En los primeros 10 meses del año 2007 las exportaciones sobrepasaron al total de exportaciones del 2006, alcanzando U$ 1,104 millones de dólares.

Según el CETREX, el café de tipo oro continúa como el principal producto de exportación de Nicaragua, pese a la caída en la producción de este grano. Este tipo de café generó divisas por 163,9 millones de dólares en los primeros diez meses del año 2007, por debajo de los 186 millones de dólares registrados durante el mismo período del año 2006, debido a un descenso en la producción del país.*

En el periodo de Enero a Mayo del año 2007 se obtuvo exportaciones de café oro hacia los Estados Unidos de U$ 29,258,482.85 mientras que en el mismo periodo en el año 2008 se obtuvieron U$ 63,505,256.73 aumentando así en U$ 34,246,773.88**, el precio internacional del Café Oro Nicaragüense cotizado en New York en Julio del 2008 fue de U$ 140 por 60kg.

_____

**Fuente CETREX productos Ganadores CAFTA.

http://www.cetrex.gob.ni/website/servicios/estcftusapost.jsp

*El Nuevo Diario – Suplemento Economía 5 de Enero del 2008.

XII- CONCLUCIONES

- No existen manuales de procedimientos establecidos que incluyan el tratado de libre comercio CAFTA-DR para el producto Café Oro.
- Se identificaron los pasos a seguir para realizar una exportación exitosa hacia Estados Unidos, los cuales son: registrarse como exportador de café, declarar la mercancía a exportar, certificar el café ante el Organismo Nacional de Certificación de la Calidad del Café, certificarse ante la OIC, llenar los diferentes formularios CETREX, DME y el formulario CAFTA-DR, listos los documentos se procede a realizar la exportación con la agencia naviera de preferencia, todos los documentos se presentan a aduana para verificar su autenticidad y girar los permisos correspondientes para la exportación y aplicación del tratado CAFTA-DR.
- El tratado de libre comercio ha facilitado y motivado a los productores cafetaleros nacionales, mediante la eliminación de aranceles y el poder contar con un mecanismo con reglas claras y concretas para exportar hacia Estados Unidos, el cual se ha vuelto en los últimos años uno de los principales socios comerciales compradores de Café Oro de Nicaragua después de Europa.
- Nicaragua ha tenido avances muy importantes en materia de exportaciones, en el balance exportador del primer semestre del 2008 sobresale un repunte del 41 por ciento de las exportaciones de Nicaragua hacia Estados Unidos, el principal mercado para las exportaciones nacionales y con el que se tiene en vigencia un Tratado de Libre Comercio (DR-Cafta, por sus siglas en inglés).
- Las exportaciones nicas hacia Estados Unidos generaron 243.7 millones de dólares en divisas durante el primer semestre del año.

XIII- RECOMENDACIONES

- Se debe de mejorar por parte de las instituciones públicas el acceso a la información referente a las exportaciones y plantear mecanismos de difusión para las personas interesadas en realizar estas actividades no se vean frustrados en sus aspiraciones.
- Se debe fomentar más por parte del gobierno el hábito exportador y facilitar a los pobladores la información necesaria para que todas las personas que deseen sacar sus productos al exterior no tengan ningún inconveniente**.**
- Que las universidades aborden más los temas de los TLC de manera neutral, para que de esta forma se determine si benefician o no a la población.
- Por medio de este documento se pretende estimular a los productores a buscar alternativas de negocios para incrementar sus ingresos. Los productores tendrán la ventaja de tener una mejor noción del proceso para exportar y por ende ahorraran tiempo y dinero.
- En el Capítulo 5 del tratado, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, se dispuso que cada país firmante publicara y facilitara la información y designar puntos de consulta en la medida de lo posible y disponer en internet la información concerniente a los procedimientos para atender todas las inquietudes en asuntos aduaneros, este articulo no está siendo implementado por parte de las entidades gubernamentales de Nicaragua lo cual impide la difusión de conocimiento del acuerdo comercial, por lo tanto se recomendaría cumplir con este acápite del tratado firmado para que de esta manera las partes interesadas obtenga la información necesaria.

XIV- BIBLIOGRAFÍA

Páginas Web

- Diario La prensa – Negocios & Economía http://www.laprensa.com.ni/
- Diario El nuevo Diario – Economía http://www.elnuevodiario.com.ni/
- Cetrex online http://www.cetrex.gob.ni/
- Magfor online http://www.magfor.gob.ni/
- Mific online http://www.mific.gob.ni/
- Enciclopedia libre Wikipedia http://es.wikipedia.org/
- Buscador Google http://www.google.com.ni

Monografías Consultadas

- Barreras no arancelarias que afectaran a la empresa Cukra industrial SA y procedimientos de exportación de maní oro a estados unidos en el marco del tratado de libre comercio CAFTA-DR, Msc. Alejandro López Lira, León – Junio 2006.
- Métodos y técnicas para comercializar exteriormente el azúcar de caña procesada en el ingenio San Antonio, Br. Isolda Elizabeth Pereira Roque, Mayo 2006.
- Gestión interna para la exportación de azúcar cruda por Nicaragua Sugar Estates limited hacia los estados unidos. M.b.a. Adolfo Isaac Sanchez, 2006.

Libros

- Sampieri Roberto Hernández , Metodología de la Investigación, 3ra edición. México D.F., Mc Graw Hill/Interamericana Editores S.A.
- Ministerio de Fomento Industria y Comercio MIFIC, Documento Explicativo del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR, Editores Dean Garcia, Delia Govaere, Managua 2005.
- Documento CAFTA-DR, Washington, Distrito de Columbia, en inglés y español, cinco de agosto de dos mil cuatro.

XV- GLOSARIO

ARANCEL ADUANERO:

Lista oficial de mercancías, en la cual aquéllas (mercancías) están estructuradas en forma ordenada y aparecen los derechos arancelarios (ad-valorem y/o específico) frente a cada producto que puede ser objeto de una operación de carácter comercial.

ARANCEL DE ADUANAS:

Listado organizado sistemática y lógicamente en el cual se clasifican todas las mercancías susceptibles de transportar y comercializar.

ADUANA:

Servicios administrativos responsables de aplicar la legislación aduanera y de recaudar los derechos e impuestos que se aplican a la importación, a la exportación, al movimiento o al almacenaje de mercancías, y encargados asimismo de la aplicación de otras leyes y reglamentos relativos a esas operaciones.

BALANZA COMERCIAL:

Es la variable de medición que refleja la diferencia entre las Exportaciones e Importaciones realizadas por un país en un período determinado. Cuando el valor de las Exportaciones es mayor que el valor de las Importaciones hay superávit en la Balanza Comercial del país. Cuando el valor de las Exportaciones es menor que el valor de las Importaciones hay déficit en la Balanza Comercial del país.

BILL OF LADING (B.L.):

Recibo dado por el transportista o su agente por las mercancías recibidas para su embarque, o embarcadas a bordo del navío. Es un documento de título semi-negociable, y al mismo tiempo que es un contrato contiene evidencias de primera clase de los términos de tal.

CERTIFICADO DE ORIGEN:

Documento que muestra el origen del producto exportado y es requerido por algunos países para efecto tarifarios.

CERTIFICADO FITOSANITARIO:

Certificado oficial expedido por una autoridad sanitaria competente del país de origen, en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas.

CUOTA:

Restringe el comercio de un producto específico, a través de la determinación de valores o cantidades máximas de su importación o exportación.

EXPORTACIÓN:

Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación la salida de mercancías a una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios.

EXPORTADOR

Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente, con el objeto que aquellos sean usados y consumidos en el extranjero.

FLETE.

Tarifa básica pactada entre el transportador y el usuario del servicio, en el cual el primero se compromete a trasladar la mercancía desde un punto de origen hasta el de destino acordado previamente.

G.A.T.T.:

General Agreement of Tariffs and Trade (Acuerdo general sobre Tarifas Aduaneras y Comercio).

EXONERACIÓN DE GRAVÁMENES ADUANEROS:

Franquicia tributaria que otorga la exoneración total o parcial de los derechos e impuestos a la importación o exportación de ciertas mercancías en razón de su uso o destino, o por el carácter del importador.

LIBERACIÓN ADUANERA:

Procedimiento aduanero en virtud del cual se autoriza la exportación o importación de la carga.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC):

Organismo internacional creado en 1994 por el Acuerdo de Marrakech, que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre sus países miembros. Su principal objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a lo importado.

ORIGEN (RÉGIMEN DE):

Normas específicas para determinar el país en el que las mercancías fueron producidas o elaboradas cumpliendo determinados requisitos, condición indispensable para beneficiarse de las preferencias otorgadas en el Acuerdo de que se trate.

PAÍS DE DESTINO (EXPORTACIÓN):

País de destino es aquel conocido en el momento del despacho como el último país en que los bienes serán entregados.

PAÍS DE ORIGEN (IMPORTACIÓN):

El país de origen es aquel en que se cultivaron los productos agrícolas, se extrajeron los minerales y se fabricaron los artículos manufacturados total o parcialmente, en este último caso el país de origen es el que ha completado la última fase del proceso.

SUBSIDIOS:

Beneficios o pagos gubernamentales a exportadores p productores de productos exportables.

UNIÓN ECONÓMICA:

Acuerdo de países adopción de una moneda común y de políticas macroeconómicas, sectoriales y sociales comunes

VALOR FOB:

Término de comercialización internacional que indica el precio de la mercancía a bordo de la nave o aeronave (Free on Board). Esto no incluye fletes, seguros y otros gastos de manipulación después de embarcada la mercancía.

VERIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE MERCANCÍAS:

Acción llevada a cabo por la Aduana a fin de cerciorarse de que la declaración de mercancías ha sido correctamente realizada y los documentos justificativos cumplen con las condiciones prescritas.

ZONA DE LIBRE COMERCIO

Donde se busca la libre movilización de los bienes, sin barreras o tarifas aduaneras.

ZONA FRANCA

Régimen aduanero que permite recibir mercaderías en un espacio delimitado de un Estado, sin el pago de gravámenes a la importación por considerarse que no se encuentran en el territorio aduanero y donde no están sujetas al control habitual de la aduana.

XVI- ANEXOS

Anexo 1

Registro nacional de exportadores

CENTRO DE TRÁMITES DE LAS EXPORTACIONES

REGISTRO NACIONAL DE EXPORTADORES

Formulario de Inscripción

RUC: _____
Registro Único del contribuyente

I. DATOS DEL EXPORTADOR
Nombre y Apellidos (Razón Social y /o razón comercial si es persona Jurídica)

_____

Dirección Domiciliar: _____

Actividad: _____Productos a Exportar: _____

Departamento: _____ Municipio: _____Teléfono: _____ Fax_____

Correo Electrónico: _____

II. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL (EMPRESAS) Y/O PROPIETARIO DEL NEGOCIO (UNICAMENTE PARA PERSONAS JURÍDICAS)

Nombre del representante legal de la empresa debidamente acreditado: _____
Cargo que ocupa en la empresa: _____
Yo _____ Mayor de edad. CED No. _____ (Garante de ley) conforme copia de:
_____ Declaro que los datos en este documento son ciertos y verdaderos, y autorizo al CETREX, para su verificación. En caso de cambio domiciliar, propietario y/o representante legal, estoy obligado a actualizar dichos datos en un periodo no mayor a treinta días.

_____ _____
Fecha Firma del exportador y/o representante legal

III. DATOS COMPLEMENTARIOS (Solo para personas Jurídicas)
PERSONAS DE LA EMPRESA AUTORIZADAS A FIRMAR TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Nombre	Cedula No.	Firma
Nombre del administrador debidamente acreditado		

PERSONAL DE LA EMPRESA QUE RELAZARÁ LOS TRAMITES EN EL CETREX

Nombre Del Gestor	Cedula No.

CERTIFICACIÓN

Yo _____ Abogado y notario público de la República de Nicaragua, debidamente autorizado para cartular por la excelencia de la Corte Suprema de Justicia, en un quinquenio que vencerá el día _____ del mes de _____ del año_____, certifico y doy fe que tuve a la vista los documentos arriba mencionados y que la firma que antecede fue plasmada en mi presencia por el Señor _____ y es la que utiliza en todos sus negocios comerciales y gestiones.

Managua_____ del mes de _____ del año _____ _____
Abogado y Notario Público

IV. OPCIONAL
AGENCIAS AUTORIZADAS POR LA EMPRESA (Presentar Poder Notariado)
Llenar esta información si la agencia firma los documentos de exportación

Nombre de la agencia y Teléfono	Representante legal para firmar documentos	Firma y Cedula No.

Llenar esta información si la agencia solo tramita ante el CEREX los documentos de exportación

Nombre de la agencia y Teléfono	Nombre del agente aduanero	Firma y Cedula No.

_____ _____
Fecha Firma del exportador y/o representante legal

Anexo 2

Certificado de Origen de CAFTA-DR

Central America – Dominican Republic - United States Free Trade Agreement
CERTIFICATION OF ORIGIN

Tratado de Libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

1. Exporter´s name, address and tax identification number: **Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador:**	2. Blanket period: **Período que cubre:** From De D M Y-A To A D M Y-A					
3. Producer's name, address and tax identification number: **Nombre, dirección y número de registro fiscal del productor:**	4. Importer's name, address and tax identification number: **Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador:**					
5. Description of good(s) - **Descripción de la(s) mercancía(s):**	6. HS tariff: **Calsificación arancelaria**	7. Preferential treatment criteria **Criterio para trato preferencial**	8. Other criteria **Otros criterios**	9. Producer **Productor**	10. Country of Origin **País de origen**	
11. Remarks - **Observaciones**						

Under oath I certify that: - The information on this document is true and I assume the responsibility for proving what is hereby certified. I am aware that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this certification. - the goods originated in the territory of one or more of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the central America Dominican Republic – United States free trade Agreement and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the parties, unless those specifically determine in the article 4.12, Annex 4.1, or Appendix 3.3.6	**Declaro bajo juramento que:** **- La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable de cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento.** **- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.** **- las mercancías son originarias del territorio de una o ambas partes y cumplen con todos los requisitos de origen que son aplicables conforme al tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 4.12, Anexo 4.1, o en el apéndice 3.3.6**
Authorized Signature – **Firma autorizada**	Company – **Empresa**
Name - Nombre	Title - **Cargo**
Date – **Fecha** D M Y – A	Telephone - **Telefono** Fax

Anexo 3

CAFTA: Si se solicita la preferencia del régimen CAFTA.

CA-RD Si se solicita la preferencia del régimen Centroamérica - República Dominicana.

Campo 8: Para cada mercancía descrita en el Campo 5 que aplique el criterio para trato preferencial B2 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

MF: Mercancías fungibles

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 de origen se basa en uno de los siguientes supuestos:

(1) Emitido sobre la base de una certificación de origen 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 de origen conforme al supuesto (2), no le exime de la obligación de comprobar que la mercancía califica como originaria.

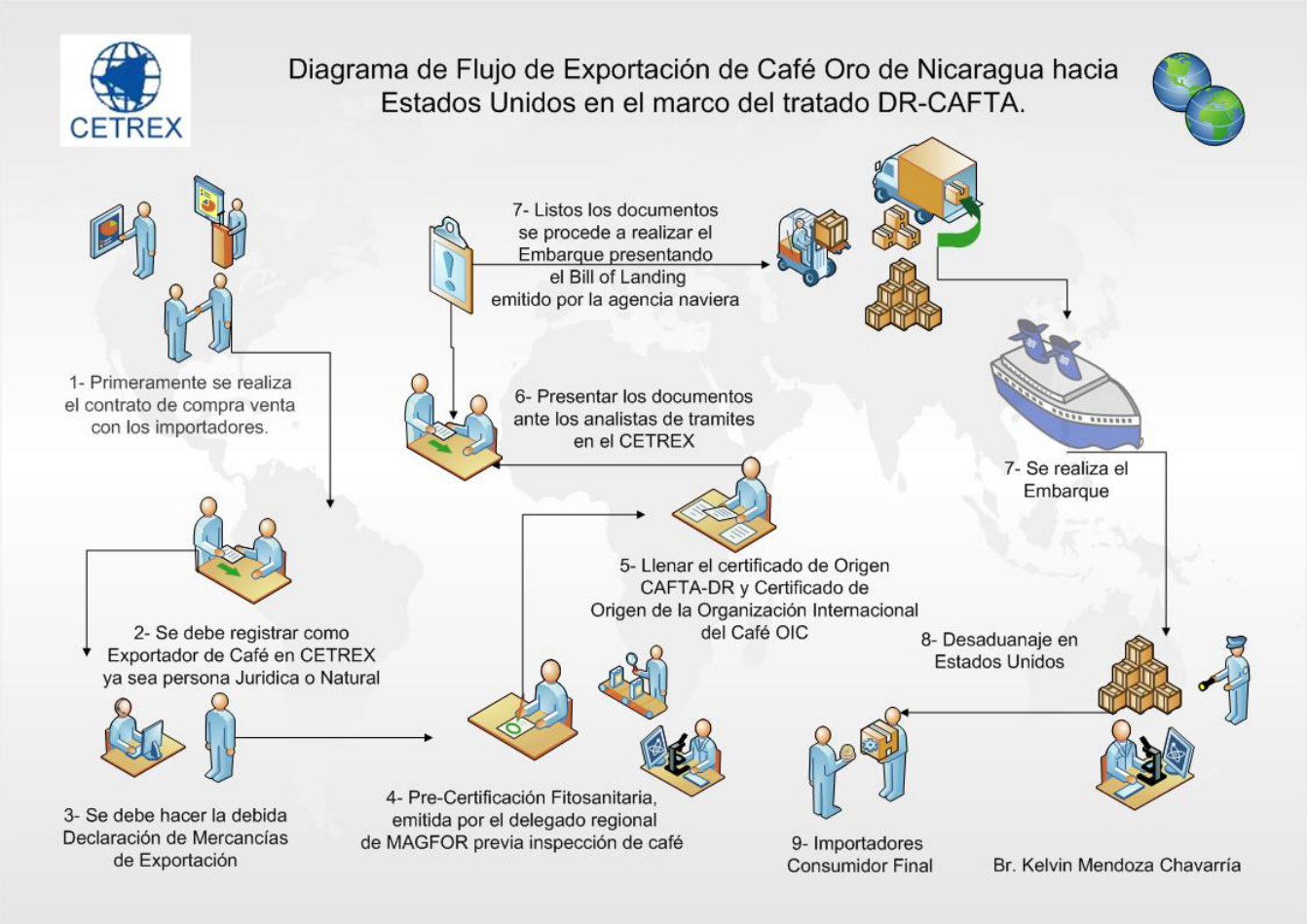
Campo 10: Se deberá indicar el país de origen de la mercancía descrita en el campo 5, así:

CR: Costa Rica
SV: El Salvador
GT: Guatemala
HN: Honduras
NI: Nicaragua
DO: República Dominicana
US: Estados Unidos

Campo 11: 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 un producto 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 12: Este Campo debe ser llenado, firmado y fechado por el emisor de la certificación de origen (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.

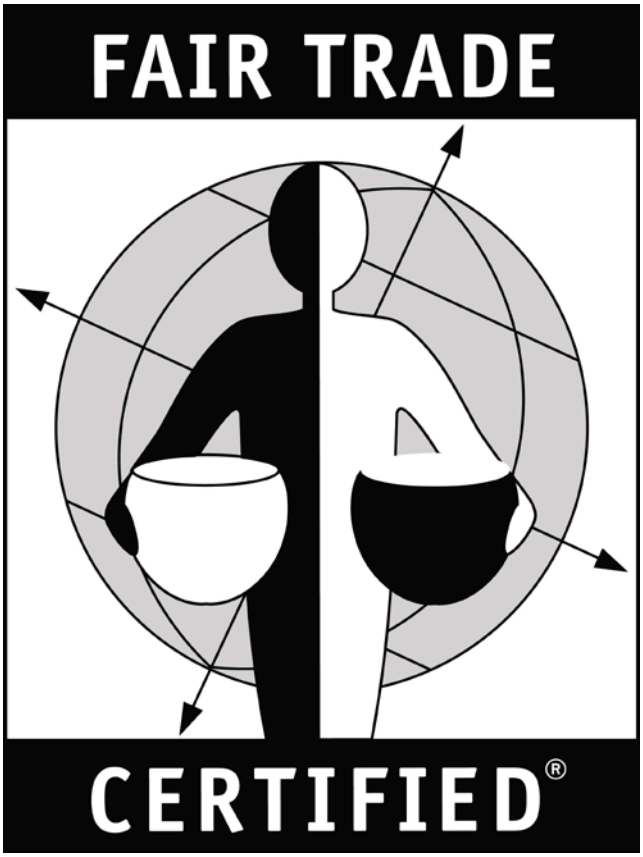
Anexo 4



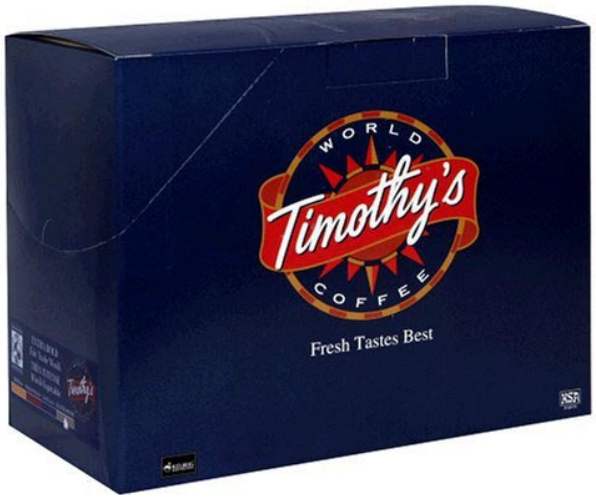
Flujograma de exportaciones de Café Oro.

Anexo 5

Logo de Certificado de Comercio Justo



UNAN – León
Kelvin Mendoza Chavarría

Anexo 6

Principales Cafés Gourmet que se venden con buen sobreprecio en Estados Unidos.