

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



“PLAN DE EXPORTACIÓN QUE CONTRIBUYA A INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA GANADERA DE SAN JOSÉ SACARE DE R.L. UBICADA EN EL MUNICIPIO DE LA PALMA, DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO”

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

**CRUZ AGUILUZ, JAKELIN LISSETH
CAÑAS ALBIZURI, NÉSTOR WILFREDO
HERNÁNDEZ ORELLANA, KATHERINE BEATRIZ**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADO/A EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

SEPTIEMBRE 2019

SAN SALVADOR

EL SAVADOR

CENTRO AMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Msc. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario General: Msc. Cristobal Hernán Rios Benitez

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano Msc. Nixon Rogelio Hernandez Vasquez

Vicedecano Lic. Mario Wilfredo Crespín Elías

Coordinador General

De trabajo de graduación Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez

Secretaria Lic. Vilma Marisol Trujillo

TRIBUNAL CALIFICADOR

Lic. Ricardo Antonio Rebollo Martínez

Lic. David Mauricio Lima Jaco

Lic. Manuel de Jesús Fornos (Docente Asesor)

SEPTIEMBRE 2019

SAN SALVADOR

EL SAVADOR

CENTRO AMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Ante todo, agradecer a Dios por permitirme culminar con uno de mis principales propósitos; A mis padres Maria Consuelo Aguiluz y Mario de Jesus Cruz, a mi tío Manuel Aguiluz, a mi abuela Maria Elisa Rodriguez por apoyarme incondicionalmente y ser pilares en mi vida; así mismo, mis amigos quienes siempre estuvieron conmigo en todo momento. A mi jefe por instruirme y confiar en mí. Al equipo de CDMYPE Cayaguanca y directores de AGASACARE, a nuestro aseso de trabajo, y personal de proyección social quienes nos apoyaron durante todo el proceso. Y a los compañeros del grupo investigador, por ser un estupendo equipo de trabajo ya que con dedicación y paciencia logramos concluir esta etapa académica.

Jakelin Cruz

En primer lugar, agradecer a Dios por la fortaleza y sabiduría brindada para lograr esta meta. A mis padres René Hernández y Magdalena de Hernández por ser el pilar, compañía y apoyo necesarios en este proceso. A Mauricio Cruz, por ser un gran soporte y una ayuda invaluable. A mis familiares y amistades más cercanas que dieron su apoyo de diversas maneras. Al equipo de personas que contribuyeron a la realización del trabajo de graduación, conformado por el Asesor del trabajo de graduación, personal de Proyección Social, CDMYPE y representantes de AGASCARE y finalmente, al equipo investigador, por realizar un excelente trabajo en equipo y volver posible la finalización de este proceso.

Katherine Hernández

En primer lugar, agradecer a mi madre Irma Patricia Albizuri de Cañas y mis abuelas, por todo el apoyo incondicional brindado durante estos años de formación profesional. A todas las personas que contribuyeron a la realización del trabajo de graduación, entre los cuales se debe mencionar al Asesor del trabajo de graduación, personal de Proyección Social, CDMYPE y representantes de AGASCARE; también al equipo investigador por todo el trabajo, dedicación y entrega para lograr esta meta. Igualmente, a todos los docentes que abiertamente compartieron sus conocimientos para la formación de personas que contribuyan con el desarrollo económico del país.

Néstor Albizuri

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I	1
1 Marco teórico Sobre plan de exportación para incrementar la rentabilidad de la Asociación Ganadera y Agropecuaria de San José Sacaré, de R.L. Ubicada en el municipio de la Palma, departamento de Chalatenango.	1
1.1 Marco Teórico.....	1
1.1.1 Conceptos Generales.....	1
1.1.2 Generalidades de las exportaciones	3
1.1.3 Generalidades del Plan de Exportación.....	4
1.1.4 Generalidades de la producción del café.....	14
1.2 Marco Histórico.	27
1.2.1 Historia del café	27
1.2.2 El Café En El Salvador	29
1.2.3 Tratados de Libre Comercio vigentes Firmados por El Salvador	33
1.3 Marco Legal e Institucional	34
1.3.1 Constitución de la República de El Salvador	34
1.3.2 Ley del Impuesto sobre la Renta de la República de El Salvador.....	34
1.3.3 Ley del IVA de la República de El Salvador	34
1.3.4 Certificación de exportador El Salvador	35
1.3.5 Instituciones de apoyo a las exportaciones en El Salvador	38
1.3.6 Norma de Embalaje y Etiquetado	39
1.3.7 Ley y Reglamento para alimentos y medicamentos.....	43
1.3.8 Norma de calidad para exportar café.	45
CAPÍTULO II	46
2 Diagnóstico de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare de R.L.....	46
2.1 Objetivos de la investigación	46
2.1.1 Objetivo general.....	46
2.1.2 Objetivos específicos.	46
2.2 Metodología de la investigación utilizada.....	47
2.2.1 Método científico.	47

2.2.2	Tipo de investigación.....	48
2.2.3	Diseño de la investigación.....	49
2.2.4	Administración de las herramientas de investigación.....	50
2.3	Elementos de la Investigación.....	51
2.3.1	Fuentes de información.....	51
2.3.2	Unidades de Análisis.....	52
2.3.3	Determinación del universo	52
2.4	Diagnóstico del Análisis Situacional sobre el plan de exportación de café que contribuya a incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare.....	53
2.4.1	Generalidades de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare de R.L. ubicada en el municipio de la palma, departamento de Chalatenango.....	53
2.4.2	Descripción del diagnóstico.....	77
2.5	Conclusiones y Recomendaciones del Diagnóstico de la Situación actual sobre el plan de exportación de café que contribuya a incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare.....	81
2.5.1	Conclusiones.....	81
2.5.2	Recomendaciones.....	82
CAPÍTULO III.....		85
3	Propuesta de Plan de exportación que contribuya a incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare, ubicada en el municipio de la Palma, departamento de Chalatenango.....	85
3.1	Generalidades de la propuesta.....	85
3.1.1	Objetivos de la propuesta.....	86
3.1.2	Justificación de la propuesta.....	86
3.1.3	Alcance de la propuesta.....	87
3.2	Diseño del Plan de exportación.....	88
3.2.1	Etapa I: Generalidades.....	88
3.2.2	Etapa II: Proceso de exportación.....	93
3.2.3	Etapa III: Mezcla de Marketing.....	108
3.2.4	Estado de resultado proyectado.....	136
3.2.5	Flujograma del proceso de exportación.....	138
4	Bibliografía.....	139

RESUMEN EJECUTIVO

Históricamente el sector agropecuario ha ejercido un papel fundamental en la economía de El Salvador; la importancia de este sector radica en que ha sido el mayor generador de ingresos económicos para el país y la principal fuente generadora de productos alimenticios de consumo popular, siendo el principal el café, el cual ha representado altos porcentajes de exportación y ha sido considerado de excelente calidad a lo largo de la historia dentro y fuera del país, sin embargo, los volúmenes experimentaron un déficit desde la época de la post guerra, llegando a mínimos históricos en los últimos años.

La Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare es una organización dedicada al cultivo, producción y comercialización de café, la cual tiene el objetivo de hacer llegar su producto a mercados internacionales por lo que solicitaron, a través del Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa Cayaguanca (CDMYPE CAYAGUANCA), a la Unidad de Proyección Social de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, apoyo para la elaboración de un plan de exportación, considerando el entorno de la asociación para determinar la factibilidad de exportación y la capacidad de generar utilidades incrementales.

La internacionalización mediante la exportación conlleva diversos riesgos entre los cuales se puede mencionar los requisitos que deben cumplir los distintos productos, las barreras de entrada que puedan tener los mercados meta, la relación costo beneficio, la competencia, entre otros, que deben estar integrados dentro del plan para poder determinar si se puede obtener rentabilidad a mediano o largo plazo de las operaciones internacionales.

Para el desarrollo de la investigación se realizó mediante un enfoque cualitativo, a través del método científico, con un tipo de investigación descriptiva y un diseño no experimental; siendo las principales herramientas de apoyo para la

investigación las entrevistas y la observación directa; para concluir principalmente que la asociación cuenta con problemas de carácter administrativo y falta de capacitación en materia de comercialización internacional, pero por otro lado cuentan con un café de alta calidad que representa un producto a explotar, por lo que se recomienda en primer lugar que es necesario realizar un proceso de organización administrativa dentro de la asociación para luego proceder a la solicitud de diversos certificados que permitirán llevar a cabo el proceso de exportación y el mejor aprovechamiento del producto de calidad que ofrecen.

INTRODUCCIÓN

Debido a los avances y cambios inesperados en la economía y la tecnología, diferentes actividades como la exportación de variedad de alimentos, se ha convertido en un proceso necesario para contribuir a la mejora de la economía como entidad y así mismo la economía nacional; y teniendo en cuenta que son pocos los países que se dedican al cultivo del café, surge la necesidad de realizar un plan de exportación que contribuya a incrementar la rentabilidad de la asociación agropecuaria ganadera de san José sacare, la cual se dedica a la producción de café y cuyo destino de su producto se pretende que sea la Unión Europea.

Para una mejor comprensión y valoración de la información, el proyecto se encuentra agrupado en tres capítulos; dando inicio con el marco teórico sobre aspectos generales, importancia, características y beneficios tanto de las exportaciones como del café. Seguidamente se presenta un marco histórico del café y de la asociación interesada en exportar su producto, así como el marco legal e institucional que respalda el café en el país y que permitirá llevar a cabo el proceso requerido. El capítulo dos se compone del diagnóstico situacional, realizado a la asociación agropecuaria ganadera de san José sacare, así como generalidades de la situación regional y mundial del café , análisis FODA y análisis externo para determinar conclusiones y recomendaciones que permitan la mejora de la entidad.

Finalmente, en el capítulo tres se presenta el diseño del plan de exportación de café “Encanta” con destino hacia la Unión Europea, en él se realiza la adaptación diferentes aspectos que permitan dar a conocer la marca, además de información adicional recolectada que facilitará a la asociación y a quienes interese, la posibilidad de entrar a mercados de la Unión Europea. De igual manera, incluye una guía de exportación que trata acerca de los principales requisitos para realizar este proceso.

CAPÍTULO I

1 MARCO TEÓRICO SOBRE PLAN DE EXPORTACIÓN PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN GANADERA Y AGROPECUARIA DE SAN JOSÉ SACARÉ, DE R.L. UBICADA EN EL MUNICIPIO DE LA PALMA, DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO.

1.1 MARCO TEÓRICO.

Con el propósito de entender mejor los fundamentos teóricos, se han seleccionado los conceptos que serán clave para la comprensión de los objetivos perseguidos y se definen a continuación.

1.1.1 Conceptos Generales

1.1.1.1 Rentabilidad

Es la capacidad que posee una entidad de controlar los costos y gastos, para así convertir las ventas en ganancias. Se mide la eficiencia para generar niveles adecuados de utilidad, optimizar márgenes de ganancia mediante el uso racional del gasto.¹ Por otro lado la rentabilidad, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión realizada.²

¹ Adaptado de: Manuel de Jesús Fornos G., 2017, *Administración financiera 1*, San Salvador, El Salvador, Ediciones Contables, p.144

² Julián Pérez Porto y Ana Gardey(2015), *Definición De Rentabilidad*, Definiciones, Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>

1.1.1.2 FODA

El término FODA³ es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De estas variables, tanto fortalezas como debilidades son consideradas internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio, las oportunidades y las amenazas son externas de la organización, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

Los aspectos mencionados con anterioridad se refieren a:

- Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.
- Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.
- Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

³ Aula Fácil cursos online gratuitos, Análisis FODA, Adaptado de:
<https://www.aulafacil.com/cursos/administracion/sistema-de-informacion/analisis-foda-131056>

- Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Los objetivos del FODA, son entonces: conocer la realidad de la situación en que se encuentra la organización, Tiene la finalidad de visualizar panoramas de cualquier ámbito y visualizar la determinación de estrategias de acción para atacar debilidades y convertirlas en oportunidades.⁴

1.1.2 Generalidades de las exportaciones

1.1.2.1 Exportaciones

La exportación se define como el proceso que las empresas utilizan para internacionalizarse, es decir para hacer que su producto o servicio lleguen a mercados internacionales.

La Exportación según Kotler y Armstrong (Kotler & Armstrong, 2008) es “Ingresar en un mercado extranjero por medio de la venta de bienes producidos, a menudo con poca diferenciación, en el país de origen de la compañía”

Principalmente con la exportación las empresas persiguen incrementar el volumen de venta o bien buscar mercados más adecuados para los productos o servicios ofrecidos por determinada compañía.

1.1.2.2 Regímenes aduaneros.

⁴ *Share and Discover Knowledge on LinkedIn SlideShare, Vxtor (2014), FODA Empresarial, IN Slideshare, Recuperado de: <https://es.slideshare.net/vxtor/foda-empresarial>*

“Se entenderá por Regímenes Aduaneros, las diferentes destinaciones a que puedan someterse las mercancías que se encuentran bajo control aduanero, de acuerdo con los términos de la declaración presentada ante la Autoridad Aduanera”.⁵

1.1.2.3 Importancia de la exportación.

La importancia de la exportación radica en los aspectos siguientes:

- Permitir la diversificación de oportunidades en mercados internacionales,
- Contribuye a la mejorar de la economía
- Inserta a las empresas en la dinámica creciente de integración mundial de mercados.
- Se mejora la rentabilidad de una compañía debido a que posibilita que los productos puedan ser más apreciados en mercados internacionales que en los locales, permitiendo venderlos a un precio más elevado, y con un mayor volumen.

1.1.3 Generalidades del Plan de Exportación.

El auge en el que se encuentra el comercio internacional provoca que las transacciones internacionales de productos y servicios aumenten, como Kotler expone:

El mundo se va reduciendo al volverse más rápidas las comunicaciones, el transporte, y los flujos financieros. Productos desarrollados en cierto país están

⁵ Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA). Anexo de la Resolución No. 223-208 (comiecoXLIX) Consultado el 10 de junio de 2018

encontrando una aceptación entusiasta en otros países. (Kotler & Armstrong, 2008, pág. 467)⁶

El proceso de exportación significa apertura a mercados internacionales, que involucra toda la funcionalidad de la empresa y que demanda de la misma la capacidad para el cumplimiento de las condiciones que exige el entorno internacional. Por tanto, todas las empresas que toman esta decisión, adquieren automáticamente riesgos y oportunidades, y para que esta labor resulte exitosa se debe invertir un alto grado de dedicación y esfuerzo. Para responder a estas necesidades se debe contar con un plan de exportación elaborado con todas sus fases bien definidas y así sirva como guía durante el proceso de integración al mercado internacional.

1.1.3.1 Definición de un plan de exportación

Lerma Kirchner define plan de exportación de la siguiente manera (Lerma Kirchner) “El plan de exportación es la guía o documento que le muestra al empresario hacia donde debe dirigir su esfuerzo exportador, y como competir en el mercado internacional para lograr el éxito.”

La elaboración de un plan de exportación implica conocer distintas variables tanto de la empresa como del mercado y de compradores internacionales, así como también los requisitos para adaptar el producto a un determinado mercado.

⁶ Philip Kotler, Gary Armstrong, *Fundamentos de Marketing, Decimo onceava edición, editorial Pearson, Pág. 593. Consultado el 10 de junio 2018*

1.1.3.2 **Funciones de un plan de exportación.**

Tabla 1

Funciones de un plan de exportación.

1	Evaluar el proceso de logística y distribución.
2	Definir los requisitos para exportar de acuerdo a la naturaleza del producto
3	Determinar los cambios o adaptaciones que deben hacerse a los productos.
4	Establecer aspectos formales y financieros del proceso exportador.
5	Coordinar los recursos para alcanzar los objetivos estratégicos.
6	Confiere un panorama más amplio y detallado al exportador que desee comercializar sus productos en mercados internacionales.
7	Permite identificar las oportunidades y amenazas del entorno.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-exportacion/> CONSULTADAS EL 10 DE JUNIO DEL 2018

1.1.3.3 **Importancia de un plan de exportación**

La importancia del plan de exportación radica en que es una herramienta de carácter estratégico utilizada para favorecer el proceso de exportación y así minimizar riesgos y optimizar resultados mediante las ventas recurrentes exitosas en mercados internacionales. El Salvador ya exporta café, pero los pequeños productores, Asociaciones con poca transcendencia histórica no cuentan con los conocimientos técnicos-administrativos para elaborar un plan de exportación.

Según el autor Alejandro Lerma Kirchner la importancia de un plan de exportación "es que el empresario logre identificarse con los componentes principales para la formulación del plan tomándolo como herramienta con carácter estratégico para favorecer los procesos de la internacionalización de la empresa y así asegurar el éxito en la gestión de exportación".⁷

1.1.3.4 Elementos de un plan de exportación.

1.1.3.4.1 Evaluar el mercado internacional.

Se refiere a determinar las características que el mercado destino exige y que el producto que se desea exportar deberá poseer, también sirve para determinar de manera general si existe un mercado potencial para el mismo.

1.1.3.4.2 Documentos y trámites de exportación.

Los trámites son todos aquellos procesos necesarios para exportar; que requieren de uno o más documentos que respalden y autoricen la salida del producto de aduanas, también es necesaria la acreditación de exportador en el país de origen, previo al cumplimiento de los requisitos exigidos por la ley.

1.1.3.4.3 Organismos involucrados en las exportaciones.

Son todas aquellas instituciones que ofrecen apoyo a las empresas que desean emprender el proceso de exportación de sus productos y también son

⁷ Lerma Kirchner, Alejandro. *Comercio y Mercadotecnia internacional 3° edición*, ITP Latín América, México. Pág. 561-563. Consultado el 10 de junio 2018

organismos que participan de manera activa en el proceso, entre los que se pueden mencionar, transportistas, Agentes aduaneros, entre otros.

1.1.3.4.4 Regulaciones arancelarias y no arancelarias.

1.1.3.4.4.1 Arancelarias.

Son impuestos o subsidios a la importación o exportación de ciertos productos, que se utilizan para incentivar o desincentivar el comercio internacional de determinados productos, las barreras arancelarias son utilizadas para proteger o favorecer ciertas industrias o empresas en el interior del país origen.

1.1.3.4.4.2 No Arancelarias.

Son todos aquellos requisitos adicionales para poder ingresar a un mercado a parte de los impuestos, como lo son: Los registros sanitarios, requisitos y especificaciones técnicas.

1.1.3.4.5 Términos de negociación internaciones. (INCOTERMS)

Los incoterms (International Commerce Terms) son formulados por la Cámara de Comercio Internacional y se identifican por tres letras, siglas o abreviaturas que indican su título y las principales obligaciones del comprador y vendedor.

La selección de un incoterm tiene relación directa con el monto del precio que deberá cubrir el comprador e incluye todos los cargos y los gastos que origine la operación de compra-venta internacional hasta el momento en que el comprador se hace cargo de la mercancía. Con base en los incoterms se establece:

- El monto del precio.
- El momento y el lugar en que el vendedor transfiere el riesgo sobre la mercancía al comprador mediante la entrega de ésta. Quién contrata y paga el flete (transporte), tanto local como internacional.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos y licencias se deben tramitar y quién debe pagar los costos respectivos.
- A cargo de quién está la tramitación aduanera tanto para la exportación como para la importación en el país de origen y de destino.
- Quién debe pagar las operaciones de estiba (carga y descarga).
- Quién debe pagar los derechos e impuestos de importación y, en su caso, exportación.
- A cargo de quién están otros gastos como inspección, comunicaciones telefónicas, mensajes electrónicos, etcétera.

Los trece INCOTERMS actualmente vigentes son los siguientes:

- EXW (exworks, ex factory, ex warehouse, ex mil) En Fábrica: El comprador asume prácticamente todos los costos y los riesgos del proceso de envío. La única tarea del vendedor es asegurarse de que el comprador pueda acceder a las mercancías. Una vez que el comprador tiene acceso, todo depende de él (incluida la carga de las mercancías).

- FCA (Free Carrier) Libre transportista: Las obligaciones del vendedor consisten en entregar, en el lugar convenido, ubicado en el país del vendedor, la mercadería al transportista designado por el comprador, después que se ha realizado el despacho aduanero de exportación.
- FAS (Free alongside ship) libre al costado del buque: Las obligaciones del vendedor consisten en entregar la mercancía colocándola al costado del buque o sobre el muelle en el puesto de embarque convenido. El comprador debe realizar los trámites conducentes a la obtención del despacho aduanero. Este incoterm solo puede usarse por vías acuáticas marítimas e inferiores.
- FOB (Free on Board) libre a bordo: Debe ir seguido del puerto de embarque. La obligación del vendedor consiste en entregar las mercancías en el puerto de embarque, a bordo del buque que habrá de transportarlas al país del importador. El vendedor también es responsable de cubrir los trámites aduanales de exportación, así como cargar las mercancías en el buque.
- CFR (Cost and Freight) costo y flete: Es similar al FOB, además de que el costo del flete internacional corre a cuenta del exportador.
- CIF (cost, insurance and freight) costo, Seguro y flete: Va seguida del puerto de destino. El exportador deberá pagar el transporte y el seguro hasta el lugar del puerto de destino, y tiene las mismas obligaciones que

en el INCOTERMS CFR, pero además corre a su cargo la contratación y pago de un seguro marítimo contra el riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

- CPT (Carriage paid to) Transporte pagado hasta un determinado lugar convenido: El vendedor paga el flete para el transporte de las mercancías hasta el destino convenido. El vendedor lleva a cabo los trámites aduaneros para la exportación y asume los riesgos de pérdida o daño, también hasta el destino convenido.
- CIP (carriage and insurance paid to) Transportem y Seguro pagados hasta el lugar convenido: El exportador tiene las mismas obligaciones que se indican en el CPT, además de la contratación y pago del seguro para las mercancías.
- DAF (Delivered at frontier) entregado en frontera: El vendedor se compromete a entregar la mercancía en el lugar y punto convenido en frontera. El comprador es responsable del pago de los aranceles y de los cargos a realizar para el desaduane y el transporte local en su país.
- DES (delivered ex ship): entregado sobre buque (antes de bajar la mercancía al muelle): El exportador escoge el barco, paga el flete y asume los riesgos del transporte marítimo hasta el puerto de destino. Los gastos de descarga corren por cuenta del comprador.
- DEQ (delivered ex quay with duty paid) Entregado en muelle con los impuestos o derechos de importación pagados: El vendedor cumple con

la obligación cuando coloca a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido incluyendo los gastos de descarga y pago de aranceles de importación.

- DDU (delivered duty unpaid) entregado con los impuestos o derechos de importación no pagados: El vendedor cumple con su obligación cuando coloca las mercancías a disposición del comprador en el lugar convenido en el país del importador.
- DDP (delivered duty paid) entrega de la mercancía en el lugar convenido del país del comprador con los impuestos y derechos de importación pagados por el exportador: El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Este incoterm supone la mayor obligación y riesgos para el vendedor. El vendedor corre con todos los riesgos y costos, incluso los impuestos por los aranceles y los demás gastos relacionados con la entrega de la mercancía. Este incoterm presenta el nivel de responsabilidad máximo para el vendedor, al contrario de lo que ocurre con el EXW, donde su responsabilidad es la mínima. Puesto que el exportador asume más costos y riesgos, es obvio que deberá reflejarlos en el mayor precio de venta.⁸

⁸ *Lerma Kirchner, Alejandro Comercio y marketing internacional, cuarta edición, 2010 Pág. 164-171*

1.1.3.4.6 Logística y transporte.

La logística es una actividad, que tiene como objetivos principales lograr la planificación y gestión de todas las operaciones encaminadas a lograr el flujo óptimo de abastecimiento, para suplir las necesidades propias de la producción o bien de la mercancía que se pondrán a disposición de los clientes o consumidores finales. Ello implica un manejo o gestión que involucra la administración de almacenes, de inventarios, transporte y distribución de las mercancías, en un tiempo previsto y a unos costos previamente determinados.

1.1.3.4.7 Resumen y flujograma del proceso de exportación.

Es un detalle de cada uno de los pasos que implica el proceso de exportación y un flujograma que muestre cada una de las etapas; con el propósito de facilitar la comprensión de lo propuesto a quienes interese.

1.1.3.4.8 Anexos sobre plan de exportación.

Se trata de reproducciones de documentos auténticos e imprescindibles, que han sido utilizados o ilustran aspectos del trabajo que respalden lo descrito en el plan de exportación.

1.1.3.5 Estrategia Mercadológica

1.1.3.5.1 Estrategia de Marketing

a) Producto: en esta estrategia se utiliza un conjunto de tácticas y acciones que se implementa en la elaboración de un producto, con el fin de que cumpla a

cabalidad las expectativas y necesidades del consumidor. Para ello se deben tomar en cuenta todas sus características tanto tangibles como intangibles.

b) Precios: para establecer el precio del producto en primer lugar se debe conocer el costo, así como también se puede recoger la opinión de los consumidores o conseguir las listas de precios de sus competidores directos con el fin de determinar un precio que cumpla con los intereses del productor.

c) Plaza: en cuanto a la selección de los canales de distribución se debe elegir aquellos que al colocar los productos sean más convenientes a los fines del exportador.

d) Promoción: se debe elegir el/los medios que sean más adecuados al tipo de producto y al mercado al cual están elegidos y de esta forma diferenciarse de los competidores.

1.1.4 Generalidades de la producción del café

1.1.4.1 Definición del café

El café es un término que generalmente se utiliza para los frutos y las semillas de las plantas del género COFFEA, de ordinario las especies cultivadas, así como los productos procedentes de estos frutos y semillas en diversas etapas del procedimiento y uso, con destino al consumo.

El café se define entonces, como una baya, fruto del cafeto, de la cual se obtendrá posteriormente el grano de café y que en su estado maduro es de

color rojo y tiene un tamaño aproximado de 10 y 17 milímetros; al interior de este fruto se encuentra la semilla del cafeto; dentro de la composición de este fruto consta un alcaloide llamado cafeína, el cual se encuentra en un porcentaje del 1 y 2% y es responsable del característico sabor amargo del café.⁹

1.1.4.2 *Tipos de granos de café*

De acuerdo al grado de procesamiento el café puede ser denominado:

- **Uva o Cereza:** hace referencia al fruto maduro y es el estado óptimo en el que debe ser recolectado para aprovechar su calidad.
- **Pergamino:** El café pergamino es el producto resultante del proceso de fermentado, es decir el grano de café sin pulpa y puesto a secar.
- **Oro o café verde:** nombre que recibe el grano de café posterior a que se le haya separado las distintas envolturas y la humedad a través del todo el proceso productivo.

1.1.4.3 *Características del café*

El café se clasifica por sus características las cuales comprenden las siguientes:¹⁰

1. **La altura:** Se refiere a la cantidad de metros sobre el nivel del mar se encuentra cultivado el café. La razón principal por la que la altura influye

⁹ Daniel Toledo Ochoa. (2015). *Guía básica para al análisis de calidad del café. (Archivo PDF) p.9.* Recuperado de: hyperurl.co/yhyx18 , Consultado el 13 de Junio 2018.

¹⁰ DESCO (2013), *Control de Calidad del café Manual técnico. (Archivo PDF)*, recuperado de: http://www.desco.org.pe/recursos/site/files/1019/calidadcafe_VF.pdf, p.32. Consultado el 13 de Junio 2018.

en el sabor es debido a que, si un café crece a una gran altitud y es bien cuidado, producirá una taza con mayor acidez, será más aromática y gustosa. Mientras que, a una altitud menor, el café tendrá una acidez baja y menos carácter en la taza. De igual manera la altura tiene un impacto directo en el tamaño, forma y sabor del café.

2. **Especie:** Esta característica se refiere al tipo de café. Existen muchas especies de café, sin embargo, las dos más explotadas de forma comercial y de uso más extendido son el café robusta y el café Arábica.

3. **Grado de procesamiento:** forma en que se desarrollan todas las etapas del proceso del café.

4. **Acidez:** es una característica deseable del café que se expresa en tonos cítricos como toronja, lima, mandarina, limón. Se refiere al sabor agrio que presenta el café, el cual debe encontrarse en un nivel de pH intermedio entre 7 y 8. Entre menor es el pH más amargo es el café y entre más elevado sea, el sabor desaparece. Cabe aclarar que el café no debe ser alcalino. Es un sabor que se percibe como una agradable sensación de agudeza hacia el frente de la boca, una sensación de entumecimiento en la punta de la lengua, o una sequedad en la parte

posterior del paladar y/o debajo de los bordes de la lengua; denota la calidad de un café. Una buena acidez se inclinará a ser dulce, crujiente y ácida realzando las otras cualidades de un café. Una mala acidez tendrá un sabor agrio y riguroso, a veces casi químico.

PH: es una medida de acidez que indica la cantidad de iones de hidrógeno presentes en una solución o sustancia. Las siglas pH significan potencial hidrógeno o potencial de hidrogeniones.¹¹

5. **Sabor:** Es la impresión combinada de cuatro factores básicos, dulce, salado, ácido y amargo de las características del café, se perciben por el gusto y el olfato.

6. **Sabor Residual:** Se define como la duración del sabor que queda después de degustar el café.

7. **Fragancia y Aroma:** Intensidad de los compuestos aromáticos percibida en la infusión recién preparada. Entre más intensa sea esta característica, mayor será su calificación, siempre y cuando corresponda a un café sin defectos. La fragancia es el olor del café recién molido y el Aroma es el olor del café al mezclarlo con agua caliente.

¹¹ *Significados, conceptos y definiciones de significados(2019), Significado de PH, Significados, Recuperado de: <https://www.significados.com/ph/>*

- 8. Cuerpo:** Caracteriza la consistencia de la bebida, sensación de llenura, pesadez en la boca; es el carácter y fuerza de la bebida. Un café con bajo cuerpo da una sensación de aguado, aunque tenga la concentración correcta. Entre mayor sea la calificación, mejor será la bebida.
- 9. Consistencia:** Con este término se hace referencia al gusto que queda cuando ya se ha tomado el café. Tomando en cuenta que muchos cafés cambian de sabor justo al final. Así, un café amargo, por ejemplo, puede dejar un sabor dulce cuando ya se ha tomado.
- 10. Taza Limpia:** Ausencia de impresiones negativas a causa de defectos. Los defectos, así como los atributos pueden darse en todas las fases de la cadena productiva.
- 11. Balance:** Se refiere al equilibrio en el sabor, es decir que no sea ni muy ácido ni muy amargo.
- 12. Dulzor:** Se refiere a la percepción del sabor dulce en el café y se pueden relacionar con frutos dulces, lo cual es un atributo de la especie arábica.

13. Uniformidad: Esta se visualiza primeramente en las muestras de café tostado en cuanto a color, tamaño y sabor de los granos. En taza se refiere a que, al beber el café en diferentes momentos, este mantiene siempre el mismo sabor y no varía.

1.1.4.4 *Variedades de café en El Salvador.*

Tabla 2

Variedad	Descripción de la variedad
Bourbon	Es una planta que surge como mutación espontánea del "Coffea Arábica", de tamaño promedio alto, coloración del brote terminal verde, sus laterales de buen vigor y entrenudos largos. La altura recomendada para el cultivo es arriba de los 1,000 metros sobre el nivel del mar, en zonas de media altura y estricta altura. El bourbon presenta una productividad promedio entre 24.40 y 55.15 quintales oro por manzana. Es considerado café de alta calidad y Gourmet.

Pacamara	<p>Es un cruce de Pacas con Maragogype, el cual es un árbol que se da en Brasil. Esta variedad no era muy productiva, sin embargo entro en Chalatenango en 1980, donde en un inicio no dio frutos, hasta que se reprodujo la semilla; llegando a tener más de 15 generaciones de nuevas plantaciones, y esta ha sido resembrada hasta que se volvió productiva desde 1995 hasta la fecha. Una de sus características es que es resistente a los fuertes vientos y fue un producto que sirvió de modelo para crear nuevos tipos de variedades perfeccionando el anterior. Es considerado un café de alta calidad.</p>
Catuai	<p>Esta variedad es originaria de Brasil siendo una mezcla de Caturra Amarillo, se ingresó a El Salvador en los años 70 teniendo buena respuesta de parte del consumidor por su calidad. Catuai se deriva de la madre guaraní multo, que significa "muy bueno". Hoy en día, se considera que tiene buena calidad de taza, pero no excelente. Hay tipos de frutos amarillos y rojos, y desde entonces ha habido muchas selecciones en diferentes países.</p> <p>Catuai, cuya pequeña estatura permite que se siembre densamente y se coseche de manera más eficiente, condujo en parte a la intensificación del cultivo de café a pleno sol en América Central en los años setenta y ochenta.</p> <p>Una planta compacta con un buen potencial de rendimiento y de calidad estándar en Centroamérica. Muy alta susceptibilidad a la roya.</p>

Tekisic	<p>Una selección de la variedad Borbón realizado por el Instituto Salvadoreño de Investigaciones del Café (ISIC) a partir del 1949 y lanzado en 1977. El proceso de selección para Tekisic se llamó "selección masal," lo que significa que un grupo de individuos se seleccionan basándose en su rendimiento superior y las semillas de estas plantas se agrupan para formar una nueva generación, y luego se repite el proceso. Representa aproximadamente el 50% de la variedad de café cultivada a nivel nacional.</p>
Pacas	<p>Una mutación natural de Borbón encontrada en la finca de San Rafael región de Santa Ana de El Salvador en el año 1949. Ha sido posteriormente sometida a la selección pedigree (selección de plantas individuales a través de generaciones sucesivas). Tiene una característica distintiva ya que es pequeño y tolerante a cualquier tipo de clima. Esta variedad de café se distribuye a más de un cuarto de toda la producción de café.</p>
Catisic	<p>Se introdujo a El Salvador en 1978 siendo una mezcla con buenos resultados, así mismo es resistente a las caídas y a las fuertes lluvias. Adaptada para las zonas cálidas y suelos ácidos. Variedad de alto producción.</p>

Cuzcatleco	<p>Se origina del cruce entre el híbrido de Timor y la variedad Villa Sarchi (T5296), las características son: sistema radicular fuerte y profundo, de porte intermedio y muy vigorosa, bandolas largas y entrenudos cortos, follaje denso, hojas color verde intenso grandes, brotes de color verde claro y a veces bronceados, resistente a la roya y precoz para producir.</p> <p>El fruto es de color rojo, resistente a la caída por efectos de la lluvia, de tamaño grande y de forma alargado. El rango de altitud de siembra oscila entre los 600 a 1 200 msnm, con calidad de bebida aceptable.</p>
Híbrido F-1	<p>Posee sistema radicular fuerte y abundante, porte intermedio, bandolas largas y entrenudos cortos, follaje abundante, alta calidad de taza. Muy precoz para producir, con tolerancia y/o resistencia a la roya. Existen tres híbridos llamados: Centroamericano sugerido para altitudes de bajo, Milenio adaptado a condiciones de media altura, Casiopea para estricta altura.</p>
Icatú	<p>Esta variedad se obtiene a partir de la duplicación cromosómica artificial de la especie canephora y luego fue cruzada con la variedad bourbón, se le llamó originalmente "Arabusta", posteriormente este "Arabusta" se retrocruza con la variedad Mundo Novo, dando origen al ICATÚ. Es una variedad que se evalúa en EL Salvador promisorio en producción, adaptabilidad y calidad en taza.</p>

Geisha

Geisha / Geisha es originaria del pueblo de Geisha, Etiopía, pero permaneció bajo el radar hasta 2003 en Panamá. Desde entonces, el Geisha panameño se ha convertido en uno de los cafés más famosos de la industria. Con la mayoría de los finalistas del campeonato de café usándola, y un precio reciente de la subasta de grano verde de USD \$ 601 / lb, se convirtió en un ejemplo de excelencia y exclusividad.

Tiene un perfil distintivo: té como con un aroma de jazmín, flor de naranja y notas de bergamota, y delicados florales. En cuanto a la planta, crece mejor en altitudes elevadas (WCR recomienda por encima de 1.400 m.s.n.m.), es de bajo rendimiento y puede ser delicada. Aunque ha ganado precios altos en la subasta, ha habido historias de horror de los productores que cultivan está fuera de Panamá solamente para ver sus plantas morir en climas y suelos incompatibles.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE <https://varieties.worldcoffeeresearch.org> Y <http://www.csc.gob.sv/variedades/> CONSULTADAS EL 10 DE JUNIO DEL 2018

1.1.4.5 **Proceso de producción del café.**

En el mercado mundial del café, el factor primordial del cliente al momento de la compra es la calidad del grano, la cual se determina por el conjunto de características, las cuales son preservadas durante cada etapa del proceso y las cuales motivan al comprador a pagar un precio diferenciado por el producto, lo que representa mayor ingreso y rentabilidad para el agricultor.

El Flujo del proceso que conlleva la producción del café es la siguiente:

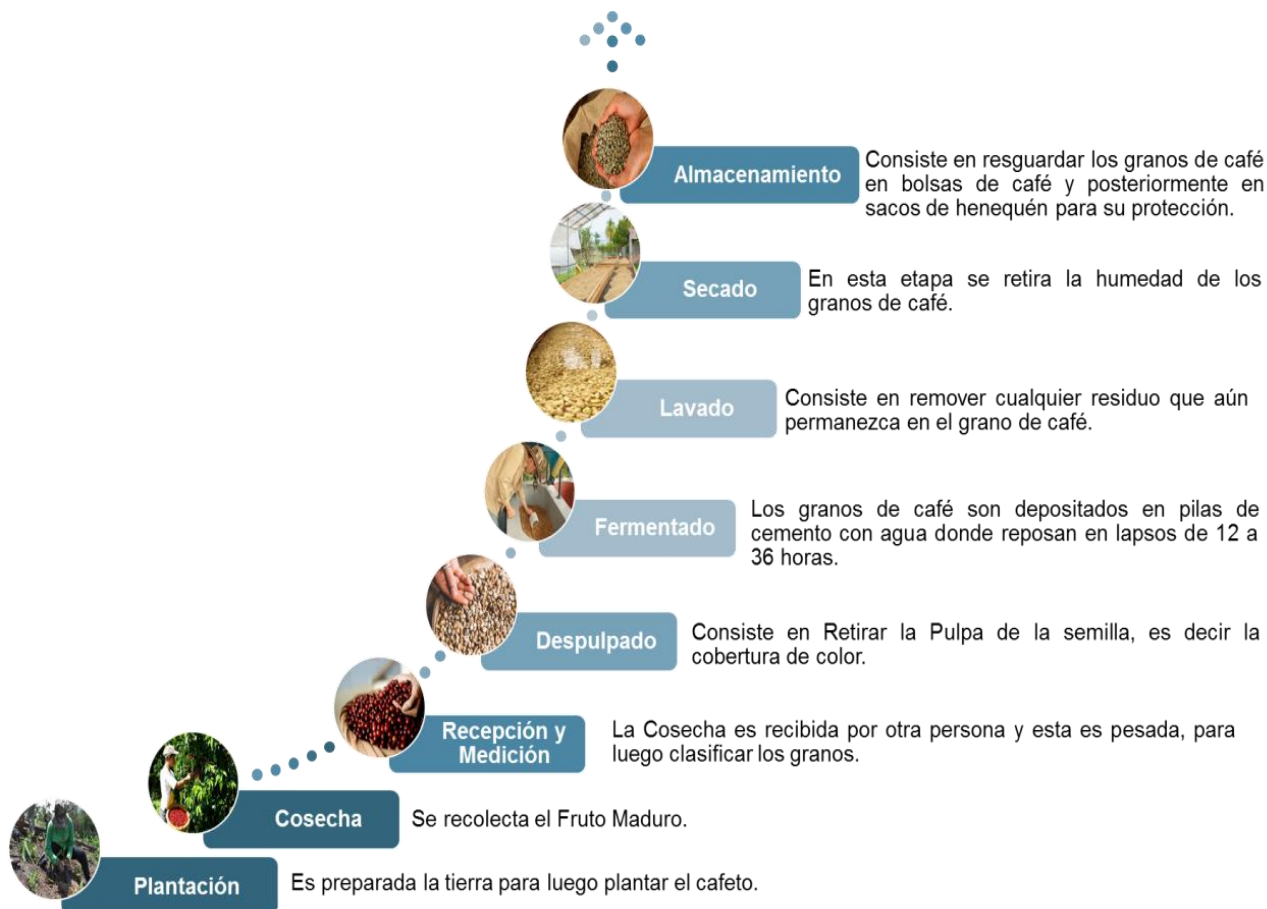


Ilustración 1 DESCO (2013), Control de Calidad del café Manual técnico. (Archivo PDF), recuperado de: http://www.desco.org.pe/recursos/site/files/1019/calidadcafe_VF.pdf

1.1.4.6 Tipos de beneficios de café

El beneficio o beneficiado de café, consiste en la serie de pasos o etapas de procesamiento a las que se somete el café para quitar o eliminar todas sus capas o cubiertas de la forma más eficiente sin afectar su calidad y su rendimiento. Es una transformación del grano.

1.1.4.6.1 Beneficio Natural o Seco

Este es considerado el proceso más antiguo y más sencillo ya que requiere poca maquinaria, aunque más labor y es aquel donde el fruto maduro se recoge y se la deja secar con su pulpa o piel exterior; es decir, no se despulpa y no se fermenta. En términos generales, el proceso se desarrolla de la siguiente manera:

En primer lugar, se clasifican y limpian las cerezas recolectadas, para separar las que no estén maduras o estén dañadas o afectadas por algún insecto. Esto puede hacerse a mano o también en canales de lavado, donde las cerezas defectuosas o verdes flotan por su baja densidad y las maduras se van al fondo del canal debido a su mayor densidad.

Luego se tienden las cerezas en patios de secado o en camas levantadas del piso (camas africanas). A medida que las cerezas se van secando, se deben ir moviendo para que todas se sequen por igual. El secado en este tipo de proceso tarda generalmente 20 días, aunque dependiendo de las condiciones climáticas, podría llegar a tardar hasta cuatro semanas.

1.1.4.6.2 Beneficio Húmedo

Este método difiere del método seco en dos aspectos fundamentales:

1. En el proceso húmedo se requieren cantidades considerables de agua, así como una maquinaria concreta.
2. En el proceso húmedo, se separan la pulpa de los granos de café, lo que no sucede en el proceso natural o seco.

El proceso húmedo es el llevado a cabo mediante los pasos descritos en la Ilustración 1, referente al proceso de producción de café.

1.1.4.6.3 Beneficio Honey

Esta forma de procesar el café es fundamentalmente la misma que en el método lavado, con la única diferencia que en el proceso Honey no se remueve el mucílago, es decir solo se retira la pulpa sin pasar por el proceso de lavado, por lo que se seca el café con esa capa aun recubriendo los granos.

Contrario a lo que algunos se imaginan, el café procesado de esta manera no sabe a miel ni tampoco se utiliza miel en el proceso. El nombre lo recibe porque al tacto, como está recubierto con el mucílago, se siente pegajoso como la miel.

1.2 MARCO HISTÓRICO.

1.2.1 Historia del café

El café se descubrió en la provincia Kaffa, actualmente Etiopia, situada al este de África y según los historiadores, fue descubierta por un pastor de ovejas, quien observó que su rebaño consumía el fruto de un arbusto y luego notó una extraña conducta en sus ovejas; las cuales al llegar la noche se mostraban inquietas. Su curiosidad lo llevó a probar dichos frutos, los cuales no tuvieron mayores efectos durante el día, pero al anochecer experimentó dificultades para conciliar el sueño. Este cuento lo ocurrió al sacerdote de un convento, quien tuvo la idea de preparar una infusión con aquellos frutos, a la cual se aficionaron los monjes, pues les mantenía despiertos por la noche durante largas horas de oración; siendo así que en dicho lugar se cultivó y cosechó el café por primera vez. Pasados los siglos los esclavos sudaneses que acompañaron a los etíopes en sus conquistas por Arabia, llevaban consigo granos de café con los que preparaban una bebida para soportar largas travesías. De este modo lo extendieron por dicha península en la que comenzó a ser cultivado y comercializado por todo el territorio musulmán.

Los primeros registros de compra-venta de café proceden de Venecia en 1645, ciudad que sostenía un intenso comercio con los pueblos árabes, siendo hasta el reinado de Luis XIV que el café se introdujo en las cortes europeas, gracias al entonces embajador de Persia en Francia Salma Aga; y es a partir de entonces

que el café se convierte en una bebida muy importante en la vida cotidiana de muchos pueblos.

Los comerciantes venecianos fueron los que primero llevaron el café a Europa en 1615 y el primer establecimiento de café en Europa se abrió en Venecia en 1683. Hacia 1714, se introdujeron las primeras semillas a América al lugar que hoy se llama Surinam, en 1723, se plantó por primera vez el café en Martinica y algunos años después se introdujo en Brasil, de donde se extendió al resto del continente.

Fueron los holandeses, sin embargo, los que primero empezaron a propagar el cafeto en América Central y del Sur, donde hoy en día reina como el principal cultivo con fines comerciales del continente. Actualmente el café se ha vuelto importante en la economía mundial. Se estima que en Centro América el período de introducción fue entre 1779 y 1796 en el país de Costa Rica, mientras que en El Salvador la introducción del café fue entre 1800 y 1820, en Guatemala en el año de 1835 y en Belice en 1837. Para muchos de los países menos adelantados del mundo, las exportaciones de café representan una parte sustancial de sus ingresos, donde en algunos casos este es de más del 80%.¹²

¹² FERRÉ, F. *El Mundo mágico de los Cafés*, Editorial Espasa, Madrid, noviembre 1999, Pág. 67-72. Adaptado de: *International Coffee Organización*, London Inglaterra, Recuperado de: http://www.ico.org/ES/coffee_storyc.asp Consultado el: 11 de Junio 2018. Adaptado de: *Universidad Tecnológica de El Salvador, Origen del Café (Archivo PDF)* Recuperado de: <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/30034/capitulo%201.pdf>, Consultado: 11 de junio 2018.

1.2.2 El Café En El Salvador

La caficultura ha sido un sector importante para el crecimiento de la economía en el país por aspectos, tales como: la generación de divisas, la carga fiscal, generación de empleo, servicios ambientales, y, sobre todo, como fuente de acumulación de los mantos acuíferos.

El cultivo del café y su introducción al país data de 1800. Donde con anterioridad la economía dependía del añil; sin embargo, con la invención por parte de los alemanes de los colorantes químicos; el añil se vio desplazado de su posición en el eje central de la economía. Es Aquí donde el café se mostró como una opción viable, que combinado con la laboriosidad de su gente y las condiciones climatológicas favorables que ofrece el país para el cultivo del mismo, lo cual ocasiono que pronto se convirtiera en el motor de la economía como el principal producto de exportación del país; llegando a representar en 1940 el 90% del valor total de las exportaciones.

Se empezó a cultivar en las tierras altas de los sistemas montañosos salvadoreños, bajo sombra de árboles de bosque natural, al igual que en su lugar de origen (Etiopía). Se cultivaba de forma regular en la zona occidental del país, ya que esta área contaba con las mejores condiciones agroecológicas para su desarrollo, además de contar con suficientes asentamientos humanos para cubrir las necesidades de mano de obra.

En 1857 las plantaciones de café se desarrollaban en Santa Ana, Ahuachapán y Sonsonate; existiendo para el año 1861 en Santa Ana 1.6 millones de plantas de café en viveros, propagándose el cultivo a San Vicente y al volcán Chaparrastique. En 1880 el departamento de la Libertad contaba con más de 4.0 millones de cafetos plantados, mientras que en Santa Ana se triplicó la producción entre 1877 y 1881, duplicándose con todo esto las exportaciones entre 1877 y 1880, de 5 mil sacos a 10.5 miles de sacos.¹³

En el municipio de Ciudad Barrios, en la finca Gavidia, propiedad de Barrios, se construyó una trilla para café, la cual consistía en un círculo de gran tamaño, bordeado por un muro de medio metro o un poco más, donde se regaba el grano de oro y era molido por una yunta de bueyes que halaban una piedra grande casi redonda para tritararlo.

Entre 1950 y 1970 la caficultura salvadoreña fue protagonista de una modernización tecnológica, ya que se introdujeron nuevas variedades de Café, como el bourbon, y se crea el Instituto Salvadoreño de Investigación del Café (ISIC) como ayuda para la modernización de los cafetaleros.¹⁴ Estos factores, junto con dos décadas de estabilidad política, hicieron del país uno de los más productivos en el mundo, gozando de una respetuosa imagen por su calidad.

¹³ Adaptado de: *Monografía del Café, El Salvador (2008)*, Recuperado de: <https://www.monografias.com/trabajos62/republica-cafetelera/republica-cafetelera.shtml> Consultado el: 20 de Junio 2018. Adaptado de: UCA(2013), *Evolución Histórica del cultivo del café (Archivo PDF)*, [http://www.uca.edu.sv/sociologia/media/archivo/e7bf37_evoluciondelcultivodelcafe\(2\).pdf](http://www.uca.edu.sv/sociologia/media/archivo/e7bf37_evoluciondelcultivodelcafe(2).pdf) Consultado el: 20 de junio 2018.

¹⁴ *Monografía del Café, El Salvador (2008)*. Op. Cit.
UCA(2013) Op. Cit.

El café de El Salvador, junto de Guatemala y Honduras, era la pauta para establecer las calidades de otros Suaves, a escala internacional. A estos tres países se les conocía entonces, como los “Tres Jinetes Cafetaleros de Centro América”. Sin embargo, con el estallido de la Guerra Civil en El Salvador, las actividades agrícolas y productivas en general entraron en un rezago histórico y en un casi total abandono. Para impulsar su producción, el gobierno exento a particulares interesados en el cultivo de pago de impuestos y del servicio militar.

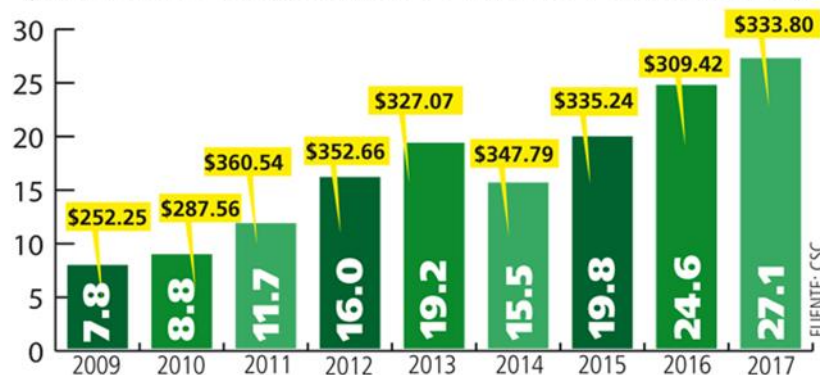
1.2.2.1 *Exportación del café en El Salvador*

El café ha sido uno de los principales productos agrícolas de exportación en el país desde 1870, donde El Salvador ha sido mundialmente reconocido por las variedades Bourbon, Pacas y Pacamara, las cuales se posicionan como cafés de alta calidad y siendo la Bourbon categorizada para el país como un nicho de café gourmet.

Los países donde el mayor volumen de exportación se ha dado a lo largo de la historia son: Estados Unidos, Alemania, Italia, Japón, Canadá, Taiwán, Jordania y Bélgica. De acuerdo a las estadísticas del Consejo Salvadoreño del Café (CSC), las exportaciones de café de alta calidad se triplicaron en los últimos nueve años, al reportar un crecimiento del 247.44 %, este café es considerado exclusivos en el mercado internacional por provenir de fincas que los cultivan en microclimas y por lo general pertenecen a pequeños productores, quienes aplican mejores técnicas de cuidado a nivel agrícola, industrial y de

procesamiento, generando calidad en el grano y una mayor demanda en el mercado.¹⁵

EXPORTACIONES DE CAFÉ DIFERENCIADO 2009-2017 (MILLONES DE QUINTALES Y PRECIO POR QUINTAL)



Fuente: Diario El Mundo Online (2018), *Exportación de Café de excelencia se triplicó desde 2008*. Recuperado de: <http://elmundo.sv/exportacion-de-cafe-de-excelencia-se-triplico-desde-2008/>

Las exportaciones del café de calidad comenzaron a crecer en la cosecha 2009-2010, cuando se comercializaron 8.8 millones de quintales. Para en 2013, llegar a 19.2 millones, y en 2014 sufrió un descenso a 15.5 millones que luego logró recuperar en el siguiente período con la venta de 19.8 millones. El precio promedio de este tipo de café aumentó en los últimos nueve años en 24.4 %, pues en 2009 el costo por quintal era de \$252.25 y en 2017 alcanzó \$333.80, es decir, \$81.55 adicionales. Destacó que el principal destino de estas variedades

Adaptado de: Mario E. Navas, *El cultivo del Café*, Universidad de El Salvador. Recuperado de <https://www.monografias.com/trabajos43/cultivo-cafe-salvador/cultivo-cafe-salvador.shtml> . Consultado el 15 de Junio 2018.

¹⁵ Uvelí Alemán(3 de Mayo 2018). *Exportación de café de excelencia se triplicó desde 2008* Diario El Mundo. Recuperado de: <https://elmundo.sv/exportacion-de-cafe-de-excelencia-se-triplico-desde-2008/> Consultado el 15 de Junio 2018.

s Europa, y Reino Unido figura como el mayor comprador con el 59.4 % del total de exportaciones.¹⁶

1.2.3 Tratados de Libre Comercio vigentes Firmados por El Salvador

Los tratados son acuerdos, cuyo objetivo es permitir el intercambio de productos entre dos o más países, eliminando o disminuyendo los aranceles¹⁷.

TABLA 3 ACUERDOS VIGENTES QUE EXISTEN EN EL SALVADOR

Uniones Aduaneras	
Miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA)	13-12-1960
Acuerdos de Alcance Parcial	
Cuba	19-09-2011
Venezuela	10-03-1986
Acuerdos Multilaterales	
Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC)	07-05-1995
Acuerdos de Libre Comercio	
República Dominicana - Centroamérica	16-04-1998
Chile – Centroamérica	18-10-1999
México – El Salvador, Guatemala y Honduras	29-06-2000
Panamá - Centroamérica	06-03-2002
República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos	07-05-2007
Colombia - El Salvador, Guatemala y Honduras	09-08-2007
México - Centroamérica	22-11-2011

¹⁶ Uvelí Alemán(3 de Mayo 2018).Op. Cit.

¹⁷ Banco Central de Reserva, 2000, SICEX Tratados Comerciales. San Salvador, El Salvador: CIEX El Salvador. Recuperado en https://www.centrex.gob.sv/scx_html/Tratados_comerciales.html Consultado el 12 de junio de 2018.

1.3 MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

1.3.1 Constitución de la República de El Salvador

Norma fundamental del Estado salvadoreño, vigente desde el 20 de diciembre del año 1983, la cual dota de facultades a las y los servidores públicos para respetar, proteger, promover y garantizar los derechos fundamentales de las y los ciudadanos.

1.3.2 Ley del Impuesto sobre la Renta de la República de El Salvador

Ley que grava con impuesto toda renta obtenida, percibida o devengada, ya sea en efectivo o en especie, proveniente de toda clase de remuneración, actividad empresarial, de capital, de productos, ganancias, beneficios o utilidades.

1.3.3 Ley del IVA de la República de El Salvador

Ley que establece un impuesto que se aplicará a la transferencia, importación, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales; prestación, importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios, de acuerdo con las normas que se establecen en la misma.

1.3.4 Certificación de exportador El Salvador

Un certificado es un documento que comprueba que un producto o servicio fue evaluado y cumple con los requisitos conforme a normas y/o parámetros establecidos por una institución autorizada.

Para poder obtener el carnet de acreditación como exportador se necesita solicitarlo en la oficina de Centros y Trámites de Importación y Exportación (CIEX)¹⁸.

En el país para poder ser acreditado como exportador se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Inscribirse como exportador en el CIEX, completando la ficha de inscripción de exportador y presentando los siguientes documentos:

Tabla 4 Documentos A presentar para obtener el carné de exportador.

Documentos a presentar (Original y copia)

1.	Ficha de inscripción de exportador debidamente llena.
2.	Número de identificación tributaria, actualizado, como importador (debe solicitar previamente el NIT de importador al Ministerio de Hacienda)
3.	Carné de contribuyente IVA.
4.	Escritura de constitución de la empresa. (Debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registros)

¹⁸ Banco Central de Reserva. 2000. Acerca de SICEX. [En línea]. El Salvador. Recuperado en: <https://www.centrex.gob.sv> Consultado el: 13 de junio de 2018.

5.	Punto de Acta y/o poder vigente de representación legal de la empresa.
6.	Para el caso de sucursales extranjeras, no inscritas en el Registro de Comercio, no aplican los numerales 4 y 5, sin embargo, debe presentar el Poder del Representante Legal, en idioma español y en el idioma extranjero que corresponda, autenticado por el Cónsul de El Salvador, en el país de origen de la empresa y del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador.
7.	Para el caso de Cooperativas, no aplica el numeral 4; sin embargo, debe presentar el Acuerdo del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), publicado en el Diario Oficial.
8.	Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del Representante Legal y de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.
9.	Diario Oficial de la autorización del Ministerio de Economía, para empresas en Zona Franca, Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.
10.	Resolución emitida por el Departamento Jurídico de la Dirección General de Aduanas, donde se autoriza como Despachante de Aduanas a la persona que firmará las Declaraciones de Mercancías y actuar ante las diferentes Aduanas del país.

Fuente: Adaptado de Centro de trámites de importaciones y exportaciones (CIEX). Recuperado en: www.centrex.gob.sv. Banco Central de Reserva de El Salvador BCR (2015). Consultado el 1 de julio de 2018.

- ✓ Posterior de inscribirse como exportador en la página oficial de CIEX, la persona registrada recibirá vía correo electrónico el usuario y

clave de acceso, para que autorice desde internet las exportaciones a través del sistema de Comercio Exterior.

1.3.4.1 **Otras certificaciones necesarias para la exportación**

El Sistema Integrado de Comercio Exterior puntualiza las siguientes certificaciones:

Formulario Aduanero Unico Centroamericano (FAUCA)	•Documento certificado para poder exportar dentro del territorio Centroamericano
Declaracion de Mercancias (DM)	•Certificado que permite exportar fuera del territorio centroamericano
Certificado Fitosanitario	•documento que hace constancia que un producto cumple con los requerimientos dentro de las normas que regulan las sustancias de plaguicidas, producción, almacenamiento y transporte del producto.
Sistema Generalizado De Preferencias - SGP (FORMA "A")	•Es el sistema que disminuye el arancel a los países menos desarrollados, tomando en cuenta los productos agrícolas, facturados y semifabricados. Por lo tanto no aplica para aquellos países desarrollados.

La Unión Europea establece que se deben cumplir con Las Normas de Origen las cuales definen cuando un producto es cosechado y suficientemente transformado totalmente en el país exportador.¹⁹

- **Certificado de circulación de mercancías EUR1:** Documento oficial que solicita como requisito obligatorio.Documento que tiene validez 12 meses.
- **Declaración en Factura:** Documento obligatorio a llenar por medio de impresión o estampa, la cual detalle los productos incluidos, numero de

¹⁹ 2018. ¿Qué son las Normas de Origen? [En línea]. Recuperado en: http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/normas-basicas#Norma_valor_ES Consultado el: 20 junio2018

autorización aduanera, especificar si el producto goza de origen presencial y firma a mano del exportador.

1.3.5 Instituciones de apoyo a las exportaciones en El Salvador

Para poder realizar una exportación es necesario contar con el apoyo de muchas instituciones sean de carácter público o privado ya que pueden brindar asistencia ante cualquier situación que se presente, para que la ejecución de la exportación sea satisfactoria, entra las cuales están las que se mencionan a continuación:

Tabla 5 Instituciones que brindan apoyo a la exportación.

Nombre de la institución	Descripción
Ministerios de Economía.	Ente encargado de promover el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos.
Centro de Trámites Importaciones y Exportaciones de El Salvador (CIEX)	El Centro de Trámites de Importación y Exportación es la oficina administrada por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) que pone a disposición de los usuarios centralizar, agilizar y simplificar los trámites de importación y exportación de las instituciones involucradas en la actividad exportadora.
Dirección General de Aduanas.	Es la autoridad aduanera del Ministerio de Hacienda, tiene la responsabilidad de garantizar el cumplimiento de leyes y reglamentos que regulen el tráfico internacional de mercancía.

<p>Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT).</p>	<p>COEXPORT es una institución privada que promueve y fomenta la producción y exportación de bienes y servicios a través del sistema de libre empresa, sirve como un medio de desarrollo económico y social de El Salvador, aglutinando a los sectores productivos vinculados con la exportación.</p>
<p>Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA)</p>	<p>Es una institución de gobierno, la cual es parte de la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones, la cual facilita y promueve de manera ágil, oportuna y eficaz, el acceso de las empresas a los servicios y mecanismos de apoyo tanto públicos como privados, que les permitan insertarse exitosa y sostenidamente en los mercados internacionales, con enfoque a la demanda.</p>
<p>Agencia de Promoción de Inversiones (PROESA).</p>	<p>PROESA es una institución líder del sistema de promoción de las exportaciones y de la inversión. Cuenta con diferentes programas de apoyo para los exportadores entre los cuales se detallan a continuación: Gestores de Inversión, Programa de ferias internacionales y misiones comerciales, Ferias Comerciales, Misiones Comerciales y el programa exportar paso a paso.</p>

Fuente: Adaptado de Banco Interamericano de Desarrollo (año 2010). Banco Central de Reserva de El Salvador, Sistema Integrado de El Salvador SICEX, Recuperado en: <https://www.centrex.gob.sv/>. Hora y fecha consultado el 10 de julio de 2018.

1.3.6 Norma de Embalaje y Etiquetado

El Embalaje y Etiquetado permite identificar a la organización en el país de destino, es importante cumplir los estándares de calidad, distribución del café,

colores, diseño, cantidad, conservación, función, almacenamiento y protección que den confianza y seguridad del empaque.

Embalaje

Se definirá como embalaje todo recipiente, saco, caja o depósito que está en función de almacenar todo el producto en conjunto. Para el Embalaje debe ser en saco o granel, los cuales pueden ser Kenaf o Henequén.

Kenaf	Henequén
<ul style="list-style-type: none"> • Saco elaborado con tejidos organicos, el cual es especial para transportar café ya que conserva la humedad y el aroma del grano. 	<ul style="list-style-type: none"> • Saco elaborado con la planta Agave el cual por ser de origen natural permite la resistencia u biodegradabilidad del mismo

Existen normas para el embalaje del café las cuales son las siguientes:

- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, El Salvador. NSO 67.31.02:04 el CAFÉ TOSTADO EN GRANO Y CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO, define que el material del empaque primario debe ser inerte al producto, protegerlo de la humedad y del oxígeno y conservarlo hasta su destino final.
- EL PARLAMENTO EUROPEO Y EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, Bruselas, Bélgica. (Directiva N° 2000/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo de 2000) Normas generales sobre etiquetado de los alimentos.

Etiquetado

Es la información mediante símbolos y signos que se brinda al consumidor final, así mismo describe información necesaria para su conocimiento del contenido del producto y las certificaciones que lo respaldan.²⁰

Normas para el etiquetado del café:

1. Etiquetado de los productos alimenticios destinados a objetivos de nutrición

TABLA 6. REGLAS GENERALES SOBRE ETIQUETADO DE ALIMENTOS

Emisión	Especificaciones
Nombre	El nombre del producto alimenticio será su nombre legal. Ninguna marca, nombre de marca o nombre elegante que pueda sustituir el nombre con el que se vende el producto.
Lista de ingredientes	Precedido por la palabra "Ingredientes", la lista incluirá todos los ingredientes (incluidos los aditivos o las enzimas) en orden descendente de peso, tal como se registraron en el momento de su uso en la fabricación y se designaron con su nombre específico.
Cantidad neta	Se expresará en unidades de volumen en el caso de productos líquidos (litro, centilitro, mililitro) y unidades de masa en el caso de otros productos (kilogramo, gramo).

²⁰ Dankers, C. 2004, *Las normas sociales y ambientales, la certificación y el etiquetado de cultivos comerciales*, Roma, Pág.8.

Condiciones de almacenamiento y Caducidad	Será la fecha hasta la cual el alimento conserva sus propiedades específicas cuando se almacena adecuadamente. La fecha consistirá de día, mes y año en ese orden y precedida de las palabras "mejor antes" o "mejor antes de finalizar".
Condiciones de Uso	Una descripción de las condiciones que deben observarse si el producto se va a conservar durante el período especificado.
País de origen o lugar de procedencia	País de origen el país donde la mercancía fue realmente fabricada y/o producida, o donde haya ocurrido la última transformación sustancial. El lugar de procedencia es aquel donde la mercancía se encontraba en el momento de su adquisición y de dónde salió al destino final, independientemente del país de origen o del punto de embarque final.
Instrucciones de uso	Se deben indicar el modo de uso de un alimento para permitir el uso apropiado.
Marca de lotes	La indicación que permita la identificación del lote al que pertenece el producto alimenticio deberá colocarse en los alimentos pre envasados precedidos de la letra "L".
Declaración Nutricional	Contenido obligatorio: 1. valor de la energía 2. las cantidades de grasa, saturados, carbohidratos, azúcares, proteínas y sal

	3. Contenido no obligatorio 4. mono insaturados 5. poliinsaturado 6. polioles 7. almidón 8. fibra 9. vitaminas o minerales
--	--

FUENTE: TRADE HELPDESK. 2018. Reglamento general de etiquetado de alimentos. Recuperado en: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp> Consultado el: 16 de junio de 2018.

1.3.7 Ley y Reglamento para alimentos y medicamentos.

Como es conocimiento la higiene en los procesos para la elaboración de un alimento debe ser cuidadoso y minucioso, por lo tanto, se establecen diversos reglamentos para respaldar y velar que la elaboración, etiquetado y almacenamiento del alimento no tengan un riesgo para la salud.

Tabla 7. REGLAMENTOS PARA ALIMENTOS

REGLAMENTO	ESPECIFICACIÓN
Reglamento (CEE) N° 315/93. Procedimientos comunitarios en relación con los contaminantes presentes en los productos alimenticios. Bruselas: Por el Consejo El presidente, J. TROJBORG, 1993. 1P. Publicada en el Diario Oficial el 08 de febrero de 1993.	Se debe considerar como contaminante cualquier tipo de elemento que no esté incluido de carácter intencional en el proceso del cultivo o proceso productivo del alimento.

<p>Reglamento (CE) No 1881/2006. Por el que se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios. Bruselas: Por la Comisión Markos KYPRIANOU, 2006. Anexo.Publicada en el Diario Oficial el 19 de diciembre de 2006.</p>	<p>El contenido máximo de una mica toxina (hongo generado de manera vegetal el cual es toxico) en un Café tostado en grano o molido es de 5.0 µg/kg</p>
<p>REGLAMENTO (CE) NO 396/2005. Relativo a los límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal y que modifica la Directiva 91/414/CEE del Consejo. Publicada en el Diario Oficial el 23 de febrero de 2005</p>	<p>Define que los Límites Máximos de Residuos. Dicho reglamento es aplicable a todo producto de origen vegetal y animal que pueda tener residuos de plaguicidas.</p>
<p>REGLAMENTO (CE) No 178/2002. Por el que se establecen los principios y los requisitos generales de la legislación alimentaria, se crea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria y se fijan procedimientos relativos a la seguridad alimentaria. Bruselas. Por el Consejo y Parlamento Europeo, 2002. 3P. Publicada en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas el 28 de enero de 2002</p>	<p>Se debe respaldar que los alimentos a exportar cumplan con los requerimientos según las normas del país importador, sin embargo, el país importador este de acuerdo con los alimentos que no estipule la normativa, no se deberá ingresar al mercado si estos tienen un riesgo perjudicial para la salud de los consumidores, entre otros dictámenes.</p>

Fuente: Adaptado a EUR-Lex. S.f. Access to European Union Law. Recuperado en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content> Consultado el 16 de junio de 2018

1.3.8 Norma de calidad para exportar café.

Según la norma emitida por El Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología titulada Estándares de Calidad para el café de comercialización nacional e internacional, los requisitos que debe cumplir el café son los siguientes:

Café Oro Fino: no debe contener más de 26 defectos de acuerdo al método Brasil /Nueva York (Tipo 4) y nivel de humedad dentro del rango establecido.

Café Preparación Americana: no debe contener más de 12 defectos de acuerdo al método Brasil / Nueva York (Tipo 3); con humedad dentro del rango establecido. **Café Preparación Europea:** no deberá contener más de 8 defectos de acuerdo al método Brasil / Nueva York (Tipo 2 -25).²¹

²¹ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, NSO 67.31.01:03, Norma Salvadoreña: Estándares de Calidad para el café de comercialización nacional e internacional, Editada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, Colonia Médica, Avenida Dr. Emilio Álvarez, Pasaje Dr. Guillermo Rodríguez Pacas, # 51, San Salvador, El Salvador, Centro América, Pág. 3-4

CAPÍTULO II

2 DIAGNÓSTICO DE LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA GANADERA DE SAN JOSÉ SACARE DE R.L

2.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Objetivo general.

Establecer la situación actual de la Asociación Ganadera Agropecuaria de San José Sacare de R.L. considerando la situación del entorno para contribuir a determinar la factibilidad de exportación y la capacidad de generar utilidades incrementales.

2.1.2 Objetivos específicos.

- a) Elaborar instrumentos que permitan recolectar la información necesaria para desarrollar la investigación.
- b) Aplicar los instrumentos y así establecer la problemática por la que atraviesa la asociación.
- c) Elaborar las principales conclusiones y recomendaciones que permitan determinar las posibilidades que tiene la asociación para incorporarse al mercado internacional.

2.2 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN UTILIZADA.

A continuación, se presenta el proceso de la investigación que se desarrolló en la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare de R.L. con el propósito de obtener información relevante por parte de los representantes de la Asociación y visualizar las instalaciones, para proponer recomendaciones con respecto al proceso de exportación de café.

El objetivo principal del desarrollo de la investigación es conocer las condiciones en que se encuentra actualmente la Asociación en cuanto a la factibilidad de exportación y características que posee el producto, así como también el proceso de producción de esta.

2.2.1 Método científico.

Para llevar a cabo la presente investigación respecto a la necesidad de crear un Plan de Exportación de café orgánico; se aplicaron los métodos auxiliares del método científico.

El Método analítico, que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

El método inductivo el cual consta de una serie de etapas consecutivas de investigación aplicables de manera objetiva a la realidad que se desea describir e interpretar, la cual inicia con la observación, continua con el planteamiento del problema y finaliza con la recolección y análisis de datos que guiaran el proceso de investigación y al finalizar se interpretan los resultados y se obtienen conclusiones.

2.2.2 Tipo de investigación.

Para la elaboración del plan de exportación que contribuya a incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare de R.L. se realizó una investigación no experimental que tomó como base un tipo de investigación descriptiva ya que se buscó conocer a profundidad el proceso de exportación para especificar y determinar las etapas a seguir con el objetivo que fueran plasmadas de maneras secuencial dentro de un plan, de igual manera se buscó conocer cuál era la posición de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare dentro del panorama del mercado internacional con el fin de determinar las inversiones y cambios necesarios a realizar para lograr exportar el producto con éxito.

Se considera como investigación descriptiva aquella que posee la capacidad para seleccionar las principales características del objeto de estudio y la descripción detallada de cada una de las partes. La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnica como la entrevista, y mediante la observación

directa, en el caso de la presente investigación la entrevista a la expresidente de la Asociación Ganadera Agropecuaria de San José Sacare de R.L., la observación directa de las instalaciones y maquinaria de igual manera para conocer si se posee la capacidad técnico-productiva para producir café exportable, de igual manera se dirigió una entrevista a un especialista en exportación de alimentos de PROESA.

La investigación descriptiva se fundamenta principalmente en los siguientes instrumentos: guía de entrevista, observación directa y la revisión documental.

2.2.3 Diseño de la investigación.

En la presente investigación se utilizó un enfoque cualitativo porque se recolectaron datos sin medición numérica, por lo que la entrevista estuvo orientada a establecer contacto directo con las personas involucradas en el proceso de exportación, con esto se obtuvo información primaria más espontánea y abierta sobre el tema en estudio. La información se recolectó por medio de la guía de preguntas que se prepararon con anticipación por el grupo investigador, y observación directa de las instalaciones de la Asociación, con la que se obtuvo la información que se precisaba conocer de las personas que saben o son participes de la industria de café en El Salvador.

2.2.4 Administración de las herramientas de investigación.

2.2.4.1 *Técnicas de Investigación.*

Se utilizó la entrevista ya que es una forma de comunicación directa en la que el entrevistador pregunta cara a cara a los entrevistados. Este método versátil y flexible es una conversación bidireccional entre ambas partes, esta técnica estuvo orientada a establecer contacto directo con las personas que se consideren fuentes de información. Su propósito fue obtener información más espontánea y abierta.

La información fue recolectada a través de la guía de preguntas, que se prepararon con anticipación por el grupo investigador, para obtener la información que se necesita conocer de las personas que conocen o son partícipes de la industria de Café en El Salvador.

También se utilizó la herramienta de la observación directa dentro de la investigación para determinar y esquematizar de manera general el proceso que se sigue para producir los granos de café.

2.2.4.2 *Instrumentos de Investigación.*

Guía de entrevista: fue utilizado un documento previamente elaborado con una serie de preguntas que están dirigidas a los entrevistados para que la información fluya con el propósito de recopilar datos importantes y que fueron de utilidad para analizar el tema en estudio.

Anotaciones de Campo: Se realizaron diferentes visitas a las instalaciones de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacara en las cuales se realizaron descripciones de lo que se pudo observar, escuchar, olfatear y palpar del contexto y de los participantes observados.

2.3 ELEMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

2.3.1 Fuentes de información.

Cuando se realizó la investigación, fue necesario auxiliarse de todas las fuentes de información que estaban disponibles: datos formales, informales, escritos, orales o multimedia; estos datos enriquecieron el contenido de la investigación. Dichas fuentes se dividieron en: Primarias y secundarias.

2.3.1.1 *Información primaria.*

En cuanto a las fuentes de investigación primarias, se realizaron entrevistas a través de una guía de preguntas formulada específicamente para miembros directivos de la asociación, también a las instituciones que apoyan el proceso de exportación de café en El Salvador y se obtuvo información a través de la observación directa de las instalaciones de la Asociación. (VER ANEXO 1 y 2)

2.3.1.2 *Información secundaria.*

Se obtuvieron a través de la consulta de: libros, tesis, periódicos, bibliotecas virtuales, sitios de internet, bases de datos, así como diferentes estudios de

instituciones nacionales, gubernamentales y no gubernamentales que facilitaron información importante en el desarrollo de la investigación.

2.3.2 Unidades de Análisis.

Las unidades de análisis estuvieron comprendidas de la siguiente manera:

- a) Personas directivas y asociados de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare; quienes fueron los sujetos de estudio principal de la investigación y apoyaron a realizar el estudio situacional. Así como también las instalaciones de la Asociación, y proceso productivo del café que utiliza la asociación para obtener el café en condiciones de venta ya sea, en oro, tostado, o molido.
- b) Gremial (PROESA), Instituciones de Gobierno (Ministerio de Agricultura y Ganadería, CDMYPE CAYAGUANCA), las cuales brindaron información específica sobre comercio exterior, análisis de mercados; así como apoyo técnico que se volverá útil para el fomento de la competitividad del sector.

2.3.3 Determinación del universo

2.3.3.1 *Universo.*

En el estudio y realización del plan de exportación que contribuya a incrementar la rentabilidad de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare el

universo está compuesto por los miembros directivos de la Asociación, e Instituciones que brindan apoyo en el proceso de exportación del mismo.

2.4 DIAGNÓSTICO DEL ANÁLISIS SITUACIONAL SOBRE EL PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ QUE CONTRIBUYA A INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA GANADERA DE SAN JOSÉ SACARE.

Para el desarrollo de la investigación, es conveniente adquirir los conocimientos fundamentales actuales del tema, debido a que son base para realizar un documento confiable. Estos conocimientos se mostrarán ampliamente en el presente capítulo, facilitando la comprensión de cada uno de los elementos que debe contener.

2.4.1 Generalidades de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare de R.L. ubicada en el municipio de la palma, departamento de Chalatenango.

Toda la información de la asociación que se presenta a continuación se obtuvo mediante una entrevista a profundidad con la expresidenta y actual secretaria de la asociación, ver Anexo cuatro para mayor referencia.

2.4.1.1.1 Historia de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare AGASACARE

AGASACARE (asociación agropecuaria ganadera de San José Sacare), Se fundó el 09 de mayo del 2007 por el señor Benedicto Flores e Ing. Fajardo Lima

y se legalizó el 09 de septiembre del 2007, fue legalizada el 9 de septiembre del mismo año. Para ese entonces se tenía como principal comercio la crianza y venta de ganado y como negocio secundario, la producción de café. La asociación inició sus actividades con 8 ganaderos, quienes se encargaron de dar forma a la entidad y establecerse finalmente con un total de 33 asociados hombres.

En el año 2010 la ganadería empezó a caer en decadencia y se comenzó a producir el café en mayores cantidades, ocasionando el desplazamiento de la actividad ganadera y desde entonces se han dedicado únicamente al cultivo y producción del café. Durante el mismo periodo se inició un proyecto para legalizar a madres, hijas, sobrinas y esposas de los asociados actuales de AGASACARE, por lo cual se unieron como socias 10 mujeres, las cuales incrementaron el número de asociados a 43 y quienes también fueron capacitadas para ejercer su labor a través del plan trifinio.

Actualmente AGASACARE, cuenta con el apoyo de La Asociación de Municipios CAYAGUANCA, la cual es una entidad constituida en febrero del año 2005. Ubicada al Norte del departamento de Chalatenango. Formada por los municipios de San Ignacio, Cítala, La Palma, San Fernando y Dulce Nombre de María. Esta región limita: Al Norte con Honduras. Al Sur y al Este con los municipios del departamento de Chalatenango, El Salvador y al Oeste con el municipio de Mazapán, del Departamento de Santa Ana, que forma parte de la

Asociación de Municipios El Trifinio. Parte del apoyo proporcionado a la asociación, es que en conjunto con las mujeres socias, se le dio un giro a la imagen, empaque y logo del café que se está comercializando.

La temporada de café inicia en noviembre, siendo la primera corta la mejor para ser comercializada. Cabe destacar que los hombres hacen la producción y las Mujeres se encargan de la Torrefacción. Actualmente la empresa vende su producto con las personas de los alrededores y con diversos clientes en el área de San Salvador.

El café que la asociación produce y comercializa es denominado “ENCANTA” café Sacareño, el cual se encuentra categorizado como café de altura, no solo por el hecho de encontrarse en el rango de 1,100 a 1,300 metros de altura, sino también por las evaluaciones de catación que lo posicionan con un puntaje de 95. Así mismo, proporciona mayor valor por contar con un café orgánico, procesado por vía húmeda, con un beneficio agroecológico.

La asociación cuenta con un beneficio húmedo, que fue obtenido a través del Programa Regional de Reducción de la Vulnerabilidad y Degradación Ambiental (PREVDA), que se obtuvo gracias al apoyo del Trifinio y la torrefactora, que fue donada por el Proyecto de Desarrollo y Modernización Rural (PRODEMOR) del Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través del

apoyo del Centro de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE)
Cayaguanca.²²

2.4.1.1.2 Estructura organizativa.

La asociación no posee una estructura organizativa formal.

2.4.1.1.3 Administración.

No se posee una administración general formal sobre diversos aspectos de la asociación.

2.4.1.1.4 Ventas.

No se cuenta con un registro formal ni al detalle, de las ventas mensuales ni anuales realizadas respecto a la presentación en bolsas de libra, ya que cada asociado vende su producto a título personal.

El registro anual de ventas que se lleva controlado es aquel a título de la asociación.

2.4.1.1.5 Ubicación Geográfica.

San José Sacare, La Palma, Chalatenango, El Salvador.

2.4.1.1.6 Capacidad productiva.

La Asociación tiene una capacidad productiva de 800 a 1,000 quintales al año.

La forma de cultivo de café es por micro lotes.

²² Flores Gabriela, 2018, marzo, Entrevista personal, expresidenta de la Asociación Agropecuaria Ganadera de San José Sacare y actual asociada.

2.4.1.1.7 Altura de los cultivos.

La Asociación tiene sus cultivos en los rangos de 1,100 mts sobre el nivel del mar a 1,300 mts sobre el nivel del mar.

2.4.1.1.8 Calidad del Café.

El Café Encanta, pertenece a la variedad Pacas y posee una puntuación en cuanto a calidad de 85 puntos (VER ANEXO 5), lo cual lo categoriza como un café de alta calidad. Esta puntuación es determinada mediante el proceso de catación, el cual consiste en la evaluación, identificación y definición de las características del café (capítulo I). Además, comprobar si dichas características se mantuvieron inalterables o sufrieron cambios durante el manejo del cultivo, la recolección y procesamiento. El proceso de Catación se realizó en la empresa Ibiza, S.A de C.V por Carlos Murcia, catador certificado por el Consejo Salvadoreño del Café.

2.4.1.1.8.1 *Café Encanta Orgánico*

La asociación realizó un proceso “rainforest”, por lo que cuenta con cultivos de café al 80% orgánico, ya que no se utilizan aditivos, pesticidas y herbicidas dentro de las plantaciones. Sin embargo, la asociación utiliza ciertos productos químicos como fumigaciones, razón por la cual el café no se puede certificar al 100% como café orgánico.

Actualmente se encuentra en proceso la obtención de la certificación orgánica UTZ, que consiste en un programa y una etiqueta para la agricultura sostenible

y cubre buenas prácticas agrícolas, gestión de las explotaciones, las condiciones sociales y de vida, y el medio ambiente.

2.4.1.1.8.2 Variedades Cultivadas por la Asociación

La asociación cultiva las siguientes variedades:

Variedad	% De Producción	Quintales Producidos por Variedad
1. Pacas	25%	De 200 a 250
2. Pacamara	25%	De 200 a 250
3. Catimor	50%	De 400 a 500

2.4.1.1.8.3 Enfermedades del Café

La asociación contrarresta los problemas como la roya y otras enfermedades mediante la aplicación de productos no químicos como cobre, boro y sulfato de azufre revuelto con cal.

2.4.1.1.8.4 Beneficios a la comunidad

Las hectáreas del cultivo de café, pertenecientes a la asociación, se encuentran brindando a la comunidad los siguientes beneficios:

- Conservación de la fertilidad del suelo
- Disminución de la contaminación
- Incorporación de mano de obra, es decir generación de empleo

- Se realiza un ahorro de energía y el agua es reutilizable
- Se obtiene un producto final saludable, libre de organismos genéticamente modificados
- En cuanto al ecosistema, mantiene zonas naturales dentro y alrededor de los campos de cultivo sin insumos químicos, propiciando un hábitat adecuado para la flora y la fauna silvestre

2.4.1.1.9 Maquinaria

La asociación cuenta con un beneficio húmedo propio y con una torrefactora, la cual fue donada por el Proyecto de Desarrollo y Modernización Rural (PRODEMOR) del Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través del apoyo del Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE) Cayaguana.

2.4.1.1.10 Proceso productivo.

Los principales pasos en el proceso de producción de la Asociación Ganadera Agropecuaria de San José Sacare de R.L. son:

- **Cosecha Selectiva:** cada asociado corta solo los frutos maduros, evitando cortar el café verde o demasiado maduro, porque estos le dan mal sabor a la taza.
- **Recepción:** Se reciben los granos de café recolectados para ser pesados y clasificados.

- **Despulpado:** Se realiza con una despulpadora de cilindro, este proceso consiste en desprender la pulpa y parte del mucilago adherido al grano.
- **Fermentación:** Los granos de café son depositados en tanques de reposo para su proceso de fermentación por periodos comprendidos entre 12 a 36 horas dependiendo de las condiciones del clima, altitud, volumen, variedad y estado de maduración del fruto. La asociación considera como tiempo óptimo de fermentación 16 horas.
- **Lavado:** El café es lavado para remover los residuos que permanecen en el pergamino.
- **Secado:** Se procede a retirar la humedad de los granos de café, colocándolo sobre camas africanas o sobre sacos de henequén colocados sobre el piso.
- **Torrefacción de café:** Este proceso consiste en el tueste del grano, y luego se muele el grano tostado.
- **Almacenamiento:** El café en ocasiones no se tuesta o muele, ya que la asociación vende gran parte de su café en pergamino. El resto lo vende en bolsas de una libra 450gr ya sea de café en grano tostado, o café tostado y molido.
- **Torrefacción:** Es el proceso en el cual se procede a tostar y moler el café.
- **Empaquetado:** El café es depositado en bolsas de libra, ya sea tostado o molido y se procede a colocar su respectiva etiqueta.

- **Distribución:** Consiste en hacer llegar el producto a los consumidores finales.

2.4.1.1.11 Comercialización

El café se comercializa con la marca registrada “Encanta: café Sacareño” y su forma de comercialización es la venta al detalle, la cual es realizada por cada socio, también se vende de acuerdo a la demanda y a los restaurantes informales de la zona céntrica de San Salvador.

2.4.1.1.12 Asociados

Los miembros de la asociación AGASACARE, actualmente se encuentran trabajando de manera individual, es decir, que cada quien se hace cargo de realizar el proceso de cultivo y producción de sus terrenos de café y así mismo de realizar la venta del producto final a título personal. Esta es la razón por la cual, no se tiene formalizado un detalle de empleados y por lo tanto no se genera un pago de las prestaciones de ley tales como ISSS, AFP y Renta.

2.4.1.1.13 Análisis de rentabilidad actual.

La asociación AGASACARE no realiza un registro formal de todas sus actividades y operaciones comerciales, es decir, no poseen Estados financieros formalmente elaborados, la asociación solamente posee un registro informal de sus ventas y costos que durante la investigación se nos proporcionó. Dicha información abarca datos como la cantidad de quintales que se producen, la

extensión de tierra que poseen, el precio de venta a nivel local del producto, y los costos de producción de un quintal de café. Variables con las cuales se construyó un Estado de Resultados el cual nos sirve para estimar los ingresos que la asociación ha recibido bajo estas condiciones. Los datos se detallan a continuación:

SIEMBRA			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO	TIEMPO
Fertilizante	300 por bolsa de fertilizante	\$5.00	3 veces al año (en época de lluvia cada dos meses Junio-agosto-septiembre)
Abono	2 sacos por manzana	\$300.00	
Foliar	3 - 4 fumigadas anual	\$150.00	Ellos mismo elaboran el foliaje, se incluye mano de obra
COSECHA			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO	TIEMPO
MOD por Recolección	Por arroba /25lbs	\$ 1.25	Cada socio lo hace por su cuenta
BENEFICIO HÚMEDO			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO	TIEMPO
Proceso	1 Quintal	\$5.00	Incluye MOD y Agua (se hace llegar por medio de una bomba - no menciona pago de recibo de agua)
Energía Eléctrica	Mensual	\$150.00	Solamente funciona 3 meses al año y se han pagado sólo 2 recibos desde que comenzaron a funcionar
TORREFACCIÓN			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO	TIEMPO
Trillado	Una libra	\$0.55	
Tostado			
Molido			
Empaquetado			
Estampado			

NOTAS:

*Cada manzana Oscila entre 2500 a 2800 plantas

**Ellos garantizan que el producto es como mínimo un 70% orgánico

*** El café se mantiene de 8 a 10 días para el secado - depende del clima

*** En el año 2018 se produjo aproximadamente 800 Quintales en pergamino, anteriormente se ha perdido el 90% de la cosecha por las enfermedades las cuales se han logrado combatir con reingeniería de cambio de variedades

****Manzanas que sirven para el cultivo 75 aproximadamente.

<i>Año.</i>	<i>2018</i>
<i>Ventas</i>	\$ 160,000.00
<i>Costo de venta</i>	\$ 62,900.00
<i>Utilidad Bruta</i>	\$ 97,100.00
<i>Gastos de Administración</i>	\$ 18,000.00
<i>Gastos de venta</i>	\$ 7,000.00
<i>Utilidad Antes de impuestos</i>	\$ 72,100.00
<i>Impuestos</i>	\$ 1,950.00
<i>Utilidad neta</i>	\$ 70,150.00

La utilidad neta que obtiene la empresa bajo estas condiciones es de \$70,150

2.4.1.2 Generalidades de la situación mundial y regional del café.

2.4.1.2.1 Producción mundial de café.

El café es considerado el segundo producto más comercializado después del petróleo y la segunda bebida más consumida después del agua. En el mercado mundial, un factor primordial que determina la decisión de la compra, es la calidad del grano, lo cual se encuentra asociado al aroma, sabor, cuerpo, acidez y consistencia del mismo. La calidad se determina por el conjunto de

características físicas y organolépticas que motivan a un comprador a pagar un precio diferenciado por el producto.

El café está presente en todo el mundo, con muchas diferencias de preparación y de hábitos de consumo. Por lo que se afirma que se está inmerso en un mundo de cafeína, ya que se consumen más de 9.537 millones de kilos de café en el planeta, un 94,6% más que hace solo 35 años.²³ Con el paso del tiempo se ha observado que la producción mundial del café presenta gran variabilidad, es decir, en un año se registra un alza en la producción y en el siguiente una disminución, por lo que identificar una tendencia definitiva no es posible.

Tabla 7 Principales Productores del Mundo

PAÍS	PRODUCCIÓN (en miles de sacos de 60kg)				
	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
BRASIL	54.698,00	52.299,00	53.426,00	56.764,00	51.000,00
VIETNAM	27.610,00	26.500,00	28.737,00	25.540,00	29.500,00
COLOMBIA	12.163,00	13.339,00	14.009,00	14.634,00	14.000,00
INDONESIA	12.818,00	10.862,00	12.535,00	11.491,00	10.902,00
ETIOPIA	6.427,00	6.575,00	6.714,00	7.297,00	7.650,00
HONDURAS	4.583,00	5.268,00	5.786,00	7.457,00	8.349,00
INDIA	5.075,00	5.450,00	5.800,00	5.200,00	5.840,00

²³ Adaptado de: Oscar Granados (14 de Marzo 2018), *El País*, Recuperado de: https://elpais.com/economia/2018/03/08/actualidad/1520527718_097899.html Consultado el 10/09/2018

UGANDA	3.633,00	3.744,00	3.650,00	4.962,00	5.100,00
PERÚ	4.106,00	2.883,00	3.304,00	4.223,00	4.280,00
MÉXICO	3.916,00	3.591,00	2.903,00	3.781,00	4.000,00

Fuente: Organización Internacional del Café, Estadística, Datos Históricos, Producción Total Recuperado en: <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1a-total-production.pdf>. Consultado el 10/09/2018

2.4.1.2.2 SITUACIÓN REGIONAL

El café es sin lugar a duda un ícono de la región centroamericana y el principal y más importante producto de las exportaciones de Centro América.

Es en Centroamérica donde se produce cerca del 20% del café exportado mundialmente y en el mercado mundial el café centroamericano se asigna al grupo de otros suaves. El sector cafetalero centroamericano es caracterizado por la variedad de tamaños de las fincas y la prevalencia de muchos pequeños productores. Esta región goza de reconocimiento en los mercados internacionales por la alta calidad del café, ya que este es cultivado en zonas altas y mediante sistemas de cultivo bajo sombra, el cual es tradicional de la zona y propio de los sistemas agroforestales que contribuyen a la conservación de la vida silvestre y la conservación del suelo y su humedad.

Tabla 8 Producción de Centroamérica

PAÍS	PRODUCCIÓN (en miles de sacos de 60kg.)				
	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
HONDURAS	4.583,00	5.268,00	5.786,00	7.457,00	8.349,00
GUATEMALA	3.189,00	3.310,00	3.410,00	3.684,00	3.800,00

NICARAGUA	2.060,00	1.898,00	2.133,00	2.575,00	2.500,00
COSTA RICA	1.552,00	1.475,00	1.440,00	1.372,00	1.560,00
EL SALVADOR	515,00	665,00	565,00	610,00	740,00

Fuente: Organización Internacional del Café, Estadística, Datos Históricos, Producción Total. Recuperado en <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1a-total-production.pdf> Consultado el 5/09/2018

2.4.1.2.2.1 Cambios en las reservas anuales del grano.

La producción de café es por temporadas, mientras que el consumo se realiza durante todo el año. Esto significa que productores, exportadores, importadores y consumidores buscan un mejor precio durante el año. Debido al sistema de comercialización que gobierna al mercado del café, los cafés certificados tienden a almacenarse por meses o por años antes de ser entregados a los poseedores de los contratos. Es importante saber la existencia de café en los almacenes, así como su rendimiento, para poder establecer el mejor precio de compra y venta.

Tabla 9 Reservas Mundiales de Café. (en miles de toneladas)

Periodo	Producción total	Export. Y consumo.	Reservas anuales
2012-2013	166.471	157.701	8.77
2013-2014	175.053	160.376	14.677
2014-2015	173.821	159.884	13.937
2015-2016	173.348	165.109	8.239
2016-2017	172.069	170.753	1.316

Fuente: Organización Internacional del Café, Producción mundial, producción mundial exportable, exportaciones mundiales de café y consumo de países exportadores: Recuperado en:
<http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1c-exportable-production.pdf>
<http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1a-total-production.pdf>
<http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1e-exports.pdf>
<http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1b-domestic-consumption.pdf>, Consultado el: 10/09/2018

2.4.1.3 Precios del café.

Tabla 10 Precios Promedio Mundiales

PERIODO	PRECIO PROMEDIO
2013	\$ 93,90
2014	\$ 105,34
2015	\$ 97,40
2016	\$ 101,49
2017	\$ 129,07

Fuente: Promediado de: Organización Internacional del Café, Estadística, Precios de Café, A partir de marzo 2011. Recuperado en: <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/3a-prices-growers.pdf>
Consultado el: 20/09/2018

2.4.1.3.1 Precios Actuales

Tabla 11 Precios actuales del Café.

MES	PRECIO	VARIACIÓN
Mar-19	\$97,15	2,05%
Feb-19	\$95,20	-10,10%
Ene-19	\$105,90	3,98%
Dic-18	\$101,85	-1,36%
Nov-18	\$103,25	-8,39%
Oct-18	\$112,70	10,00%
sep-18	\$102,45	4,43%
ago-18	\$98,1	-10,74%
jul-18	\$109,9	-1,43%
jun-18	\$111,5	-9,86%
may-18	\$123,7	2,53%
abr-18	\$120,65	2,12%
mar-18	\$118,15	-2,40%
feb-18	\$121,05	-0,66%
ene-18	\$121,85	-3,45%

Fuente: Investing España: Recuperado en: <https://es.investing.com/commodities/us-coffee-c-historical-data>
Consultado: 4 de Marzo 2019

Los precios del café durante el año 2018 y principios del 2019 han sido variados²⁴, lo que, de acuerdo a expertos, se debe a la sobreproducción del grano a nivel mundial y así mismo a la poca promoción de su consumo.

Variedades de café y su comercio

A medida que el café se expande a nivel mundial, se dan a conocer los diversos tipos y variedades que existen, es considerable la cantidad y en la Figura 1 se definen las cuatro especies que existen. Según la Organización Internacional de Café son más de 46 países los que están exportando las especies Arábica y Robusta, de las cuales surgen diversas variedades.

Figura 1: Especies de Café

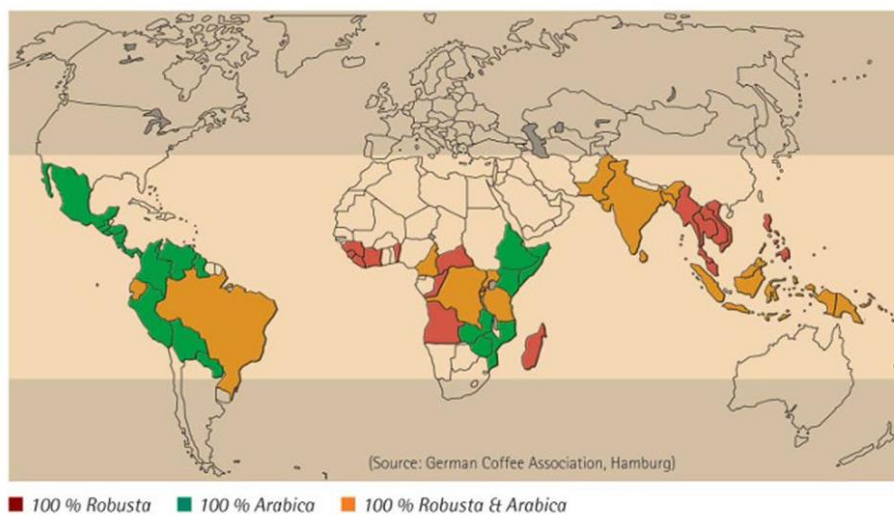
Café Arábico	Es considerado también café Gourmet, se caracteriza por su sabor suave, de mayor antigüedad de cultivo y por una producción superior a las demás especies de café a nivel mundial
Café Robusta	Se identifica por su sabor amargo y mayormente es comparado con frutos secos y madera, es el segundo mayor cultivado a nivel mundial y contiene el doble de cafeína que el café arábico
Café Libérica	Este tipo de café es producido en mucha menor cantidad que los anteriores, por lo tanto solo se puede adquirir en los países escandinavos.
Café Excelsa	Es comparado al café arábico solamente que su calidad es inferior

Fuente: Adaptado de Sabores de Café. S.f. Variedades de Café Consultado en <http://www.saboresdelcafe.com/variedades-granos-cafe/>. Consultado el 15 de agosto de 2018

²⁴ Vanessa Linares (Junio 2018), Precios de café siguen bajos, ElSalvador.com, Recuperado de: <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/488824/precios-de-cafe-siguen-bajos-porque-no-se-promueve-consumo-dice-experto/>

El clima juega un papel importante en el proceso productivo del café, así mismo depende de la altura donde es cultivado; para el café Arábica se debe mantener sumo cuidado ya que es delicado y este crece en altura entre 1200 y 2000 metros sobre el nivel del mar, muchas personas pueden cultivarlo sobre 2000 metros a nivel del mar, lo cual por ende sucede en las regiones montañosas, lo que no es adecuado ya que la planta es propensa a entumecerse por el frío, sin embargo tampoco debe ser bajo los 800 metros sobre el nivel del mar ya que tampoco da la cosecha esperada por el calor y este está expuesto a todo tipo de plagas y enfermedades. El café se cosecha solamente dentro del cinturón del café (ver figura 2) en la zona de América Latina, Vietnam, Kenia, entre otros, esto se debe a que las condiciones climatológicas son muy favorables para el cultivo dentro de esta zona.

Ilustración 2 Cinturón del Café. (Países productores a nivel mundial)



Fuente: UX Themes, (2018) *Afortunato Café de Altura, Países productores de café en el mundo*. Recuperado en: <https://afortunato.com/2017/05/25/paises-origen-del-cafe/>. Consultado el 19 de agosto 2018

Por otro lado, se puede observar en la siguiente tabla, la producción de los países más importantes dentro del cinturón del café, así como también su consumo interno y el nivel que exportan en sacos de sesenta kilogramos.

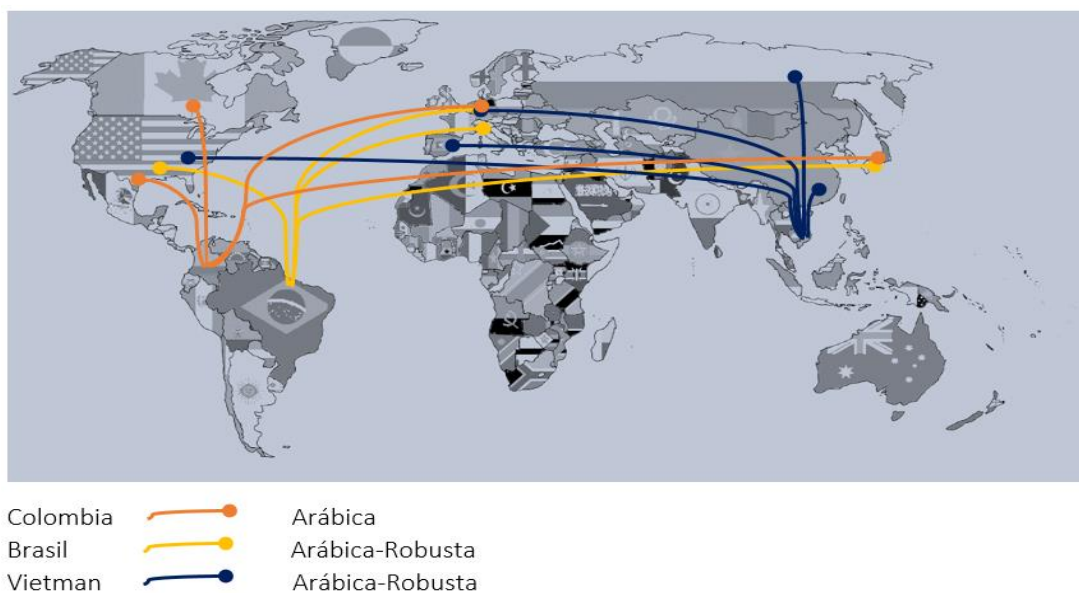
Tabla 13 Producción, Exportación y Consumo de Café según los principales exportadores a nivel mundial

País	Especie	Producción Total en Miles de sacos de 60kg - 2017	Exportación en Miles de sacos de 60kg al periodo Junio 2018	Consumo en Miles de sacos de 60kg al periodo 2016/17
Guatemala	Arábica	3 800	400	390
Honduras	Arábica	8 349	856	370
El Salvador	Arábica	740	60	292
Costa Rica	Arábica	1 560	198	329
Panamá	Arábica	106	6	N/A
Nicaragua	Arábica	2 500	300	N/A
México	Arábica	4 000	300	2 360
Colombia	Arábica	14 000	918	1 736
Brasil	Arábica/Robusta	51 000	2 548	21 225
Vietnam	Arábica/Robusta	29 500	2 575	2 400
Ecuador	Arábica/Robusta	624	31	N/A
Indonesia	Arábica	10 902	250	4 600
Madagascar	Robusta/Arábica	407	6	360
Cuba	Arábica	100	1	N/A
Republica Dominicana	Arábica	400	2	390
Etiopía	Arábica	7 650	399	3 725
India	Robusta/Arábica	5 840	591	2 300
Kenia	Arábica	790	81	N/A
Tailandia	Robusta	500	11	1 300
Uganda	Liberia	5 100	320	N/A
Perú	Arábica	4 280	240	250
Tanzania	Arábica	750	54	N/A

Fuente: Adaptado de Organización Internacional de Café (2018). Recuperado en: <http://www.ico.org/prices/m1-exports.pdf> y <http://www.ico.org/prices/po-production.pdf>. Consultado: 20/08/2018.

La ilustración siguiente muestra los principales países exportadores de café y sus principales destinos.

Ilustración 3 Principales Países Exportadores de Café – Nivel Mundial



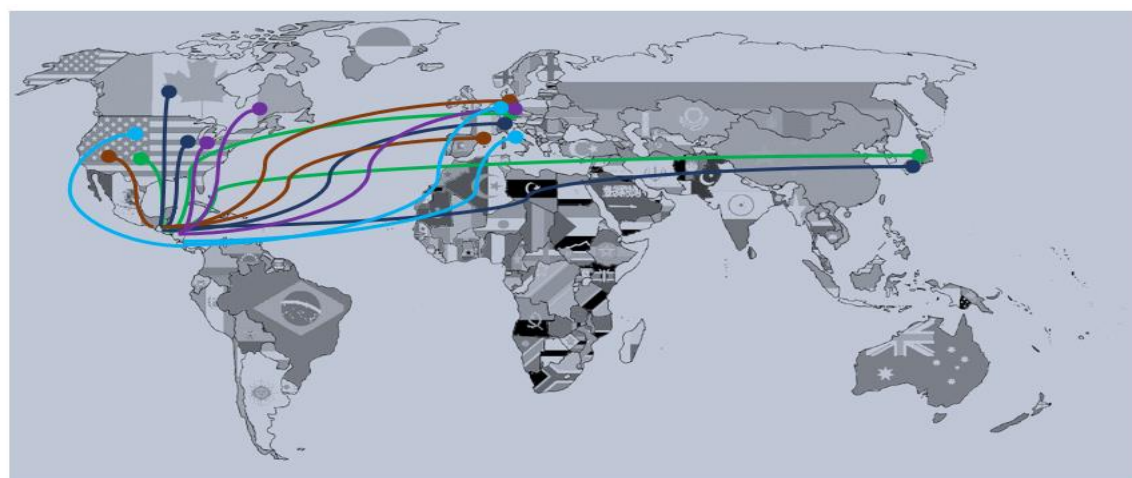
Fuente: Adaptado a The Observatory of Economic Complexity. Recuperado en <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/col/>, <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/bra/> y <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/vnm/>. Consultado el 09 de septiembre 2018

En la ilustración tres se presentan gráficamente los países que son destinos del café de El Salvador. Como se puede observar, y más adelante en el capítulo se demuestra, los principales destinos son Estados Unidos y también buena parte se exporta a Europa específicamente a Alemania, aunque se debe mencionar que los principales clientes internacionales del café salvadoreños, compran el café como insumo para agregarle valor ya sea a través de procesos de tostado especiales, o a través de una marca comercial; es decir los principales clientes el café salvadoreño no son consumidores finales sino que grandes y medianas empresas que buscan obtener un alto valor agregado del mismo; para

conseguir esto deben comprar el café de buena calidad salvadoreño a un precio relativamente bajo y de esta manera maximizar sus ganancias. Este modelo de negocio no favorece al país y mucho menos a pequeños agricultores con café de buena calidad, ya que su producción no alcanza el volumen necesario para obtener ganancias aceptables.

Ilustración 4 Exportación de Café - Centro América.

Se puede observar los países a los que El Salvador exporta café principalmente.



Guatemala		Arábica
Honduras		Arábica
El Salvador		Arábica
Nicaragua		Arábica
Costa Rica		Arábica

Fuente: Adaptado a The Observatory of Economic Complexity. Recuperado en <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/gtm/>, <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/hnd/>, <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/slv/>, <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/nic/> y <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/cr/>. Consultado el 09 de septiembre 2018

2.4.1.3.2 Potencial de El Salvador en el mercado de café.

Según datos brindados por el Consejo Salvadoreño del café las exportaciones del café salvadoreño ha disminuido considerablemente ya que su mayor auge en épocas recientes fue en el periodo 1992/1993 con un volumen de 3,905,721 Quintales con un precio promedio unitario de \$59.64 a diferencia del periodo de 2016/2017 el cual se ha exportado 303,391 quintales con un precio promedio unitario de \$175.71.²⁵ Por lo tanto las cifras indican que El Salvador ha ido decreciendo en la producción y exportación del café, de tal forma se deben considerar los diversos factores que afectan a dicho decrecimiento.

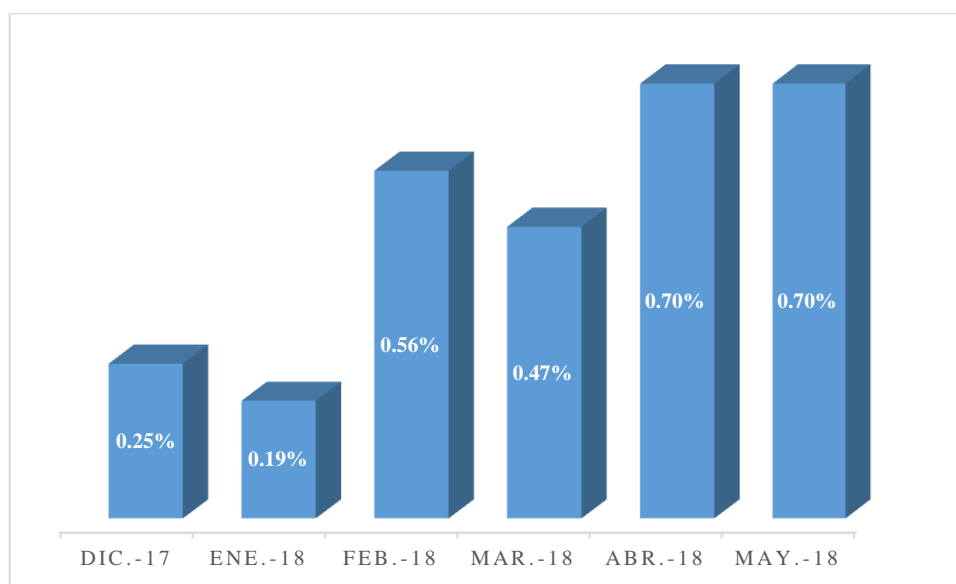
¿A qué se debe este decrecimiento? Las razones principales son La Roya y El Cambio Climático, aunque otros factores incidentes existen en El Salvador como la guerra civil que ocasiono abandono del campo y la fallida industrialización post guerra.

- El Cambio Climático, la temperatura ideal para el cultivo de café es de 19 a 21.5 grados centígrados. Si la temperatura es menor el crecimiento y desarrollo del café es más lento lo tanto es menor, si la temperatura es mayor el desarrollo es más acelerado, pero esto indica un mayor riesgo de enfermedades y hongos como la roya, broca y minador. El cambio climático extremo está afectando los cultivos salvadoreños.

²⁵ Consejo Salvadoreño del Café, *Estadísticas cafetaleras Exportaciones de café, El Salvador, dato al 09 de mayo de 2017. Citada en <http://www.csc.gob.sv/estadisticas/> el 26 de junio 2018*

- La Roya se caracteriza por la espora de hongos que provocan la caída prematura del grano. en El Salvador esta enfermedad afecta del 20% al 50% de la producción cafetalera. lo cual ocasiona una disminución en la cantidad y calidad del café.

Ilustración 5 Proporción de exportación de El Salvador a nivel mundial



Fuente: Adaptado de la Organización Internacional de Café, dato de los últimos seis meses de exportación. Recuperado en <http://www.ico.org/prices/m3-exports.pdf> consultado el: 10 de agosto 2018

Los considerables importadores de café salvadoreños son Estados Unidos, Alemania y Japón. Asia es uno de los mayores interesados en la compra del café por lo tanto realizan cataciones y dicha actividad estimula la demanda del café salvadoreño.

Tabla 14 Exportaciones De Café Salvadoreño Por País De Destino – Ejercicio Cafetalero Durante el periodo 2016/2017

EXPORTACIONES DE CAFÉ SALVADOREÑO POR PAÍS DE DESTINO – EJERCICIO CAFETALERO	
Durante el periodo 2016/2017	
País destino	%
Estados Unidos	51.60%
Alemania	11.70%
Japón	7.10%
Italia	7.00%
Bélgica	5.40%
Reino Unido	3.00%
Taiwán	2.90%
Jordania	2.90%
Canadá	1.90%
Corea	1.10%
Australia	0.90%
Francia	0.80%
Finlandia	0.70%
Sur África	0.60%
Suecia	0.60%
Nueva Zelanda	0.50%

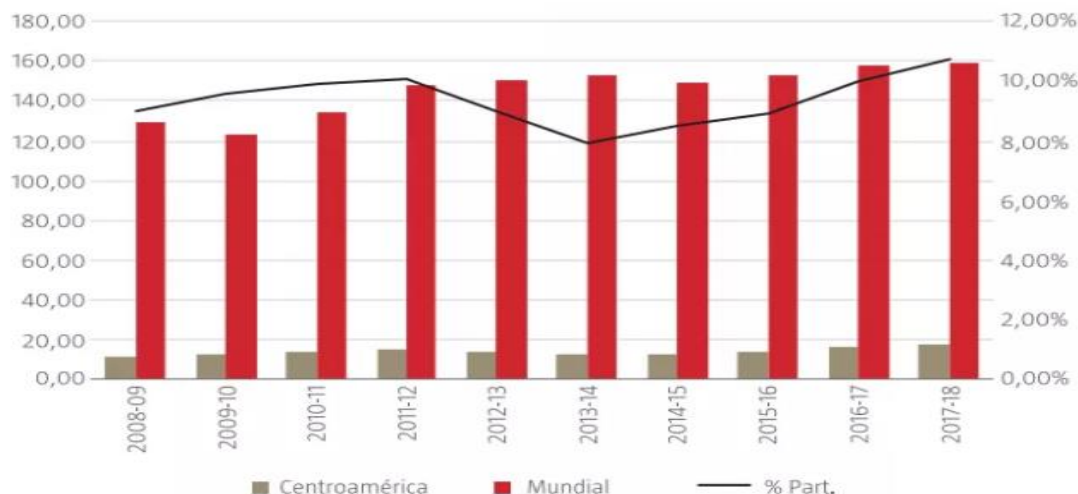
Fuente: Adaptado de Consejo Salvadoreño de Café, Exportaciones de café por país de destino, recuperado en <http://www.csc.gob.sv/estadisticas/>. Consultado el 08 agosto 2018

Sin embargo, el café salvadoreño aporta características particulares que lo hace relucir entre otro tipo de café a nivel mundial, como lo es los tipos de café que se exportan y los diversos sabores que tienen por el proceso productivo como el café con sabor a miel, sabor a madera, achocolatado, cítrico y ácido lo que llama la atención de los extranjeros también es la preparación que es casi el 100% orgánico, un aporte especial es la altura donde se cultiva, con un promedio de 700 a 1400 metros sobre el nivel del mar donde pocos países pueden cultivar a ese nivel, el café cultivado a nivel mayor de 900 metros tiene el sabor más concentrado y es considerado el mejor café ya que está cercano a la temperatura ideal para su cultivo y los factores ambientales como el viento, luz, lluvia y oxígeno y es cortado a mano.

2.4.1.3.3 Situación del café a nivel regional.

Centroamérica exporta principalmente a Estados Unidos, Asia y a la Unión Europea. Por tradición en los países asiáticos se consume mucho los tés naturales sin embargo actualmente existe una nueva tendencia juvenil en los países como Corea, China y Taiwán donde ha incrementado la demanda del café, lo que incentiva a los representantes de diversas regiones visitar tierras centroamericanas para conocer su proceso productivo y así poder establecer vínculos con beneficios bilateral.

Ilustración 6 Participación porcentual de la producción centroamericana en la producción mundial (Millones de sacos de 60kg - participación porcentual)



Fuente: Paz, F. *Economía del Café Centroamericano*, (2018), Organización Internacional de Café (OIC), recuperado en: <https://americaeconomia-ca.com/2018/06/17/economia-del-cafe-centroamericano/> consultado el: 30 de julio 2018

Según La Organización Internacional de Café indica que se ha intensificado la producción del café en territorio centroamericano después de una recuperación gradual de la roya en el 2016 y 2017, lo que significa mayor capacidad de exportación. En promedio se consume un 5.10% de café centroamericano a nivel mundial.

2.4.2 Descripción del diagnóstico.

2.4.2.1 ANÁLISIS FODA

Luego de realizar la observación directa en la cooperativa y la entrevista realizada se pueden determinar los factores que influyen de manera favorable o desfavorable en los procesos que se ejecutan y los resultados que se desean obtener. Se logran identificar los siguientes elementos de manera interna y externa:

2.4.2.1.1 Análisis interno

Fortaleza	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • El café es cultivado a una altura de 1,100 metros sobre el nivel del mar lo cual es buena referencia de la calidad del café. • La Cooperativa posee el beneficiado húmedo el cual cuenta con pilas de lavado con sistema de ahorro de agua. • Junto con el apoyo de instituciones adquieren la torrefactora la cual cuentan con la maquinaria necesaria para el trillado, tostado y molido del café. • Tiene su propia marca de identificación del café a comercializar. • El café se comercializa con su propio etiquetado y envase ya personalizado el cual le permite 	<ul style="list-style-type: none"> • Aunque todo el proceso de producción es controlado es de forma empírica, no existe un documento de respaldo o que establezcan los procedimientos y la evaluación de calidad. • La calificación de calidad brindada por el Consejo Salvadoreño de Café es de 85% el cual es el límite mínimo para ser un buen café. • Su forma de comercialización es la venta al detalle el cual cada socio la realiza, también se vende de acuerdo a la demanda y a los restaurantes informales de la zona céntrica de San Salvador. • Ausencia de publicidad de la marca, la única publicidad que se emplea es la de boca a boca.

<p>larga duración al café.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantienen un nivel de producción cuantioso de 800 Quintales anualmente. • Han tenido la certificación de Rainforest Alliance²⁶ • Tiene apoyo de CDMYPE-CAYAGUANCA el cual le brinda capacitaciones, talleres y asesoramiento sobre estrategias, competitividad y desarrollo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento técnico, contable y administrativos sobre todo lo relacionado al control financiero, solamente existe un contador externo, pero no se lleva control de los estados financieros. • Aún se cuenta con los certificados para poder exportar.
--	--

²⁶ Rainforest Alliance es una red en crecimiento de agricultores, silvicultores, comunidades, científicos, gobiernos, ambientalistas y empresas dedicadas a la conservación de la biodiversidad y la garantía de medios de vida sostenibles. Recopilado de: www.rainforest-alliance.org/about

2.4.2.1.2 Análisis Externo

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Exportar el café a Alemania u otros países donde existe una alta demanda de café salvadoreño. • Conocer el proceso paso a paso para poder exportar el café. • Participar en la taza de excelencia y ferias que el Consejo Salvadoreño de Café el cual se ejecuta con la finalidad de darse a conocer a nivel nacional e internacional. • Mejorar el proceso productivo del café, mediante un control estandarizado. • Tratado de Libre Comercio vigente. • Las reservas de café están reduciéndose lo que puede ocasionar en el futuro una demanda potencialmente insatisfecha lo cual ocasionará que el precio del café se eleve. • Exportar café de calidad. • Tratados de libre comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos no controlables como naturales y climatológicos. • Enfermedades que dañan la cosecha cafetalera. • Competitividad a nivel internacional. • Dependencia del precio del mercado internacional. • Volatilidad de la oferta internacional.

2.5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL SOBRE EL PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ QUE CONTRIBUYA A INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA GANADERA DE SAN JOSÉ SACARE.

2.5.1 Conclusiones.

- En primer lugar la Asociación, cuenta con problemas relativos al sistema administrativo y contable, ya que manejan la información de manera informal. Faltando específicamente un control plasmados por escrito, sistema de integración de personas, sistemas organizativos (organigramas, manuales) sistemas de dirección, falta de una contabilidad plasmada dentro de un sistema contable con registros anuales de todo lo referente a las finanzas de la asociación. Por otro lado no se posee un control de calidad referente a la producción del café.
- Por otro lado se identificó que la asociación Ganadera Agropecuaria de San José Sacare, con anterioridad conto con la certificación de Rainforest Alliance, la cual se perdió por no pagar la cuota de renovación, dicha acreditación certifica que el café es procesado de manera eco-amigable. La renovación de la misma puede ser de utilidad ya que las certificaciones pueden afectar positivamente en el precio al que se puede vender el café.

- La Asociación posee un café de alta calidad, lo cual se encuentra respaldado por las características que posee, tales como: ser de origen orgánico, estar cultivado a una altura de 1,100 a 1,300 metros sobre el nivel del mar, poseer una puntuación de catación de 95 puntos y sobresalir por su sabor.
- Se observó, que se ha realizado un enfoque en la venta y publicidad de únicamente una variedad de café, de todas las especies que poseen dentro de la asociación.
- A la asociación le hace falta unificarse para poder trabajar como una sola entidad, derribando el actual funcionamiento individualista de los asociados.
- Dados los planteamientos anteriores, el plan de exportación podrá ejecutarse en el largo plazo, esto debido a todos los ajustes que la asociación debe realizar desde aspectos administrativos hasta aspectos relacionados a la participación de todos los asociados.

2.5.2 Recomendaciones.

- Se recomienda a la asociación la contratación de un administrador de empresas y un contador interno, el primero para solventar las fallas en los procesos administrativos y la actualización en cuanto a sistemas de

control dentro de la asociación, el segundo para poder llevar un control de todos los aspectos económicos que le competen a la asociación y poder tener la información actualizada.

- La asociación debe preocuparse por ser evaluada y sometida a procesos que tengan como finalidad la obtención y actualización de diversos certificados que respalden cada uno de sus procesos, les otorguen veracidad para con sus consumidores, les permita dar un valor agregado para el precio de su producto y dado el incremento del interés de los países de la Unión Europea en adquirir café orgánico y de buena calidad, representa la obtención de certificados, una de las formas más rápidas y seguras de entrar a dicho mercado.
- Para poder comercializar primero se debe conocer el producto, es por esto que se recomienda que se realice una evaluación y caracterización de variedades de café; para que de esta forma se puedan estandarizar y aplicar los procesos de producción y secado adecuados para cada variedad, explotando no solo una, sino todas las variedades que se producen dentro de la asociación.
- Se recomienda la ejecución de un plan de exportación que le brinde a la asociación un documento específico en el cual basarse al momento de

realizar el proceso exportador, y de esta manera se le facilite la integración al comercio internacional, se puedan reducir los riesgos, y maximizar los resultados.

- Exportar café oro como comoditie no es recordable porque dados los costos de producción que la asociación tiene, la exportación café de esta manera representaría muy pocas ganancias y pérdidas en ocasiones; por el contrario, se recomienda exportar el café tostado y molido o bien intentar vender el café en oro, pero a un precio diferenciado y justo, ya que la asociación posee un café orgánico procesado de forma ecológica y ambientalmente amigable, y de buena calidad.

CAPÍTULO III

3 PROPUESTA DE PLAN DE EXPORTACIÓN QUE CONTRIBUYA A INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA GANADERA DE SAN JOSÉ SACARE, UBICADA EN EL MUNICIPIO DE LA PALMA, DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO.

3.1. GENERALIDADES DE LA PROPUESTA.

El propósito principal del presente plan de exportación es proponer una opción que sea factible para incrementar la rentabilidad de la asociación, es necesario tomar en cuenta que para exportar a países europeos se debe cumplir con requisitos, barreras y normas establecidas a nivel nacional e internacional.

Teniendo el conocimiento sobre el proceso de la exportación se adquiere mayor experiencia en la comercialización, también puede ser practicado a nivel nacional; comprendiendo el entorno se obtiene una visualización amplia para expandir el producto al mercado.

La asociación ha tenido experiencia de exportar de manera indirecta a Alemania, por lo tanto, se recomienda exportar a cualquier país de la Unión Europea ya que se considera que son de los principales importadores de café a nivel mundial; países donde el café salvadoreño es bien recibido en su mercado, por su sabor y calidad. Teniendo una buena credibilidad por los certificados que comprueban el proceso productivo 100% orgánico y este es,

además, un agregado para su distribución ya que es uno de los requisitos que el extranjero busca permitiendo descubrir clientes potenciales.

3.1.1. Objetivos de la propuesta.

3.1.1.1 General.

Proponer un plan de exportación de café que permita impulsar un incremento en la rentabilidad de la Cooperativa AGASACARE de R.L. tomando en cuenta la viabilidad para exportar de la misma.

3.1.1.2 Específicos.

- ✓ Realizar un estudio de mercado y economía de la Unión Europea, validando así las posibilidades de éxitos o fallos al tener la oportunidad de exportar el café “Encanta”.
- ✓ Especificar la documentación que es necesaria para la exportación y comercialización del café, con el fin de ejecutar un proceso factible y eficiente.
- ✓ Diseñar una mezcla de marketing donde se definen las cuatro P y se enfocan en las eventualidades a corto, mediano y largo plazo.

3.1.2. Justificación de la propuesta.

La finalidad de exportar café Sacareño es incrementar la rentabilidad de la AGASACARE de R.L., actualmente su comercialización es local y céntrica de San Salvador la cual se distribuye por medio de pedidos y cada uno de los

socios lo comercializa, la forma de venta es molido y tostado, embolsado por libras; la asociación tiene la capacidad de producir más de 800 quintales de café anualmente. “Encanta” café Sacareño ya está patentado y ya existe una presentación en cada empaque de libra que se vende a sus consumidores finales, lo cual genera una ventaja para que la marca se identifique.

Por lo que se propone un plan de exportación como apoyo para proceder con el envío de este a la Unión Europea, siendo este una guía básica que contenga la información necesaria de acuerdo con documentación, estrategia de marketing e instrucción de las normas y leyes a seguir; así mismo, puede ser un soporte que también sirva de soporte para ejecutar la exportación a otros países.

3.1.3. Alcance de la propuesta.

Se realiza la presente propuesta como guía con la finalidad de dar a conocer el proceso que se debe seguir para lograr exportar el café “Encanta” fuera del territorio salvadoreño y establecer un parámetro de pasos a seguir, los documentos requeridos en El Salvador y La Unión Europea. Requisitos de embalaje, etiquetado y empaquetado, lugar donde se podría exportar, como podría exportarse y los certificados con los que debe cumplir, así mismo los costos, formularios a llenar e indicando las funciones de cada una de las instituciones donde debe presentarse.

3.2. DISEÑO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN



3.2.1. Etapa I: Generalidades.

PERFIL DEL CONSUMIDOR

Históricamente las subdivisiones geográficas en el continente europeo, han prevalecido en función de las regiones y de países; cada uno con rasgos propios de dialectos locales, gustos y comportamiento de compras. Sin embargo, las diferencias actuales entre los consumidores europeos existen, no en función de las fronteras nacionales, sino más bien, en función de su mentalidad. Los consumidores tienen hoy en día características económicas, demográficas y de estilo de vida que cruzan las barreras culturales y nacionales, y están creando grupos de compradores con gustos e inquietudes similares en diferentes países de esta región.

Actualmente los consumidores de la región europea optan de manera preferente por productos con alta calidad, saludables y ecológicos; donde la calidad es el principal factor de decisión de compra, seguido de la relación calidad-precio. Debido a esto hay un creciente interés por el uso de certificaciones que se vincula directamente con el concepto de calidad. Las certificaciones por aspectos del producto se refieren a que este sea orgánico, de comercio justo, sus denominaciones de origen y que se encuentre libre de OGM (organismos genéticamente modificados). De manera más amplia, la decisión de compra del europeo está cargada de conocimiento, lo que le convierte en un consumidor inteligente y calculador, que busca el valor en lo que compra, poniendo atención en el diseño y el posicionamiento de estos; por lo que el consumo va más allá de satisfacer una necesidad básica y se ha convertido en un momento puro de placer. Para el caso del café podemos mencionar la evolución de las cadenas de cafeterías en toda la Unión Europea, lo cual es un ejemplo de la necesidad de generarle una experiencia atractiva al consumidor, para que, más allá de la conveniencia, esté dispuesto a pagar un precio mucho más alto por una bebida que fácilmente se la podría preparar en casa.

3.2.1.1 Análisis de Región de destino.

La Unión Europea se encuentra constituida por países que se colocan como grandes importadores y consumidores de café, esto gracias a su desarrollada industria tostadora y su puerto de Hamburgo, por donde transita una buena parte de este producto, que se distribuye posteriormente a toda la región.

El café es uno de los productos orgánicos más exportados por los países en vías de desarrollo. Donde América Latina es el principal origen del café orgánico, pero también se está incrementando en otros continentes. Los importadores principales de café orgánico de la Unión Europea son Alemania, Bélgica/Luxemburgo, Holanda, Italia, Francia, España y Suecia. Estos países también son importantes procesadores y re-exportadores.

Existe en la región una balanza positiva a favor del café, la cual se explicaría, por los nuevos hábitos de consumo; que son más saludables, experimentales e innovadores, donde el consumo del café se encuentra sujeto a una experiencia ligada tanto a lo que hay detrás de la taza (orígenes, tuestes, calidad), como el lugar donde se consume (locales especializados, tecnología, nueva oferta de bebidas). El mercado europeo representa un mercado de 512 millones de consumidores para el café salvadoreño, el cual posee oportunidad en dicho mercado, por ser de un origen que no es mundialmente conocido y es novedoso. El mercado europeo tiene un consumo de café especial de alta calidad de entre el 2 y 3% de todo el café que consume; pero cuando se habla de cafés que poseen alguna certificación, estos alcanzan un consumo del 10 % o hasta un 20%.

3.2.1.2 Análisis de mercado.

Los principales factores para determinar cómo mercado de destino a la Unión Europea son los siguientes:

- El existente y vigente acuerdo de asociación de la Unión Europea con Centroamérica.
- El producto del café posee un ingreso a la Unión Europea del 0% de arancel a la importación, siempre y cuando presente el certificado de origen.
- Parte de los países que conforman la Unión Europea, son considerados los mayores consumidores de café a nivel mundial.
- Los consumidores de café de la Unión Europea se encuentran en la disposición de pagar por una buena calidad y por productos amigables con el medio ambiente.

Por otro lado existen factores tales como los canales de mayor comercialización dentro de la Unión Europea y las tendencias del consumo de café.

Los cuatro canales de comercialización identificados con mayor potencial para ingresar al mercado europeo, donde el factor común es la calidad y las certificaciones que la puedan respaldar, son los siguientes:

- **Coffee Shops y hoteles boutique:** dominado por grandes marcas, de consumo masivo y bajo precio, donde aparte del producto proveen máquinas y vajilla. Sin embargo, algunos establecimientos de hotelería boutique y de gastronomía como coffee shops, fabricantes de productos artesanales (heladerías, galleterías, otros), buscan un producto

diferenciado y de alta calidad como insumo, e incluso para la venta empacado; no obstante, es importante considerar que una mayoría se proveen de micro, pequeñas y medianas tostadoras locales.

- **E-commerce:** Conocido como comercio electrónico, es la forma de llegar directo al consumidor y aprovechar las herramientas de mercadeo digital que ofrecen las diferentes redes sociales y buscadores, no solo para promocionar los productos sino para educar al consumidor.
- **Tiendas especializadas:** destacan establecimientos que comercializan productos orgánicos; sin embargo, es requerida una certificación que demuestre los estándares mínimos.
- **Supermercados, hipermercados y tiendas de descuento:** caracterizado por bajo precio, fuerte competencia y dominio de grandes marcas. Dado el reto que esto representa, sería para exportadores nacionales dispuestos a hacer un esfuerzo importante de promoción y excelencia comercial (buen empaque, seguimiento postventa, entre otros).

Por otro lado, el consumidor ingiere su café guiado en las siguientes tendencias:

- **Productos locales:** preferencia por productos elaborados localmente, de allí la proliferación de micro-tostadoras que tienen también su propio establecimiento foodservice.

- **Enfoque en la sostenibilidad:** consumidores que se preocupan por adquirir productos que consideren la protección del ambiente y el comercio justo, es decir productos amigables con el ambiente y una oferta certificada fair trade.
- **Búsqueda de la calidad y productos saludables:** preferencia por un café fresco (preparado a partir de granos enteros), lo que incrementa la adquisición de máquinas automáticas, dando una sofisticación del consumo, mediante la compra de productos premium y café de especialidad.

3.2.2. Etapa II: Proceso de exportación.

Los requisitos para exportar el café en la Unión Europea, se clasifican en obligatorios (legislación) y “no obligatorios” (exigencias por prácticas comunes o para demostrar cualidades de los productos).

Las importaciones alimentos en la Unión Europea deben cumplir con los controles sanitarios (normas de higiene, seguridad química y seguridad biológica) y las regulaciones de etiquetado.

Antes de entrar al mercado europeo, los productos alimenticios deben cumplir con los requisitos sanitarios y de seguridad de la Unión Europea. Para el producto del café, para poder exportarlo es obligatorio cumplir con los requisitos de la legislación alimentaria. Por ejemplo, para que exista trazabilidad el

importador final debe cumplir con la localización de sus productos e identificar el lugar de dónde proceden y cuál será su destino, además de proporcionar información en caso de que las autoridades le exijan. (European Commission, 2016)

Para la exportación de café existen límites máximos de residuos plaguicidas, un kilogramo de café no puede tener más de un miligramo de carbofurano²⁷, en el caso de que este producto sobre pase la cantidad de residuos establecidos, ese producto no pueda ingresar al mercado de la Unión Europea.

3.2.2.1 Condiciones de Acceso al mercado.

Las exportaciones de café deberán cumplir con los siguientes requisitos y condiciones generales:

- Principios y requisitos generales de la legislación alimentaria: todas las fases de la producción de alimentos y su distribución.
- Control de los contaminantes alimenticios en alimentos
- Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal
- Control Sanitario de los productos alimenticios de origen no animal
- Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en la distribución de los alimentos
- Etiquetado de productos alimenticios.

²⁷ **Carbofurano:** Pesticida usado para el control de plagas de insectos en una abundante variedad de cultivos, que incluyen patata, maíz y soja.

Cada país de destino tiene sus regulaciones específicas para ingreso. En el caso de Alemania, los documentos requeridos para autorización del certificado de circulación de mercancía, en cuanto al café son:

- Declaración de Mercancías
- Certificado de Circulación de Mercancías EUR.1 (VER ANEXO 6)
- Factura de Exportación

Las importaciones se encuentran sujetas a medidas arancelarias (impuestos de importación e impuestos internos) que para el caso del café el arancel a la importación es 7,5% y está sujeto a IVA de 7% y un impuesto especial de 2,15 EUR/kg., sin embargo Centroamérica cuenta con un acuerdo de asociación con la Unión Europea (AACUE) que le permite acceder este producto con 0% de arancel a la importación siempre y cuando presente el certificado de origen.

3.2.2.2 Documentos para exportar.

Según la Agencia de Promoción de Exportación e Inversiones de El Salvador (PROESA) para la exportación de productos orgánicos, los documentos necesarios para realizar envíos son:

- **Declaración de mercancías o FAUCA:** La declaración de aduana debe contener la información sobre el origen de la mercancía, la tarifa arancelaria y el valor de la mercancía en aduana. El documento se obtiene en CIEX. (VER ANEXO 7)

- **Registro de Exportador:** Requisito para registrarse como exportador en Centro de trámites y exportaciones (CIEX) e inscripción en el sistema integrado de comercio exterior (SICEX). (VER ANEXO 8)
- **Permiso para exportación de café:** Aplica para comercializadoras de café y se tramita con el consejo salvadoreño del café. (VER ANEXO 9)
- **Lista de empaque:** Es un documento que le permite a todas las personas involucradas en el trámite de exportación identificar las mercancías; para lograr esto es necesario un empaque cuidadoso que coincida con lo indicado en la factura.

Esta lista sirve para garantizar al exportador que durante el traslado de sus mercancías se tendrá un documento que identifique el embarque completo. La lista de empaque contendrá de forma clara: La cantidad exacta de los artículos contenidos en cada una de las cajas, bultos, envases, o dentro del tipo de embalaje utilizado. Los números, marcas y/o símbolos que identifiquen a las mercancías. (VER ANEXO 10)

- **Factura de exportación:** Esta la usa el exportador para cobrar los bienes al comprador alemán, el contenido debe incluir información estándar como fecha de emisión, nombre y dirección del comprador y del vendedor, número de contrato, descripción de los bienes, precio unitario, número de unidades por paquete, peso total y condiciones de entrega y pago. Debe completar el formulario 940-941 en el Ministerio de

Hacienda y posteriormente solicitar la factura de exportación. (VER ANEXO 11)

- **Manifiesto de carga:** Documento que contiene información respecto del medio o unidad de transporte, número de bultos, peso e identificación de la mercancía que comprende la carga, incluida la mercancía a granel. (VER ANEXO 12)
- **Certificado de origen (EUR1):** Requiere un certificado de origen para establecer dónde se manufacturan los bienes y para determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.
- **Certificado fitosanitario:** Emitido por la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, exigido por Alemania para garantizar la salud alimentaria de los ciudadanos. (VER ANEXO 13)
- **Conocimiento de embarques (BL):** es un documento que la compañía naviera expide al cargador, mediante el cual reconoce que las mercancías se han embarcado. Sirve de acuse de recibo de las mercancías por parte del transportista, que queda obligado a entregarlas al destinatario. Menciona los datos de las mercancías, el buque y el puerto de destino. Acredita el contrato del medio de transporte y la titularidad de las mercancías, lo cual significa que el portador de este documento es el titular de las mismas. (VER ANEXO 14)

El conocimiento de embarque puede ser un documento negociable. Hay varios tipos de conocimiento de embarque. Los "conocimientos de embarque limpios" atestiguan que las mercancías se han recibido en buenas condiciones aparentes. Los "conocimientos de embarque con reservas" indican que las mercancías están dañadas o en mal estado. En tal caso, la entidad financiera puede negarse a aceptar los documentos del remitente.

3.2.2.3 Tramitología Nacional

Es necesario completar requisitos generales previos a iniciar operaciones de exportación, estos son a nivel nacional como internacional. Entre los documentos principales que debe poseer el futuro exportador, se tienen:

- Número de Identificación Tributaria (NIT), Carné de contribuyente de IVA y escritura de constitución de la empresa, inscrita en Centro Nacional de Registros (CNR).

De manera adicional y de acuerdo al rubro que posea la entidad, deberá también gestionar y cumplir con:

- **Permiso de funcionamiento**, que aplica para empresas procesadoras, empacadoras, almacenadoras o comercializadoras de alimentos. Este trámite se realiza con el Ministerio de Salud.

- **Registro Sanitario del producto**, obligatorio para cualquier producto elaborado, empaçado o distribuido a nivel nacional y en el extranjero.
Tramite a realizar con el Ministerio de Salud.

Respecto estos dos primeros puntos se debe dar cumplimiento al literal del Art. 86 del Código de Salud, el cual establece la autorización para la instalación y funcionamiento para establecimientos alimentarios.

Procedimiento para la obtención de la licencia:

- Fotocopia de DUI del representante legal o persona natural.
(Legible)
- Fotocopia de NIT de la empresa o persona natural (Legible)
(En caso de extranjero carné de residente)
- Fotocopia de Escritura de Constitución de Sociedad o modificación de esta. (Aplica únicamente para personas jurídicas)
(Acta de elección del representante legal, vigente)
- Copia de autorización o calificación del lugar para ubicación del establecimiento otorgada por la autoridad competente, para permiso solicitado por primera vez. Original o Copia certificada por notario.
- Certificado de Salud de los manipuladores de alimentos (trabajadores) que incluya: Exámenes general de: heces y orina.
(Originales, vigentes con firma y sello de los especialistas)

respectivos); Otros análisis a criterio del médico que evalúa al manipulador. (Estos deben ser renovados cada seis meses. No se aceptan certificados con exámenes positivos o anormales)

- Programa de control de insectos y roedores que incluya:
Detallar los químicos, métodos de aplicación, dosis, plagas a erradicar,
- Cronograma de visitas por año; firmado y sellado por el responsable de la empresa contratada),
- Presentar Copia de contrato.
- Copia del Certificado de aprobación otorgado por el Ministerio de Agricultura (MAG) a la empresa que brindara el servicio.
- En caso que el propietario o representante legal no pueda hacer el trámite deberá delegar a otra persona a través de: Poder original o certificado por notario agregar copia del DUI del apoderado.
Autorización autenticada por el notario, con copia DUI y NIT.

- **Registro de Marca**, Opcional pero recomendado para prevenir el uso por terceros. A realizarse en el Centro Nacional de Registros.
- **Control de calidad:** El Departamento de Control de Calidades creado por medio de Ley del Consejo Salvadoreño del Café artículos 18, 44 y 45 tiene entre sus atribuciones: Determinar las características de los tipos

de café exportable y constatar que las calidades de café que se exportan correspondan a las estipuladas en los contratos.

Cuenta con especialistas de alto reconocimiento nacional e internacional incluyendo “Q” Graders, certificación otorgada por el Coffee Quality Institute, proporcionando un valioso aporte al sector cafetalero en el tema de calidad a través del análisis físico y organoléptico de muestras de café. Da un importante soporte a la estrategia de promoción de la marca Café de El Salvador, la Escuela de Café de El Salvador y el plan de consumo interno.

Requisitos del trámite: Realizar el pago en colecturía, el costo es de \$40.00 (IVA incluido) y Presentar la muestra y el recibo del pago en el departamento de control de calidad.

La exportación del café que tengan alguna certificación (orgánico, Rainforrest Alliance, Comercio Justo, etc.) será autorizada por el Consejo Salvadoreño del Café previa presentación de la certificación extendida por una o más entidades certificadoras internacionalmente reconocidas.

3.2.2.4 Registro de exportación.

Se presenta los siguientes pasos de como registrarse para ser una empresa exportadora y obtener los permisos necesarios para entrar al mercado de la Unión Europea.

- **REGISTRO DE INSCRIPCIÓN DE EXPORTACIÓN PARA EMPRESAS**

Este proceso no tiene ningún costo y la inscripción se realiza en CIEX. Para presentarlo se tendrá que anexar el documento original y fotocopia de cada punto:

- a) Ficha de Inscripción de Exportador debidamente llena en formato impreso (Descargar, completar, imprimir y firmar).
- b) Número de Identificación Tributaria (NIT) (copia ampliada a 150%) .
Debe solicitar posteriormente la inscripción ante la Dirección General de Aduanas (DGA) mediante Formulario UNAU-GO-018, en Delegación de Fardos Postales ubicada en Edificio de Correo Nacional, Centro de Gobierno, San Salvador.
- c) Número de Registro de Contribuyente (Carné del IVA) (copia ampliada a 150%).
- d) Escritura de Constitución de la empresa (Debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registros).
- e) Credencial y/o Poder vigente de la representación legal de la empresa (si de acuerdo a la Escritura de Constitución está vencida u otros).
- f) Para el caso de sucursales extranjeras, no inscritas en el Registro de Comercio, no aplican los numerales 4 y 5, sin embargo, debe presentar el Poder del Representante Legal debidamente inscrito en el Registro de Comercio, o en su defecto, presentarlo en idioma español y en el idioma

extranjero que corresponda, autenticado por el Cónsul de El Salvador, en el país de origen de la empresa y del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador; o en su defecto, con la Apostilla, según el Convenio de Corte Internacional de Justicia, de la Haya, de 1961, sobre "Eliminación del Requisito de Legalización de Documentos Públicos Extranjeros".

- g) Para el caso de Cooperativas, no aplica el literal d) y e); sin embargo, debe presentar: credencial vigente de Representante Legal y Consejo de Administración, y Acta de Constitución inscrita en el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), publicado en el Diario Oficial.
- h) Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del Representante Legal y de las personas que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa (copia ampliada a 150%).
- i) Diario Oficial de la autorización del Ministerio de Economía, para empresas en Zona Franca, Depósito para Perfeccionamiento Activo o amparadas por la Ley de Servicios Internacionales.

▪ **PERMISO DE EXPORTACIÓN**

El Consejo Salvadoreño de Café está a cargo de otorgar el aval como exportador en el respectivo registro, en función de si es persona natural o jurídica, necesitara completar formulario y presentar determinada documentación. Con esta documentación e información se extiende una constancia de autorización al exportador.

El departamento de exportaciones, establecido a partir de la ley del Consejo Salvadoreño de Café en los artículos 18 y del 21 al 42, es responsable del registro de los contratos de ventas al exterior y la emisión de los permisos de exportación; de igual manera, de llevar el registro de los exportadores, beneficiadores, compradores del exterior y otros agentes vinculados a las exportaciones de café.

Dicho documento se extiende en un plazo de 24 horas hábiles. Una vez este sea emitido, el delegado del Ministerio de Hacienda ante el Consejo salvadoreño del café emitirá un mandamiento de ingreso para el valor correspondiente a la tasa de registro y un mandamiento de ingreso para el pago de la contribución especial de los caficultores para Investigación y Transferencia Tecnológica, establecida en \$0.50 cts. Por quintal de oro exportado.

Para dar continuación al trámite se debe presentar:

A. SOLICITUD DE PERMISO DE EXPORTACIÓN

Se solicitará al Consejo Salvadoreño del café la inscripción del contrato de venta de café efectuada al exterior, a más tardar el día hábil siguiente después de concertado el negocio. La solicitud de inscripción deberá contener los datos siguientes:

- Numero correlativo del contrato asignado por el exportador
- Nombre y código del exportador

- Nombre del comprador en el exterior
- Cantidad y peso del café exportable (en sacos de 69 kilos)
- Año de la cosecha
- Calidad y preparación del café
- Marcas
- Mes de embarque
- Puerto de embarque si ya se conoce
- Destino
- Fecha y hora de contratación
- Condiciones y forma de pago

B. SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE VENTA DE CAFÉ

Quando se encuentre próxima la fecha del embarque del café contratado, el exportador procederá a solicitar por escrito al Consejo salvadoreño del café, el correspondiente permiso de exportación y certificado de origen, detallando en ella la información siguiente:

- Nombre del comprador
- Número del contrato
- Cantidad
- Precio
- Marca
- Calidad y Preparación

- Cosecha
- Fecha aproximada de embarque
- Puerto de embarque
- Puerto de destino
- Partida de embarque
- 09- (código del exportador)-(número de partida correlativo)
- Vapor y/o compañía naviera
- Nombre del banco con quien emitirá la cobranza

- **CONTRATO DE VENTA**

Al recibir el permiso de exportación y certificado de origen, el exportador deberá presentarlos al CENTREX, adjuntando a estos, el contrato de venta y su respectiva factura de exportación.

- **OTROS TRÁMITES**

Los detallados a continuación se realizarán según exigencia del comprador y/o aduana de destino:

- a) Precertificación MAG (a incluir en certificación fitosanitaria)
- b) Inspección y Certificación de productos de origen vegetal frescos para exportación por embarque. (Costo del servicio: \$50.85 Inspección fitosanitaria)

Garantizar la condición fitosanitaria de los productos y subproductos de origen vegetal. Inspeccionar productos destinados para la exportación con el fin de garantizar que cumplan con los requisitos fitosanitarios de calidad establecidos en las normas internacionales urgentes y del país importador.

REQUISITOS GENERALES PARA OBTENER EL SERVICIO:

- Poseer carnet de exportador (registrados en CIEX).
- Que el producto a exportar posea admisibilidad en país de destino.

PASOS A SEGUIR:

- Solicitar formulario en el Área de Certificación Fitosanitaria o descargarlo de la página web, llenado del mismo para entrega en oficina,
 - Entregarlo con tres días de anticipación a la certificación,
 - Retirar el mandamiento de pago, cancelarlo y enviar copia antes de la realización de la certificación. Verificar el embalaje reglamentario.
 - El día de la visita deberá tener listo el producto en su totalidad que será exportado y determinar si el producto cumple o no los requisitos.
 - TIEMPO DE RESPUESTA: De 3 a 5 días.
- c) Identificación de insectos en estado inmaduro y adultos mediante claves taxonómicas. (Costo del servicio: \$6.78 Diagnostico por muestra)

- d) Fumigado: Tratamientos cuarentenarios delegados al Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA), para realizar intercepciones de plagas mediante inspecciones en medios de transporte.

Los documentos anteriores han de presentarse en las oficinas centrales de la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma, C.E.P.A. Después de efectuarse el embarque, el exportador deberá devolver al consejo salvadoreño del café el certificado de origen, firmado por el funcionario de aduana, anexando los conocimientos de embarque en original y copias no negociables, a fin de que sea completado y autorizado por el funcionario designado por esta entidad.

3.2.3. Etapa III: Mezcla de Marketing.

Esta parte consta del análisis de las variables: producto, precio, plaza y promoción, presentando propuestas para cada una de ellas y conseguir llegar al mercado alemán con un producto que satisfaga sus necesidades.

3.2.3.1 Producto

A) Descripción y valor agregado.

ENCANTA, es café orgánico, fruto proveniente de la planta del cafeto que se obtiene a través del proceso de transformación de la semilla de café, el cual conlleva realización de la mayor parte del trabajo de forma manual, cumpliendo con estándares de calidad e higiene para poder obtener los granos de café.

Estos granos de café obtenidos son los que conforman la materia prima de la elaboración del café como bebida, que en este caso es la finalidad buscada.

Luego de ser cortados los granos de café, se lleva a cabo un proceso que permite una buena apariencia, uniformidad de color, peso justo y garantía de que la calidad en taza reflejara las mejores cualidades, a través de sabores y aromas que crearan la bebida final deseada.

Al consumir ENCANTA, se disfruta de un sabor exquisito y diferente que prevalece en el paladar de quien lo consume. Además representa beneficios para la salud, ya que repercute positivamente; considerando que es de origen natural y tiene dos componentes importantes para el bienestar humano, como la cafeína y los antioxidantes. Se pueden destacar otros beneficios tales como:

- Contiene nutrientes esenciales: Una taza de café contiene vitaminas B2 y B5, magnesio, potasio y niacina.
- Mejora aspectos de la función cerebral: La cafeína es el psicoactivo más consumido del mundo y el activo más importante de esta bebida. Actúa en el cerebro, aumentando sustancias como la dopamina o la norepinefrina y que aceleran la actividad cerebral.
- Mejora el rendimiento físico: Debido a que aumenta los niveles de adrenalina. Lo que se traduce en que las células grasas descomponen la

grasa corporal y la liberan como ácidos grasos libres, lo que usamos como combustible cuando hacemos ejercicio.

- Previene enfermedades: Otro de sus principales beneficios es que repercute directamente sobre la prevención de enfermedades y patologías. El café reduce el riesgo de padecer enfermedades como: la diabetes, enfermedades neurodegenerativas, cirrosis, depresión, infartos y ciertos tipos de cáncer.

B) LA MARCA

Nombre: ENCANTA, café sacareño



La asociación ya cuenta con una marca registrada, con la cual pretende ser reconocida no solo a nivel local y nacional, sino también a nivel de mercado internacional. Esta se encuentra bajo el nombre ENCANTA en letras color

negro, nombre elegido debido al impacto que genero su sabor en sus consumidores actuales.

C) EL SLOGAN

CAFE SACAREÑO

El slogan intenta llamar la atención sobre el producto, generando énfasis en el lugar de origen de este, añadiendo un sentido de pertenencia y cultura, a fin de diferenciarse de entre la competencia, generando en el consumidor una relación apropiada de lo que consumen con lo que visualizan.

D) DISEÑO DE EMPAQUE Y ETIQUETADO

DISEÑO DE EMPAQUE

Actualmente la asociación, para el comercio a nivel nacional, cuenta con los siguientes diseños de empaque:



SUGERENCIA DE EMPAQUE PARA EXPORTACIÓN

En caso de que la Asociación considerara exportar el café en presentaciones de 454 gramos (1 libra), se propone hacerlo en un empaque que este elaborado por papel kraft, debido contribuye con el medio ambiente debido a que es reciclable, así mismo es resistente, seguro y fácil de transportar.



ETIQUETADO

Etiquetado del café

Todas las etiquetas de los productos alimenticios deben compartir cierta información. Según la Unión Europea las normas se detallan a continuación:

- La denominación de venta del producto. A falta de disposiciones nacionales o de la Unión Europea aplicables, la denominación genérica

no puede substituirse por una marca registrada, un nombre comercial o una denominación de fantasía. Asimismo, deben incluirse las condiciones físicas del producto alimenticio o el tratamiento específico al que ha sido sometido (si se trata de café tostado, soluble, etc).

- La lista de los ingredientes, incluidos los aditivos. No obstante, los productos alimenticios compuestos por un solo ingrediente no necesitan contener una lista de ingredientes.
- Deberá indicarse siempre la presencia de sustancias que se sabe que pueden causar reacciones alérgicas o intolerancias.
- La cantidad neta de productos alimenticios preenvasados.
- La fecha de duración mínima, compuesta por el día, el mes y el año, en ese orden, y precedida por las palabras "consumir preferentemente antes del".
- Cualquier tipo de condición de conservación o uso específica.
- El nombre o la razón social y la dirección del fabricante o del envasador, o de un vendedor establecido dentro de la Unión Europea.
- El lugar de origen o de procedencia en los casos en que su omisión pudiera inducir a error al consumidor.
- La identificación de lote en los productos alimenticios pres envasados o empacados, precedida por la letra "L".
- Esta información debe aparecer en el envase o empaque adherida al café para comercializar. El término "concentrado" sólo puede aparecer

en el etiquetado si el contenido de materia seca procedente del café es superior al 25 % en peso.

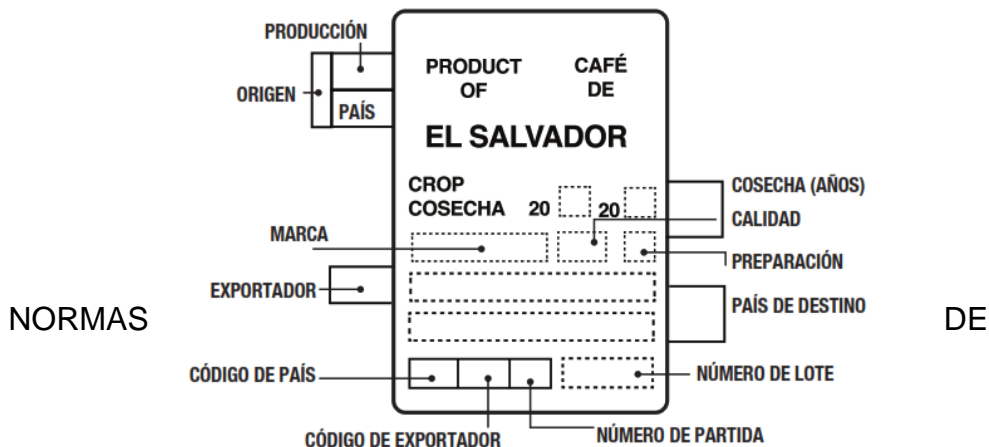
Esta información debe figurar en el mismo campo visual que la denominación de venta.

Marcación de Sacos

Los sacos con café oro exportable deberán contener la siguiente identificación:

- Origen del café
- Cosecha
- Marca
- Calidad
- Preparación
- Nombre del exportador
- País destino
- Código del país exportador
- Código del exportador
- Espacio a usar por el exportador, para identificación del embarque, numero de partida
- Número de lote

La información registrada en el saco se ubicara en las áreas establecidas de acuerdo a la imagen, presentada a continuación:



ETIQUETADO DE LA INSIGNIA Y ECOLÓGICOS DE LA UNIÓN EUROPEA.



El logotipo y las normas de etiquetado son una parte importante de los reglamentos orgánicos. El objetivo principal del logotipo europeo es hacer que los productos orgánicos sean de fácil identificación

para los consumidores. Con este marco regulador de la Unión Europea ofrece condiciones en las que el sector orgánico pueda progresar de acuerdo con la evolución de la producción y del mercado, mejorando y reforzando así las normas de la agricultura ecológica de la Unión Europea y los requisitos de importación y control. (European Commission, 2017)

E) CLASIFICACION ARANCELARIA

El Café se clasifica tanto en el Sistema Arancelario Centroamérica (SAC) como en el sistema de clasificación de la Unión Europea con los códigos arancelarios siguientes:

Sección II Productos del Reino Vegetal

09 – Café, té, yerba mate y especias

0901 - Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.

0901 110000 Café sin tostar

0901 110000 Sin Descafeinar

0901 120000 Descafeinado

0901 210000 Café tostado

0901 210000 Sin Descafeinar

0901 220000 Descafeinado

0901 900000 Los demás

0901 901000 Cáscara y cascarilla de café

0901 909000 Sucédáneos del café que contengan café

La utilización del código arancelario dependerá del tipo de café que la asociación decida exportar al lugar de destino.

3.2.3.2 Plaza

a) Cliente

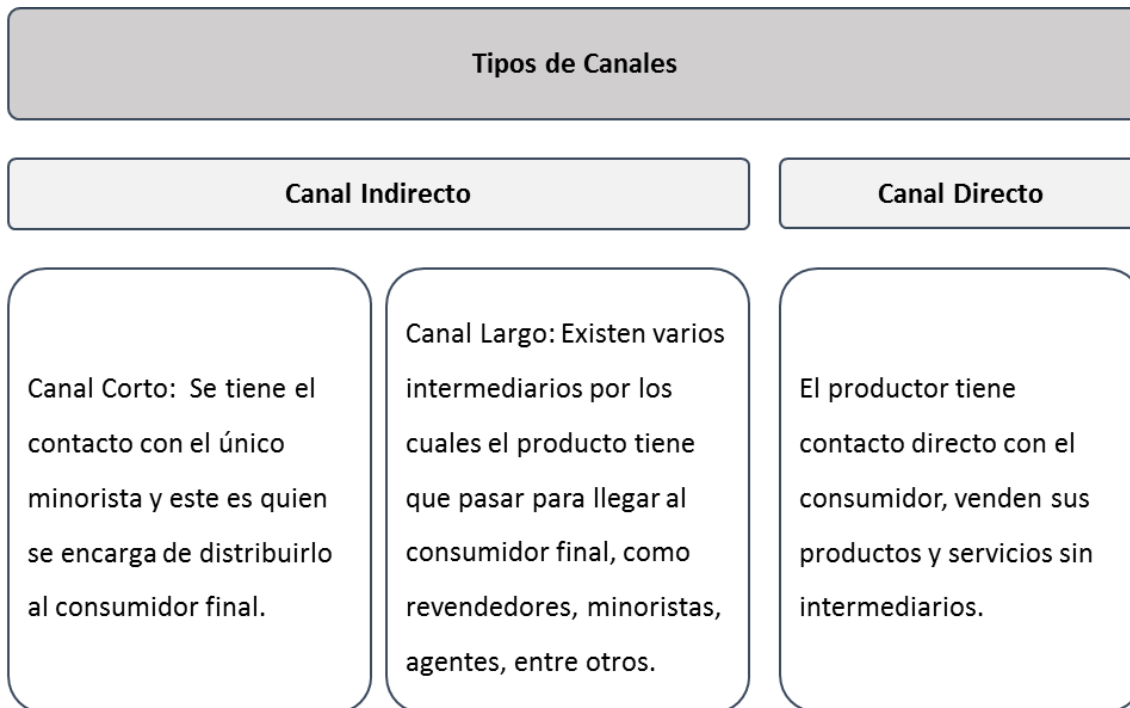
En general los europeos se destacan por pagar más por una buena taza de café, ellos buscan calidad; en especial Alemania, mantienen un juicio de justicia el cual trata de pagar más por un buen café si este ayuda a pagar la mano de obra que se usó para llevarlo hasta su taza. Así mismo son muy comprensibles con la ecología y buscan un café 100% orgánico o lo más parecido. Por lo tanto, se debe considerar que el cliente está dispuesto a pagar calidad sin importar el monto de este; así mismo, mantener la calidad, una ventaja es que el café “Encanta” es lo más orgánico posible, evita contaminar la tierra y la planta.

b) Canal de distribución

El canal de distribución es el medio por el cual se mueve un producto desde su producción hasta su consumo. Se debe incluir el almacenamiento donde se mantendrá el café y el transporte.

Existen diversos tipos canales de distribución los cuales son:

Ilustración 6: Tipos de Canales



Fuente: Elaborado por equipo de trabajo.

Considerando que AGASACARE de R.L posee muy poca experiencia respecto al proceso de exportación se tendrá que evaluar la opción de canal corto de distribución; el propósito será generar y adquirir seguridad sobre la distribución minorista ya que al no conocer el mercado extranjero empíricamente se expone a muchos riesgos; dado que este tipo de canal mantiene un contacto directo con el consumidor final, por lo que es imprescindible identificarlos. Algunos distribuidores de café en la Unión Europea son:

Compañía/Importadores	Contacto
 <p>Neumann Kaffee Gruppe</p>	<p>Neumann Gruppe GmbH Coffee Plaza, Am Sandtorpark 420457 Hamburg, Germany Tel.: +49 (0) 40 - 36123-0 Fax: +49 (0) 40 - 36123-400 Email: corp.communications@nkg.coffee Dirección Postal: Neumann Gruppe GmbH P.O. Box 11 06 29 20406 Hamburg Germany</p>
	<p>Louis Dreyfus Company Teléfono: +598 - 2623 6856 Celular: +598 - 9576 8890 Correo electrónico: Maite.Otegui@ldc.com</p>
	<p>Bunge International Limited Bunge Limited 50 Main Street White Plains, NY 10606 Número: 914-684-2800</p>
	<p>Head Office Glencore International AG Baarerstattstrasse 3 CH-6340 Baar T: +41 41 709 2000 F: +41 41 709 3000 info@glencore.com</p>

c) Transporte

Es recomendable que el medio de transporte sea marítimo. Se debe considerar que la forma adecuada del embalaje el cual es el estibado ya que el estibado permite que el calor se concentre cerca del techo donde van los sacos de café y así el mismo mantenga la calidad y frescura. Aspectos que se deben conocer antes de exportar:

- El contenedor las debe pesar el exportador y en el puerto nacional, también se puede pesar por medio de una entidad especializada.

- Convenio Internacional SOLAS 1974 (Regla 2, parte A del Capítulo VI) y Reglamento de verificación de la masa bruta de los contenedores con carga. (VER ANEXO 12)

Empresas que ofrecen servicio de exportación vía marítima:

Empresa	Generalidades	Contacto
	<p>Se encargan de transportar su carga LCL y/o FCL a cualquier parte del mundo, así mismo ofrecen seguro de carga</p>	<p>TIBA El Salvador (San Salvador) Alameda Manuel Enrique Araujo, Cond. Feria Rosa, Edificio C, Int.103 San Salvador El Salvador Phone: (+503) 2519-1155</p>
	<p>Una de las empresas navieras con mayor liderazgo en la actualidad, cuenta con la credibilidad y accesibilidad para transportar a cualquier parte del mundo.</p>	<p>MSC SAN SALVADOR Call: +503 2520 2200 Email: slv-info@msc.com Mediterranean Shipping Co. El Salvador, S.A. de C.V. Calle Francisco Gavidia 17, Colonia Escalon San Salvador El Salvador</p>
	<p>Cuenta con el servicio de transporte marítimo a cualquier parte del mundo, desde contenedor completo hasta paquetes.</p>	<p>Jgpavon@pacificsff.com obonilla@pacificsff.com (503)2103-7303 Km 14 1/2 carr. A comalapa, contiguo a res. Ciudad dorada, st. Tomas, s.s. el salvador, america central</p>

Para poder llevarse a cabo el proceso de transportar el producto se debe presentar la autorización de exportación otorgada por el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) y documentación que sea solicitada.

- Términos Internacionales de Comercio (Incoterms)

Son 11 Términos Internacionales de Comercio, según última actualización en el año 2010. Dichos términos determinan las responsabilidades del comprador y vendedor (exportador e importador) de acuerdo con los riesgos, gestiones, trámites aduaneros, entre otros. Dichos términos deben quedar plasmados en la documentación requerida según el acuerdo que estipulen ambas partes en la compraventa. En este caso se recomienda utilizar la Incoterms Coste, Seguro y Flete (CIF), ya que es específicamente para uso del transporte marítimo y la responsabilidad de la Asociación será hasta que la mercancía esté en el barco, si hubiese un inconveniente surge durante la trayectoria la responsabilidad será totalmente del importador. Es importante tener claro que la Asociación deberá contratar un seguro por dicha pérdida, dicho seguro deberá cubrir el 100% de la mercancía + 10%.

d) Ubicación y Logística

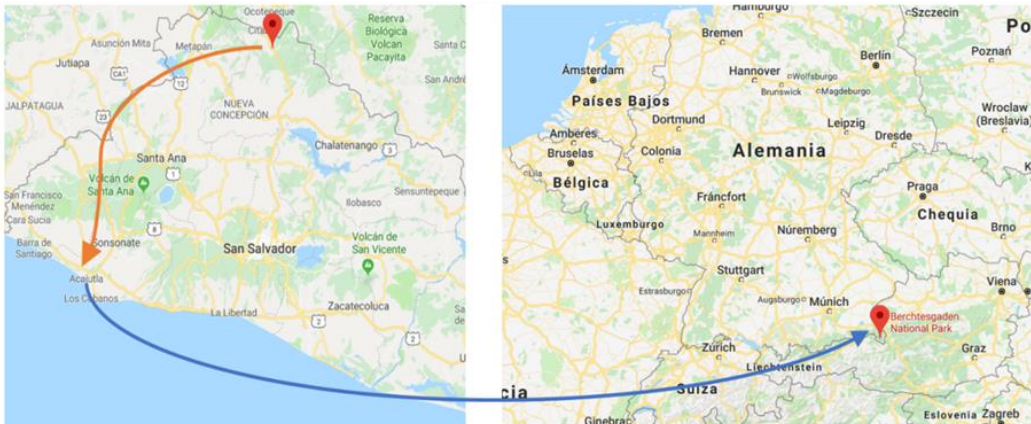
La exportación será del Puerto de Acajutla al Puerto de Hamburgo; teniendo en cuenta que el café debe llegar con la calidad y con la temperatura adecuada.

- Inicialmente el café Sacareño se puede exportar a Alemania con la finalidad que se comercialice en el Parque Nacional del Bosque Bávaro,

se establece dicha localidad ya que existe un indicador de vínculo entre El Salvador y Alemania, dicho vínculo consiste en la hermandad de parques que es el Parque de Montecristo y el Parque Bávaro.

Ilustración 7: Mapa trayectoria El Salvador – Alemania

Se produce en La Palma, Chalatenango, El Salvador → Puerto de Hamburgo



Fuente: Elaborado por equipo de trabajo.

- De igual manera, se puede exportar a cualquier país, en este caso de la Unión Europea siempre y cuando cumpla con los requisitos, identifique el mercado y canales de distribución, como planteados en la presente.
- Contrato y forma de pago

Al llegar a un común acuerdo, en el contrato de pago se estipularán:

- Cantidad y descripción del producto a negociar
- La forma de pago
 - a) Carta de crédito: es el medio del pago donde intervienen los bancos de importador y exportador, esta es una de las formas más seguras

de garantizar un pago ya que esto compromete al comprador ante el exportador realizar dicho pago.

- b) Cobranza documentaria: El exportador envía documentación y aviso al banco quien se encarga de notificar al comprador que debe acercarse a realizar el pago.
- c) Transferencia de fondos: Es una herramienta comúnmente utilizada donde el comprador por medio del banco emite saldo a favor del exportador, este pago puede ser anticipado o de contado.
- d) Tarjetas de crédito: Es la forma de pago anticipada hacia el exportador.
- e) Historial Crediticio con el banco: el exportador debe tener constancia de su actividad

- El precio del producto.
- Tipo de moneda con la que se hará el pago.
- El pago de Aranceles e Impuestos.
- Definir la Incoterms que se aplicaran.
- Establecer el etiquetado de producto y embalaje.
- Especificar el lugar desde el embarque del producto hasta el destino.
- Periodos de entrega del producto, definir fechas de envío.
- Condiciones de seguro, cobertura y riesgos que el producto pueda padecer durante el trayecto hasta su destino.
- Especificar el idioma que predominará y firmas de ambas partes.

c) Venta interna

Se le sugiere a la asociación considerar la elaboración de un plan de venta interna de la marca de café “Encanta”, dentro del cual consideren ampliar su distribución de café en presentación de libra a establecimientos de la localidad (Chalatenango) y a establecimientos del área de San Salvador, ampliando el mercado meta y a la vez incrementado su precio de venta actual en un 20% para los establecimientos y en un 20% a los consumidores finales.

- Costo de Producción: \$0.92 lb
- Precio de venta actual: \$3.50 lb
- Precio de venta establecimientos: \$3.50+ 20%

$$\$3.50 + 0.70$$

$$\$4.20 \text{ lb}$$

Se recomienda establecer un margen de distribución del 20%+IVA, sobre el precio del producto, estableciéndose un precio para el mercado meta de \$4.75

$$\begin{aligned}
 \text{Precio venta Cons. Final} &= (\text{precio de venta} + \text{margen de distribución}) + \text{IVA} \\
 &= (\$4.20 + 20\%) + 13\% \\
 &= (\$4.20 + \$ 0.84) + 13\% \\
 &= (\$5.04) + \$ 0.66 \\
 &= \$5.70
 \end{aligned}$$

Seguido a esto, se deber elaborar un listado de los establecimientos seleccionados para realizar la venta interna; así mismo, la logística de

distribución y las estrategias de promoción, para generar el interés en más establecimientos.

Para dar un correcto desarrollo a esta propuesta es necesario contar con la contratación de un especialista en el área de Mercadeo con experiencia para una correcta guía, ejecución y control del proceso de venta.

3.1.2.3 Precio

Antes de llevar a cabo el proceso de exportación, se debe tomar en cuenta el costo total desde la producción hasta el lugar de destino del café Alemania. Es importante conocer los precios del café a nivel mundial al momento de exportar.

a) Costos

El ciclo de vida de un producto juega un papel importante en el mercado internacional, desde su introducción el cual al principio de todo proceso las ganancias no se verán reflejadas de maneras exorbitantes como se esperan, para esto debe pasar un tiempo prudencial en el cual los compradores de familiaricen y lo acepten en su diario vivir.

Para determinar los costos es necesario identificar cada aspecto, como:

Ilustración 8: Costos de documentación Requerida por el Sistema Integrado de comercio exterior

TIPOS	PRECIO EN DÓLAR
Registro de Exportador	SIN COSTO
Autorización de Declaración de Mercancías (DM) o Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA)	US\$6.00 + 13% IVA por cada operación.
Estadísticas Especiales	US\$1.00 + 13% IVA por página
Autorización de Certificados de Origen (EUR.1, SGP, CIEX-BCR, etc.), de los Tratados de Libre Comercio, Acuerdo de Asociación y Acuerdos de Alcance Parcial vigentes	SIN COSTO
Transmisión y registro en el Sistema de la Dirección General de Aduanas de El Salvador	SIN COSTO
Transmisión y registro en los sistemas de las aduanas de Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica	SIN COSTO
Control de Cuotas de Exportación	SIN COSTO
Visado de Exportación de insumos agropecuarios (por factura)	US\$6.00 + 13% IVA por cada operación.
Emisión de Certificados fitosanitarios y zoosanitarios de exportación y reexportación por vía terrestre o aérea, por cada 10,000 kgs. o fracción	US\$5.71 + IVA por cada 10,000 kgs. o fracción
Emisión de Certificados fitosanitarios y zoosanitarios de exportación y reexportación por vía marítima, por cada 40,000 kgs. o fracción	US\$5.71 + IVA por cada 40,000 kgs. o fracción

Fuente: SICEX, Guía de tramites de exportación, 2000, Banco Central de Reserva, Consultado el 16 de noviembre 2018, en: https://www.centrex.gob.sv/scx_html/guia_tramites.html

Se estima una producción de 800 sacos, de los cuales 100 serán comercializados localmente y se exportarían 700 sacos de Un quintal cada uno; para lo cual es necesario considerar que un contenedor de 20 pies el cual mantiene aproximadamente una dimensión de 6 metros de largo x 2 metros de

ancho y 2.5 metros de alto y su carga es aproximadamente de 28 toneladas (28,000 Kg que equivale a 280 quintales de café a granel), por lo que se necesitaran 3 contenedores para transportar. El costo de la producción de café es de \$78.63 aproximadamente (800 x \$78.63 = \$62,900 costo total de producción). La trayectoria del transporte marítimo será de \$2,773.91 por contenedor que serían 3; el total del flete será de \$8,321.73, según dato brindado por World Freight Rates.

<i>Costo de exportación</i>	<i>Monto</i>
Costo de producción	\$ 62,900.00
(+) Flete nacional	\$ 800.00
(+) Flete Internacional	\$ 8,321.73
(+) Trámites aduaneros	\$ 300.00
(=) Coste, Seguro y Flete (CIF)	\$ 72,321.73
(+) Seguros (1.50%)	\$ 1,084.83
(=) Valor en Aduana	\$ 73,406.56
(+) Otros Gastos incurridos	\$ 3,670.33
(=) Costo	\$ 77,076.88
(+) Margen de Ganancia (150%)	\$ 115,615.33
(=) Costo Total	\$ 192,692.21
(÷) Unidades de bolsas 1 qq	\$ 800.00
(=) Precio de Venta por bolsa de 1 qq	\$ 240.87

Fuente: Elaborado por equipo de trabajo

3.2.3.4 Promoción

La promoción del producto es una parte importante para promover a la asociación, a su marca, su producto y poder brindar la información completa y precisa. Para lo que se brindan las opciones siguientes:

a. Correo Electrónico

Se convertirá en un medio necesario de contacto con la cartera de clientes actuales y potenciales, para mantenerles al tanto de información referente al producto que pueda ser de su interés; así mismo servirá para solventar cualquier solicitud o requerimiento necesario referentes a trámites de la asociación, pedidos y cotizaciones para el importador.

Se pretende este medio sea administrado por el director de la asociación o por una persona designada para establecer los contactos necesarios y establecer una comunicación y creación de negocios de manera exitosa.

b. Desarrollo de Redes Sociales

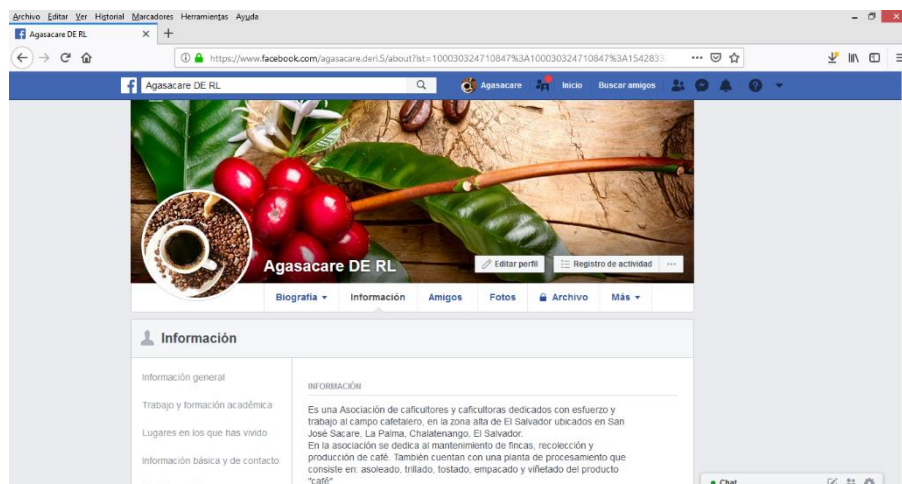
Actualmente las redes sociales se han convertido en una herramienta necesaria para la publicidad de las empresas y con el tiempo ha cobrado mayor relevancia la comercialización de productos a través de estas.

Las redes sociales permiten identificar con mayor facilidad el gusto de los usuarios, así como la creación de grupos que tengan características o gustos afines a la marca o a un determinado producto.

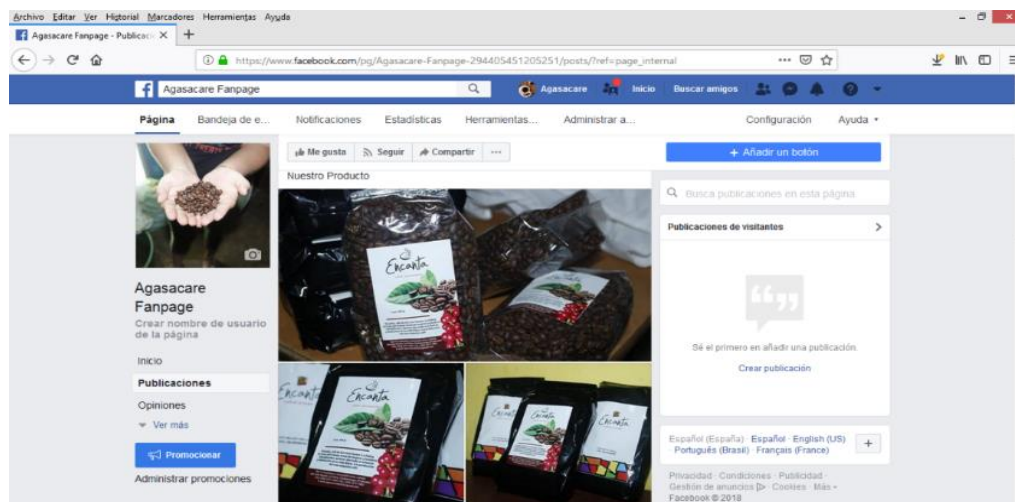
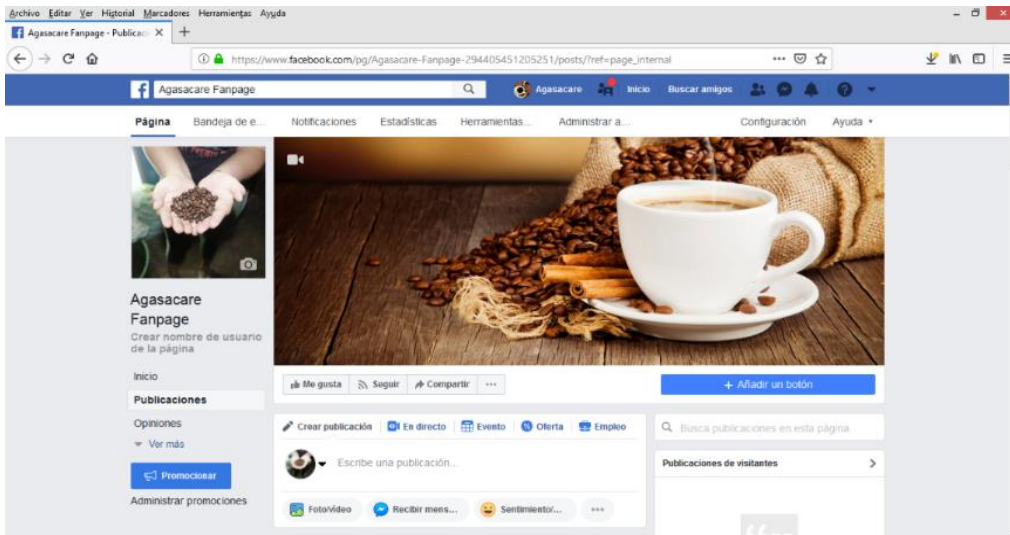
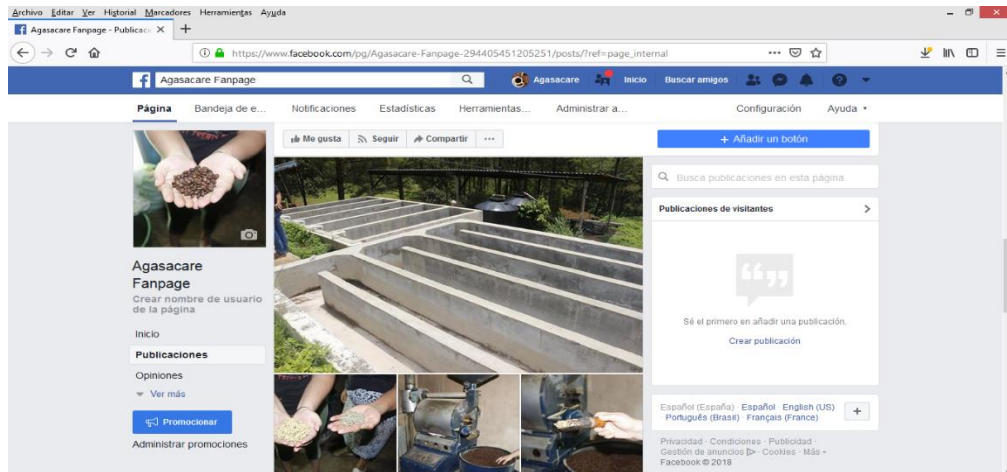
Permiten por otro lado, mantener contacto directo con consumidores, determinando de esta manera los ajustes requeridos a los productos o servicios que ofrecen; más que una campaña de publicidad, son un nuevo instrumento que permite a los productores y consumidores dialogar y conocer de una manera más cercana a sus clientes potenciales, fomentando así una comunicación continua.

Se recomienda crear una cuenta de Facebook e Instagram, ya que comparten plataforma para la gestión de la publicidad y algunos formatos son iguales en ambas, aunque la estrategia puede ser muy distinta ya que la audiencia puede ser diferente y sobre todo la conversación y relación entre usuarios es muy diferente, por lo que la creatividad debe estar adaptada. Se considera una oportunidad de dar a conocer la marca ENCANTA e iniciar posicionamiento en la mente de consumidores potenciales.

DISEÑO FACEBOOK:



DISEÑO FANPAGE FACEBOOK:



c. Actualización de Página Web

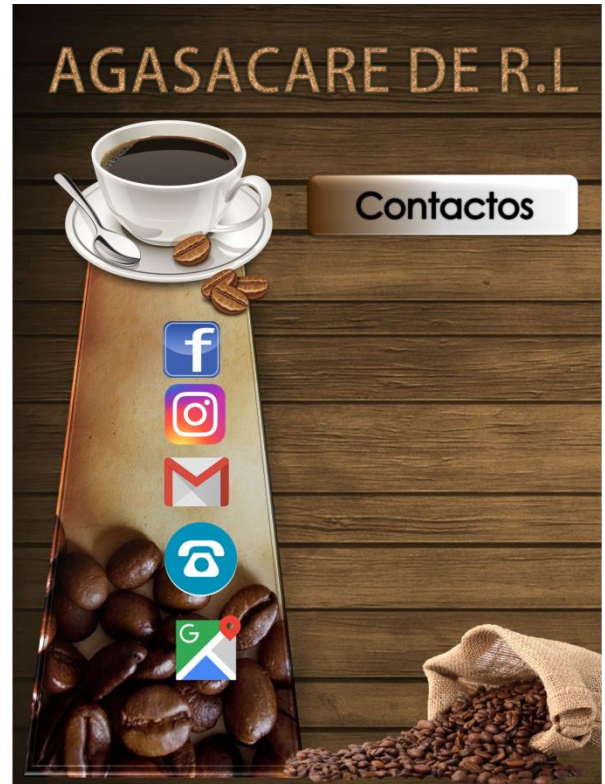
La asociación cuenta con una página web, sin embargo, esta se encuentra desactualizada e inactiva desde hace tiempo, por lo que es necesario retomarla y generar un rediseño de la misma y una constante actualización de la información contenida en ella.

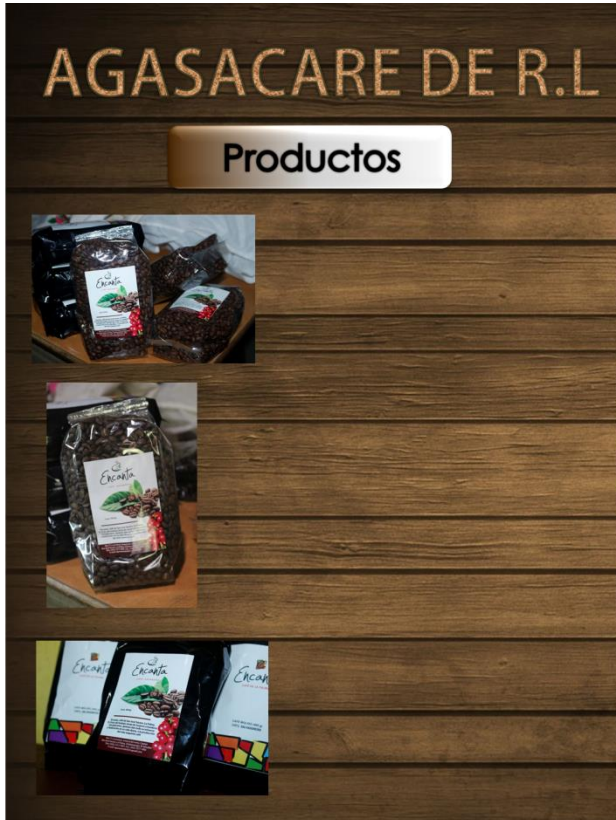
Esto permitirá situarse y conectarse con los principales buscadores de la web y brindara un fácil acceso a la información general de la asociación, su evolución y aspectos de relevancia para sus consumidores.

DISEÑO ACTUAL:



SUGERENCIA DE DISEÑO:





d. Ferias Nacionales e Internacionales

Este elemento es un medio de contacto y promoción directa, ya que permite el acercamiento con personas interesadas en productos de la misma índole y representa la oportunidad de dar a conocer a la asociación, su labor y así mismo dar publicidad a su producto mediante la entrega de muestras o degustaciones del mismo y papelería que contenga información que describa las características y beneficios del producto.

Se recomienda designar a una persona o grupo de personas que asistan a esta clase de eventos a nivel nacional y así mismo a nivel internacional, con mercados donde el acceso sea posible y represente consumidores potenciales.

4. Banners.

Medio a utilizarse como publicidad de apoyo al asistir a eventos de Ferias comerciales, dado que por su tamaño llama la atención y puede contener información principal del producto.



5. Stand

Recomendable para ferias de degustación y permitir el tránsito cómodo de las personas en un área específica donde se pretenda dar información y muestras del producto.



6. Brochures

Medio que contendrá información de la asociación, su misión, visión, proceso de producción del café, sus características y beneficios, la descripción de la marca, certificaciones que poseen, metas alcanzadas y formas de contacto.

3.2.4. Etapa IV: Datos Financieros (Análisis de rentabilidad incremental del proyecto de exportación.)

Se presentan los datos financieros con el propósito de dar a conocer la rentabilidad que exportar café “Encanta” le generaría a la asociación, se debe mencionar que se han realizado asunciones sobre las inversiones y los financiamientos necesarios con la información más verídica posible para evitar que al momento de la ejecución del plan exista una brecha muy elevada entre lo que se planeó comparado con lo real. Por otro lado, con variables como el costo de producción debido a que la asociación no lleva un registro formal y sistemático de lo que realmente le cuesta producir un producto partimos del costo de producción que se nos fue proporcionado en la investigación de campo.

3.2.4. Estado de resultado proyectado.

El monto de venta se obtuvo multiplicando el precio obtenido en el plan de marketing por la cantidad que se espera producir para venta local y exportación que son 800 quintales, los costos de ventas se realizaron con el dato obtenido en la investigación de campo el cuál fue de \$78.63 dólares por quintal multiplicado por el mismo número de quintales 800. Los gastos de operación se desglosan de la siguiente manera, gastos de ventas \$14,176.89 que es el costo adicional marginal en traslados locales hasta el puerto de Acajutla suponiendo que se vende bajo termino CIF, los restantes \$24,046.66 son gastos de

administración y venta que no están relacionados con la exportación, sino que con el funcionamiento cotidiano de la Asociación.

<i>Año.</i>	<i>Proyectado.</i>
<i>Ventas</i>	\$ 322,169.00
<i>Costo de venta</i>	\$ 62,900.00
<i>Utilidad Bruta</i>	\$ 259,269.00
<i>Gastos de Administración</i>	\$ 18,000.00
<i>Gastos de venta</i>	\$ 20,000.00
<i>Utilidad Antes de impuestos</i>	\$ 221,269.00
<i>Impuestos</i>	\$ 66,380.70
<i>Utilidad neta</i>	\$ 154,888.30

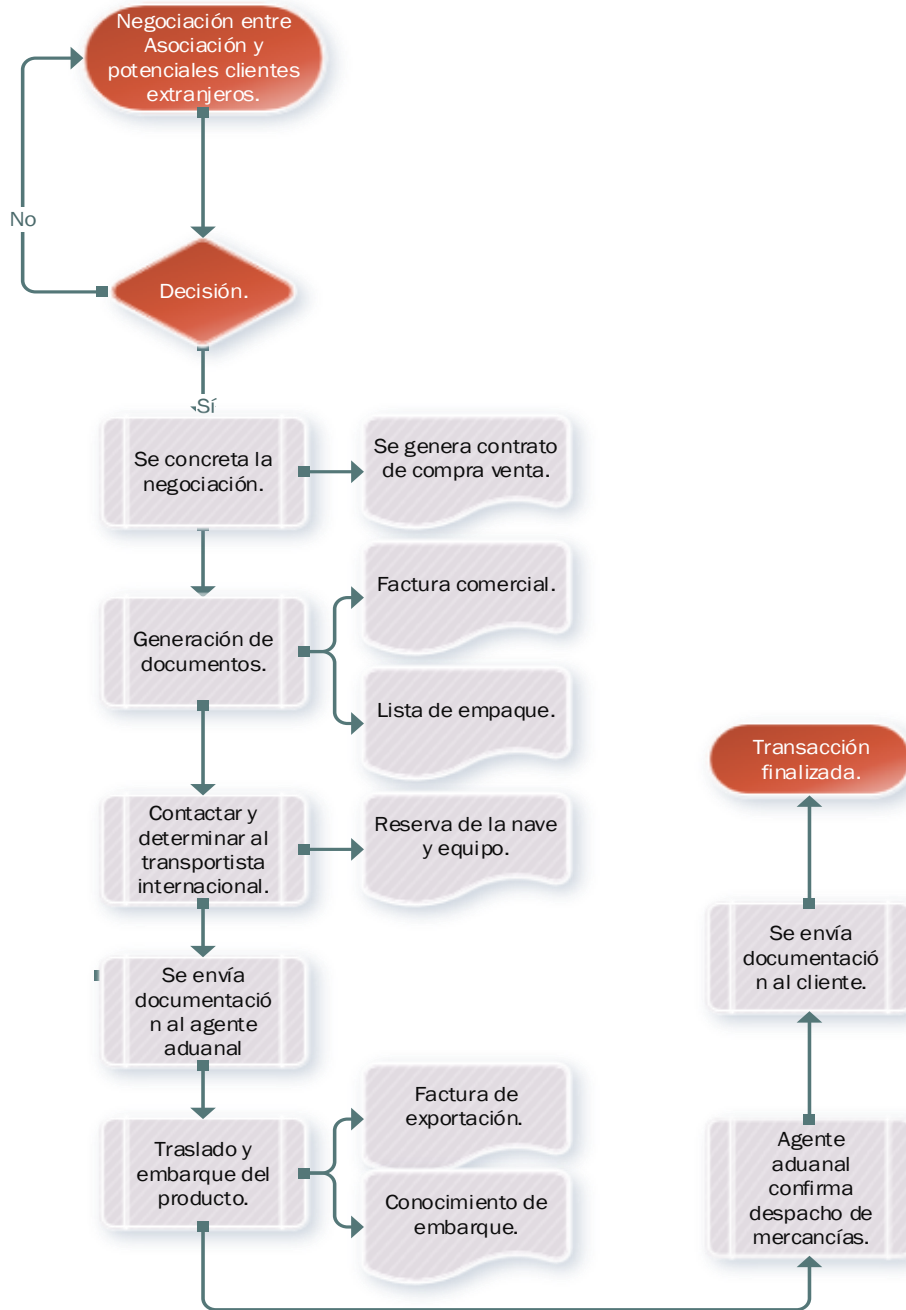
Los datos de la situación de la ganancia de exportación en una situación de comercio tan solo local se presentan a continuación:

<i>Año.</i>	<i>Proyectado.</i>	<i>2018</i>	<i>Variación</i>
<i>Ventas</i>	\$ 322,169.00	\$ 160,000.00	50%
<i>Costo de venta</i>	\$ 62,900.00	\$ 62,900.00	
<i>Utilidad Bruta</i>	\$ 259,269.00	\$ 97,100.00	63%
<i>Gastos de Administración</i>	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	
<i>Gastos de venta</i>	\$ 20,000.00	\$ 7,000.00	65%
<i>Utilidad Antes de impuestos</i>	\$ 221,269.00	\$ 72,100.00	
<i>Impuestos</i>	\$ 66,380.70	\$ 1,950.00	
<i>Utilidad neta</i>	\$ 154,888.30	\$ 70,150.00	55%

Según las proyecciones del equipo al mejorar la comercialización a nivel local y regional y exportando hacia mercados europeos mediante precio diferenciado el café ya que este posee muy buena calidad, es sembrado en el rango de 1,100 a 1,300 metros sobre el nivel del mar, con buena puntuación según catadores, es

orgánico y se procesa mediante un beneficio húmedo agroecológico, se puede tener un incremento de al menos 55% en los niveles de utilidad neta.

3.2.5 Flujo del proceso de exportación.



4 BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- ✓ FERRÉ, F. El Mundo mágico de los Cafés, Editorial Espasa, Madrid, noviembre 1999.
- ✓ Ibáñez Brambila, Berenice Manual para la elaboración de tesis. - 2a ed. - México: Trillas: Consejo Nacional para la Enseñanza e Investigación en Psicología, 1995 (reimp. 2002).
- ✓ Lerma Kirchner, Alejandro. Comercio y Mercadotecnia internacional 3^o edición, ITP Latín América, México.
- ✓ Porter Michael, Estrategia competitiva; técnicas para analizar las industrias y los competidores, tercera edición, Estados Unidos, impresión libre, 1998
- ✓ Philip Kotler, Gary Armstrong Fundamentos de Marketing, Decimo onceava edición, editorial Pearson 2008.
- ✓ Roberto Sampieri, Metodología de la investigación, quinta edición, McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V., México (2010)

LEYES, NORMAS Y DECRETOS:

- ✓ Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AdA).
- ✓ Código Aduanero, Uniforme Centroamericano (CAUCA). Anexo de la Resolución No. 223-208 (COMIECO XLIX)
- ✓ *Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, NSO 67.31.01:03, Norma Salvadoreña: Estándares de Calidad para el café de comercialización nacional e internacional, Editada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, Colonia Médica, Avenida Dr. Emilio Álvarez, Pasaje Dr. Guillermo Rodríguez Pacas, # 51, San Salvador, El Salvador, Centro América, Pág. 3-4*
- ✓ *Dankers, C. 2004, Las normas sociales y ambientales, la certificación y el etiquetado de cultivos comerciales, Roma, Pág.8.*
- ✓ Reglamento del código aduanero uniforme centroamericano tratados de libre comercio. Anexo de la Resolución No. 224-2008 (COMIECO-XLIX)

SITIOS WEB:

- ✓ <http://www.pymeyemprendedores.com/articulos/marketing-y-ventas/7-estrategias-ganadoraspara-marketingdel-siglo-xxi.html>
- ✓ <https://www.perfectdailygrind.com/2017/09/geisha-vs-bourbon-un-curso-intensivo-de-variedades-de-cafe/>
- ✓ <http://www.csc.gob.sv/variedades/>

- ✓ http://www.ico.org/ES/coffee_storyc.asp
- ✓ <https://www.monografias.com/trabajos62/republica-cafetelera/republica-cafetelera.shtml>
- ✓ [http://www.uca.edu.sv/sociologia/media/archivo/e7bf37_evoluciondelcultivodelcafe\(2\).pdf](http://www.uca.edu.sv/sociologia/media/archivo/e7bf37_evoluciondelcultivodelcafe(2).pdf)
- ✓ <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/30034/capitulo%201.pdf>
- ✓ hyperurl.co/yhyx18
- ✓ <https://www.defensoria.gob.sv/images/stories/varios/NORMAS/CAFE/EDICIONFINALCAFEVERDE.pdf>
- ✓ http://www.desco.org.pe/recursos/site/files/1019/calidadcafe_VF.pdf
- ✓ <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/21884/1/Monograf%C3%ADa%20Daniel%20Toledo%20Ochoa.pdf>
- ✓ <https://www.monografias.com/trabajos43/cultivo-cafe-salvador/cultivo-cafe-salvador.shtml>
- ✓ <https://elmundo.sv/exportacion-de-cafe-de-excelencia-se-triplico-desde-2008/>
- ✓ https://www.centrex.gob.sv/scx_html/Tratados_comerciales.html
- ✓ http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5311743&fecha=27/08/2013
- ✓ <http://transparenciafiscal.gob.do/dr-cafta>
- ✓ <https://www.centrex.gob.sv>

- ✓ http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/normas-basicas#Norma_valor_ES
- ✓ <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp>
- ✓ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content>
- ✓ https://elpais.com/economia/2018/03/08/actualidad/1520527718_097899.html Consultado el 10/09/2018
- ✓ <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1a-total-production.pdf>. Consultado el 10/09/2018
- ✓ <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1a-total-production.pdf>
- ✓ <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1c-exportable-production.pdf>
- ✓ <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1a-total-production.pdf>
- ✓ <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1e-exports.pdf>
- ✓ <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1b-domestic-consumption.pdf>
- ✓ <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/3a-prices-growers.pdf>
- ✓ <https://es.investing.com/commodities/us-coffee-c-historical-data>
- ✓ <http://www.saboresdelcafe.com/variedades-granos-cafe/>
- ✓ <https://afortunato.com/2017/05/25/paises-origen-del-cafe/>
- ✓ <https://www.cafesiboneytienda.com/varietales-o-variedades/>

- ✓ http://www.ico.org/es/new_historical_c.asp.
- ✓ <http://www.saboresdelcafe.com/variedades-granos-cafe/>
- ✓ <https://www.saporedicina.com/es/la-revolucion-del-cafe-en-saigon/>
- ✓ <http://www.opciones.cu/cuba/2015-11-19/incentivos-para-reanimar-el-cafe-cubano/>
- ✓ <http://indikaviajes.com/el-mejor-cafe-de-tailandia/>
- ✓ <http://www.amantesdelcafe.org/tipos/todo-lo-que-hay-que-conocer-sobre-el-cafe-de-la-india.html>.
- ✓ <http://www.minagri.gob.pe/portal/24-sector-agrario/cafe/204-cafes-especiales-en-el-peru>.
- ✓ <https://www.eldinero.com.do/7556/catimor-t-8667-una-variedad-que-promete-salvar-la-caficultura-dominicana-ante-la-roya/>
- ✓ <http://www.ico.org/prices/m1-exports.pdf> y <http://www.ico.org/prices/production.pdf>.
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/col/>
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/bra/>
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/vnm/>
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/gtm/>
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/hnd/>
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/slv/>
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/nic/>
- ✓ <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/cri/>

- ✓ <http://www.csc.gob.sv/estadisticas/>
- ✓ <http://www.ico.org/prices/m3-exports.pdf> consultado el: 10 de agosto 2018
- ✓ <http://www.csc.gob.sv/estadisticas/>. Consultado el 08 agosto 2018
- ✓ <https://americaeconomia-ca.com/2018/06/17/economia-del-cafe-centroamericano/>
- ✓ www.rainforest-alliance.org/about
- ✓ <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/510414/europeos-buscan-comprar-cafes-especiales/>
- ✓ [http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Mercado%20de%20cafe%20tostado%20en%20Alemania%20\(publico\).pdf](http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Mercado%20de%20cafe%20tostado%20en%20Alemania%20(publico).pdf)
- ✓ <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>
- ✓ <https://drive.google.com/file/d/1Zg9ESITCXJTM1ILFvyvLAbpOk0Qd7pUb/view>
- ✓ <https://www.transparencia.gob.sv/institutions/20/services/1021>
- ✓ <http://emprendete.sv/pasos-registrar-marca-salvador/>
- ✓ <https://euipo.europa.eu/ohimportal/es/trade-marks-in-the-european-union>
- ✓ <http://www.csc.gob.sv/control-de-calidad/>
- ✓ <https://drive.google.com/file/d/1Zg9ESITCXJTM1ILFvyvLAbpOk0Qd7pUb/view>
- ✓ https://www.centrex.gob.sv/scx_html/guia_tramites.html

Anexos

ANEXO N° 1

Guía de preguntas para Instituciones



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.



GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A INSTITUCIONES QUE BRINDAN APOYO A LOS EXPORTADORES EN EL SALVADOR.

Objetivo:

Identificar los servicios que brindan las instituciones a los exportadores en El Salvador, con el fin de que los interesados conozcan los diferentes tipos de apoyo que puedan recibir de dichas instituciones.

I. PREGUNTAS GENERALES.

Nombre de la Institución:

Nombre de la entrevistada/o:

Puesto laboral:

Correo:

II. PREGUNTAS ESPECÍFICAS.

1. ¿Cuál es la función de la institución?
2. ¿Qué rol obtiene la institución al momento de exportar el café?
3. ¿Cuáles son las instituciones que brindan apoyo en el proceso de exportación de CAFÉ?
4. ¿A qué tipo de exportadores se les apoya?
5. ¿Qué objetivos ha cumplido la institución a través del tiempo en relación a la exportación del café?

6. ¿Estima que las cooperativas cafetaleras tienen oportunidades en el mercado internacional? Si su respuesta es positiva, por favor mencionar cuales
7. ¿Considera Usted que existe mercado internacional para el grano producido en El Salvador?
8. Cómo institución, ¿Poseen información sobre el atractivo que representa el mercado alemán para la oferta de Café de El Salvador?
9. ¿Cómo instituciones brindan programas de apoyo para el fomento y desarrollo de la exportación de café en El Salvador? (Si su respuesta es NO, por favor contestar hasta la pregunta N°6)
10. ¿Qué programas son?
11. Los productores (exportadores) de café cuentan con algún incentivo fiscal o subsidio por parte del gobierno.
12. ¿Cuáles son los requisitos (certificaciones) que debe cumplir el café orgánico para realizar una exportación?
13. ¿Qué tipo de trámites aduanales requiere el café orgánico para ingresar al mercado de la Unión Europea?
14. ¿Cuáles son las principales dificultades según su criterio que las empresas productoras de café o cualquier tipo de empresas enfrentan al momento de iniciar su objetivo exportador?
15. ¿Cuáles considera que son las principales amenazas que adquiere un exportador cafetalero?
16. ¿Cuál es el costo promedio de enviar un quintal de producto al mercado europeo?
17. ¿Cuáles son las formas de pago comunes que se utilizan en acuerdos internacionales?
18. ¿Considera que Alemania sea un país proyecto para exportar café?
19. ¿Qué tipo de envase y etiquetado sugiere para la exportación de café?
20. ¿Cuál es su opinión sobre el café Sacareño? (se debe llevar muestra a los entrevistados)
21. Podría dar algunas recomendaciones para los interesados en realizar una exportación de café.

ANEXO N° 2

Guía de preguntas para Miembros de Asociación



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.



GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A ASOCIADOS DE ASOCIACIÓN GANADERA AGROPECUARIA DE SAN JOSÉ SACRA DE R.L.

Objetivo:

Identificar el nivel de conocimiento de comercio internacional existente en la ASOCIACIÓN, así como también determinar las fortalezas con las que cuenta la asociación.

I. PREGUNTAS GENERALES

Nombre de la entrevistada/o:

Posición que desempeña dentro de la asociación:

II. PREGUNTAS ESPECÍFICAS.

1. ¿Cuenta la Asociación con una estructura organizativa?
2. ¿Cuál es la maquinaria que se utiliza para producir el café?
3. ¿Cuántos quintales o bolsas de café producen la Asociación?
4. ¿Cuántos produce cada asociado?
5. ¿Las condiciones de venta? Es decir, si los asociados los venden por su cuenta o la asociación se encarga de la comercialización.
6. ¿Capacidad de las pilas de beneficiado húmedo?
7. ¿Costo aproximado de producción de un quintal?
8. ¿Principales clientes?

9. ¿Se vende más el café trillado o el tostado y molido?
10. ¿Cómo se estableció contacto con los alemanes interesados en la tonelada del producto?
11. ¿Precios de venta en quintal y en bolsa?
12. ¿Cuáles considera que son las mayores dificultades para la asociación para exportar café? (Financieras, económicas, logística, de distribución, producción)
13. ¿Qué tipo de café produce?
14. ¿Ha exportado anteriormente?
15. ¿Cuál es la causa principal que lo motiva a exportar?
16. ¿Cuál es el proceso productivo del café?
17. ¿Conoce la situación actual del país con respecto a la exportación del café?
18. ¿Cuál es el costo de la producción de café por saco?
19. ¿La cooperativa tiene objetivos, misión y visión?
20. ¿Han sido afectados por la roya u otras enfermedades?
21. ¿Cuál es la altura del cultivo cafetalero?
22. ¿Cuáles son las variables que afectan la producción de café?
23. ¿Posee conocimiento acerca de los pasos y certificaciones que se deben cumplir para la exportación de café?
24. ¿Cuáles son los parámetros que consideran para obtener un café de calidad?
25. ¿Qué tipo de abono utilizan en las plantaciones?
26. ¿Qué tipo de herbicida utiliza para combatir enfermedades?
27. ¿Cuál es la mano de obra con la que la cooperativa cuenta?
28. ¿Cuál es la extensión del cultivo?
29. ¿Cuál es la procedencia del agua para el cultivo?

ANEXO N° 3

ENTREVISTA REALIZADA A: Ingeniero Gabriela Flores

CARGO: Expresidente y actual asociada, esposa del actual presidente.

INSTITUCIÓN: Asociación Ganadera Agropecuaria de San José Sacare

Durante la entrevista se realizó una entrevista con la Ingeniero Gabriela Flores expresidente de la asociación, entre los datos obtenidos se encuentran:

1. La asociación no cuenta con una estructura organizativa específica.
2. La asociación cuenta con un beneficio húmedo lo cual les faculta para procesar del café de tal forma que se obtenga la mayor calidad del grano.
3. La asociación produce alrededor de 800 a 1000 quintales por año.
4. La cantidad de café que produce cada asociado es variable ya que cada persona dentro de la asociación que posee una parcela de tierra cuenta con diferente extensión, y existen asociados que no poseen tierra para el cultivo pero que colaboran en el proceso de beneficiado y torrefacción del café.
5. Con respecto a las condiciones de venta la asociación en la mayoría de las ocasiones vende el café de manera desagregada es decir cada asociado vende el café que produce su parcela de tierra. En pocas ocasiones la asociación se ha dedicado a la venta conjunta del café, ya que los asociados manifiestan

estar en desacuerdo con la cantidad de impuestos que se debe pagar al hacerlo bajo esta modalidad.

6. El costo aproximado de producción por quintal de café oro ronda entre \$85-\$95

7. Actualmente los principales clientes de la Asociación son negocios de la zona, y clientes particulares que compran el café directamente a los asociados.

8. El café se vende en mayores cantidades en oro

9. En junio de 2018 se exportaron 96 quintales a Alemania con ayuda técnica de COEX, que es una asociación de exportadores, debido a que la asociación no cuenta con experiencia técnica ni autorización para realizar el proceso.

10. Los precios de venta del quintal son variables ya que depende de lo que el mercado está dispuesto a pagar, pero en los últimos años el café ha rondado precios entre \$100-\$150 dólares por quintal de café.

11. El principal problema que tiene la asociación en para concretar el proceso exportador es que existe desconocimiento entre los asociados sobre el proceso que debe seguir la asociación para poder exportar el café.

12. La asociación tiene la capacidad de producir café en oro, café tostado, y café tostado y molido.

13. Lo que pretende conseguir la asociación con la exportación es un aumento en la rentabilidad, es decir vender a un mejor precio y un mayor volumen, ya

que en el mercado nacional el precio al que se vende el café es demasiado bajo.

14. La asociación cuenta con un beneficio húmedo agroecológico y una torrefactora.

15. El café se comercializa bajo la marca “Encanta: café Sacareño” creada y patentada por la asociación con ayuda de CEDEMYPE Cayaguanca.

16. Se busca comercializar mejor el café, ya que actualmente la comercialización es deficiente, se vende a consumidores particulares y restaurantes que hacen encargos de 10-20 libras.

17. Desde que se corta el café se tarda diez días en estar listo en oro.

18. El café “Encanta: café sacareño”, tiene una puntuación 84.5, con la cual, el café se puede considerar de calidad Alta.

19. La mayoría del café se siembra a más de mil cien metros sobre el nivel del mar.

ANEXO N° 4

ENTREVISTA REALIZADA A: Ingeniero Álvaro Moreno.

CARGO: Especialista de Desarrollo exportador, sector agroindustria.

INSTITUCIÓN: PROESA.

PROESA es una institución gubernamental que brinda a los inversionistas extranjeros asesoría profesional respecto al entorno empresarial y oportunidades de negocio en El Salvador. El objetivo primordial de la institución es atraer la inversión extranjera y a los que deciden buscar nuevos mercados internacionales a través de las exportaciones. Algunos de los servicios que brinda la institución son asesorías a los exportadores proporcionando información de mercados, contactos de negocios, asistencia técnica y promoción en el extranjero. Dentro de los programas de apoyo a los exportadores del sector Agroindustrial en el país son: Exportar Más y Coaching personalizados, el apoyo de PROESA va enfocado al sector Agroindustrial en forma general no es específico para cada producto. Además de los programas, la institución provee instrumentos y mecanismos a las empresas para que tengan un mejor desenvolvimiento en el mercado exterior.

Según el Ing. Álvaro Moreno, las exportaciones son importantes para el desarrollo económico de El Salvador, por lo que es indispensable la existencia de programas e instituciones que apoyan a las exportaciones, que garanticen el

crecimiento productivo del país, que a su vez genere empleos y mejore las condiciones de vida para los salvadoreños.

La mayoría de los programas de apoyo a las exportaciones están bien estructurados, sin embargo, no se ha logrado alcanzar gran impacto en impulsar y apoyar al empresario en la promoción extranjera, esto estanca la exportación de todo lo producido en el país. Los programas de apoyo a las instituciones están bien organizados y tienen claro su objetivo, sin embargo, no son conocidas en su totalidad por los productores agrícolas, siendo necesario su divulgación e identificación para los productores, dando a conocer sus servicios, como beneficio bilateral entre el estado y el productor.

NOTAS DE CAMPO

Episodio o situación: Reunión en Asociación Ganadera Agropecuaria de San José Sacare de R.L.

Fecha: 22 de Julio de 2018

Hora: 9:30 a.m.

Participantes: Equipo investigador, Ingeniero Gabriela Flores Expresidenta y secretaria General de Asociación, Licenciado Mario Vaquerano (Miembro de CDMYPE Cayaguanca),

Lugar: San José Sacare, municipio de la palma departamento de Chalatenango.

Como equipo de trabajo se asistió al municipio de la palma a las nueve y treinta de la mañana, antes de fijar destino hacia la Asociación Ganadera Agropecuaria de San José Sacare, se visitó la sede de CDMYPE Cayaguanca para reunirnos con el Licenciado Mario Vaquerano quien es el contacto con la asociación, porque CDMYPE Cayaguanca tiene un largo periodo trabajando con AGASACARE, después de esto se inició el recorrido hacia la ubicación de la asociación, la cual se encuentra en San José Sacare, municipio de la palma, en uno de los puntos más altos del municipio, aproximadamente a unos 15 a 20 minutos de viaje desde la palma, se llega atravesando por una zona con carreteras rocosas. Estando cerca de la asociación, el olor de café se

empezaba a percibir. Llegando al destino, la expresidenta de la asociación esperaba para brindar información necesaria al equipo de trabajo. El encuentro se dio en un establecimiento particular ya que la asociación no cuenta con instalaciones administrativas. Rápidamente después de un saludo cordial con la Ingeniero Gabriela Flores, se procedió a un momento de preguntas y respuestas, para luego conocer los cultivos, el beneficio y la torre-factora de café. Se comentó que dentro de la temporada de cosecha se puede percibir un olor no agradable, ya que el proceso de beneficiado consiste en extraer la semilla del café quitando la pulpa del fruto, una vez separada esta pulpa se fermenta bastante rápido y provoca el desprendimiento de un olor fétido; al llegar al beneficio la Ingeniera Gabriela mostró la maquinaria y toda la infraestructura del beneficio húmedo agroecológico, donde dio a conocer que se consideraba agroecológico porque se reutiliza el agua con la cual se lava el café, de igual manera indica que incluso la pulpa es utilizada por algunos asociados como abonos para sus cultivos; se apreciaron las pilas de secado del café, la máquina despulpadora, los pozos donde se dirige el agua después de ser utilizada para lavar el café despulpado, el área de secado de café, y también una infraestructura muy cerca del beneficio donde estará la torrefactora de café, ya que en aquel momento no estaba cerca del beneficio, después de haber observado todo el beneficio, se prosiguió al área de la torrefactora de café, donde se tuesta y muele el café, la cual está aproximadamente de unos 3 a 5 minutos del beneficio, al llegar se conoció a dos asociadas más, las cuales

se encargan de tostar y moler el café, la maquinaria se encuentra en un cuarto muy pequeño en el cual estaban la tostadora y la moledora, se tuvo la posibilidad de observar el proceso de tostado y procesamiento del café.

Poseen un horno, donde se introduce el café en oro y dependiendo de la temperatura y el grado de amargura que se desee, se deja por un determinado periodo de tiempo, luego de salir del horno se pasa a la maquinaria que muele el café. La ingeniera Gabriela Flores explicaba que la planta recién construida antes no contaba con energía eléctrica pero que ya la habían electrificado por lo que el desplazamiento de la maquinaria a las instalaciones no tardaría en ocurrir, también aclara que cuando la maquinaria ya sea trasladada se pretende renovar los permisos fitosanitarios, los cuales son necesarios si se tiene la intención de exportar café.

(1) Si la mercancía no está embalada, indíquese el número de artículos o declárese "a granel", según sea el caso.
 (2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (código 4 dígitos).
 (3) Complétese sólo si la normativa del país o territorio exportador lo exige.

1. Exportador (nombre, dirección completa y país)	EUR. 1 N.º A	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso 2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre ----- y ----- (indíquese los países, grupo de países o territorios correspondientes)	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	4. País, grupo de países o territorio del que se considera que los productos son originarios	5. País, grupo de países o territorio de destino
8. Número de orden; marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Descripción de las mercancías (2)	7. Observaciones	
11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE Declaración certificada Documento de exportación (3): Formulario N.º Aduana u oficina gubernamental competente: País o territorio de expedición Lugar y fecha (Firma)	12. DECLARACION DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado Lugar y fecha (Firma)	



CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS



(1) Si la mercancía no está embalada, indíquese el número de artículos o declárese "a granel", según sea el caso. (2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (código 4 dígitos). (3) Complétese sólo si la normativa del país o territorio exportador lo exige.

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 N.º A		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso		
	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre ----- <p style="text-align: center;">y</p> ----- (indíquese los países, grupos de países o territorios a que se refiera)		
	4. País, grupo de países o territorio del que se considera que los productos son originarios	5. País, grupo de países o territorio de destino	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Descripción de las mercancías (2)	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m ³ , etc.)	10. Facturas (mención facultativa)	

<p>13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:</p>	<p>14. RESULTADO DEL CONTROL</p>
<p>Se solicita control de la autenticidad y de la regularidad del presente certificado</p> <p>-----</p> <p>(lugar y fecha)</p> <p style="text-align: center;">Sello</p> <p>_____</p> <p>(Firma)</p>	<p>El control efectuado ha mostrado que este certificado (1):</p> <p><input type="checkbox"/> Fue expedido por la aduana o por la autoridad gubernamental competente indicada y que la información que contiene es exacta</p> <p><input type="checkbox"/> No cumple las condiciones de autenticidad y exactitud requeridas (véanse notas adjuntas)</p> <p>-----</p> <p>(lugar y fecha)</p> <p style="text-align: center;">Sello</p> <p>_____</p> <p>(Firma)</p> <p>(1) Márquese con una X el cuadro que corresponda.</p>

NOTAS

1. El certificado no deberá llevar raspaduras ni correcciones superpuestas. Cualquier modificación deberá hacerse tachando los datos erróneos y añadiendo, en su caso, los correctos. Tales rectificaciones deberán ser rubricadas por la persona que cumplimentó el certificado y visadas por las autoridades aduaneras o por la autoridad gubernamental competente del país o territorio de expedición.
2. No deberán quedar renglones vacíos entre los distintos artículos indicados en el certificado y cada artículo irá precedido de un número de orden. Se trazará una línea horizontal inmediatamente después del último artículo. Los espacios no utilizados deberán rayarse de forma que resulte imposible cualquier añadido posterior.
3. Las mercancías deberán describirse de conformidad con la practica comercial y de manera suficientemente detallada para permitir que sean identificadas.

DECLARACION DEL EXPORTADOR



El que suscribe, exportador de las mercancías en el anverso.

DECLARA que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anejo;

PRECISA las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos antes apuntados son:

PRESENTA los documentos justificativos siguientes (1):

SE COMPROMETE a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo justificante suplementario que éstas consideren necesario con el fin de expedir el certificado anejo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de dichas autoridades, de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las mencionadas mercancías;

SOLICITA la expedición del certificado anejo para estas mercancías.

.....
(lugar y fecha)

.....
(Firma)

(1) Por ejemplo: documentos de importación, certificados de circulación, facturas, declaraciones del fabricante, etc. referentes a los productos empleados en la fabricación o a las mercancías reexportadas en el mismo estado.

ANEXO 7

República de El Salvador
Ministerio de Hacienda

DECLARACION DE MERCANCIAS

1) No. /

Dirección General de la Renta de Aduanas

No. BCR-0100046794

2) Número de Página 1 de 1

3) Código Revisor:	4) Fecha Aceptación:	5) Código Aduana: 03	6) Código Régimen: E110	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:
9) Documento de Transporte:	10) Cód. Bodega y Ubicación:	11) Cód. Despachante:	12) Nombre o Razón Social del Declarante: INDUSTRIAS LAINEZ, S.A. DE C.V.		
13) NIT Declarante: 06140203891014	14) NRC Declarante:	15) Cód. País Proc./Dest.: 840	16) Cód. Transporte: 2	17) Cód. Dep. Aduanas:	
18) No. Declaración Valor:	19) Total Peso Bruto (Kgs.): 6,701.00	20) Total No. Bultos: 10.00	21) Cód. de Bultos Utilizados: PO,CS		
22) Total FOB US\$: 5,813.00	23) Total Flete US\$: 567.00	24) Total Prima Seguro US\$: 123.00	25) Total Otros Gastos US\$: 34.00	26) Total CIF US\$: 6,537.00	
27) Números y Fechas de Facturas: 15 (21/05/2001)			28) Códigos de Documentos Adjuntos: 22,2,17		
			29) Número Certificado Verificación:		
30) No. de Item 1	31) Código Arancelario: 22071010	32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 CAJA			
33) Peso Neto en Kgs.: 1,678.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 2,134.00	ALCOHOL ETILICO ABSOLUTO			
35) Cód. País Origen: 222	36) Cód. Unid. Med.: 011	37) Cantidad: 100.00 BOTELLA	38) FOB en US\$: 4,568.00	39) Flete en US\$: 445.56	40) Seguro en US\$: 96.66
41) Otros Gtos. US\$: 26.72	42) CIF en US\$: 5,136.94	43) %DAI: 0.00	44) Monto DAI (en US\$): 0.00	45) Monto DAI (Colones): 0.00	46) Monto IVA (en US\$): 0.00
30) No. de Item 2	31) Código Arancelario: 30059000	32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 BOLSA			
33) Peso Neto en Kgs.: 3,456.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 4,567.00	ALGODON ABSORBENTE			
35) Cód. País Origen: 222	36) Cód. Unid. Med.: 100	37) Cantidad: 100.00 BOLSA	38) FOB en US\$: 1,245.00	39) Flete en US\$: 121.44	40) Seguro en US\$: 26.34
41) Otros Gtos. US\$: 7.28	42) CIF en US\$: 1,400.06	43) %DAI: 0.00	44) Monto DAI (en US\$): 0.00	45) Monto DAI (Colones): 0.00	46) Monto IVA (en US\$): 0.00
47) Declaración Anterior:		Código Aduana:	55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:		56) Legalización de Aduanas:
<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> O Régimen:		No. Declaración:	Fecha Aceptación:		_____ Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas _____ Firma y Sello Contador Vista _____ Administrador o Sub-administrador
48) Liquidación:	No.	Fecha:	49) T/C:		
50) Tributo	51) Valor a Pago - US\$	52) Monto en Garantía - US\$	53) Monto Exento - US\$		
D.A.I. Específicos I.V.A. Tasas I.V.A. Serv. Multas : Otros 54) TOTAL				57) Reservado Entidad Colectora: Monto Interés _____ Total Recaudado (Colones) _____	58) Control de Pagos: No. Fecha :
RESERVADO BCR			59) Observaciones:		
Registro No. 0100046794		Fecha de Emisión : 21/05/2001		CENTREX - BCR	
SICEX				Firma y Sello	

**ESTA ES UNA
PRUEBA NO VALIDO
PARA EFECTOS
ADUANALES**

ORIGINAL ADUANA

ANEXO 8



Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Av. Norte,

San Salvador, El Salvador, C.A.

Tels.: 2281-8085 al 91, 8538 Fax: 2281-8086

Correo electrónico: ciexexportaciones@bcr.gov.sv

http://www.centrex.gob.sv ó www.centrexonline.com

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN / ACTUALIZACIÓN DE DATOS

IMPORTADOR EXPORTADOR AMBOS

NIT (sin guiones)				CÓDIGO			
NOMBRE SEGÚN NIT							
INSCRIPCIÓN EN EL CENTRO NACIONAL DE REGISTROS (CNR) (si es persona jurídica)							
No.:	Libro:	Folio:	Fecha:				
				<small>(DD/MM/YYYY)</small>			
DIRECCION DEL EXPORTADOR / IMPORTADOR				MUNICIPIO	DEPARTAMENTO		
TELÉFONOS		FAX	SITIO WEB	CORREO ELECTRONICO			
NÚMERO DE REGISTRO DE CONTRIBUYENTE (NRC)		GIRO O ACTIVIDAD SEGÚN EL NRC			¿ES GRAN CONTRIBUYENTE?		
					SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
¿ES TASA 0% IVA?				ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL			
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>							
¿OPERA EN ZONA FRANCA?				¿OPERA EN DEPOSITO PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO (DPA)?			
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
Nombre de la Zona Franca:		Acuerdo No.:		Fecha:		Acuerdo No.:	
Acuerdo No.:		Fecha:		Fecha:		Fecha:	
No. De Empleados Remunerados:		Hasta 10 trabajadores	<input type="checkbox"/>	Hasta 50 Trabajadores	<input type="checkbox"/>	Hasta 100 Trabajadores	<input type="checkbox"/>
		De 101 en Adelante	<input type="checkbox"/>				
PERSONAS AUTORIZADAS PARA FIRMAR DOCUMENTOS Y/O AUTORIZAR EXPORTACIONES EN EL (SICEX)*							
NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA	AUTORIZAR		
					DOCUMENTOS	Operaciones SICEX	
PERSONA DE CONTACTO				PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN			
Nombre:							
Correo electrónico:		Teléfono:					
DATOS DE IMPORTADOR - EXPORTADOR Ó R.L.				USO EXCLUSIVO DEL CIEX			
Nombre del Representate Legal:				Observaciones:			
Correo electrónico:							
Bajo juramente declaro que los datos proporcionados son expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.							
Firma del Representante Legal o Persona Natural, y sello de la empresa				Firma, fecha y sello de autorizado CIEX EL SALVADOR			

*Sistema Integrado de Comercio Exterior, a través del cual se autorizan las exportaciones por internet, disponible las 24 horas, los 365 días del año; para lo cual se creará clave de acceso y se remitirá al correo electrónico de cada usuario autorizado.

INSTRUCCIONES PARA LLENAR HOJA DE REGISTRO DE EXPORTADOR

A fin de poder registrarse como Exportador de café, es indispensable que proporcione la información que se requiere en la siguiente página, y anexar las fotocopias legalizadas de los siguientes documentos: DUI y NIT de la persona natural o representante legal, en caso de ser extranjero anexar carné de residente, fotocopia de la matrícula de comercio o matrícula de comerciante individual vigente y del registro de la marca de café; en el caso de las personas jurídicas también anexar escritura de constitución de la sociedad debidamente inscrita, modificaciones al pacto social si existieren, fotocopia de credencial vigente, NIT y NRC de la sociedad o de la persona natural. Además se le solicita anexar carta dirigida al Director Ejecutivo del CSC, firmada por el representante legal.

1. Identifique el tipo de empresa, marcado con una equis (X) en una de las casillas correspondientes a:
Persona Natural, toda persona dedicada a la comercialización interna y/o externa del café.
Persona Jurídica, toda persona ficticia capaz de ejercitar derechos y contraer obligaciones; dedicada a la comercialización interna y/o externa del café.
2. **Anexar las copias y registrar los números de Identificaciones siguientes:**
 - **NIT**, Número de Identificación Tributaria
 - **DUI**, Documento Único de Identidad, en caso de personas naturales, ó **Carnet de residente extranjero**, en caso de residentes extranjeros
 - **NRC**, Número de Registro de Contribuyente del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios
3. Escriba el nombre de acuerdo a DUI, o el registrado en la escritura de constitución como Denominación o Razón Social
4. Proporcione la dirección exacta de la oficina escribiendo en el espacio destinado para éste, el nombre de la Calle y/o Avenida, Colonia y el número de residencia en caso de estar en área urbana, o si no la ubicación respecto a una referencia (Ejemplo: Carretera a Chalchuapa, Kilómetro 77); después escriba en los espacios respectivos el nombre del Cantón o Caserío, Departamento y Municipio correspondiente.
 En caso de poseer teléfono, fax y/o Correo Electrónico, anote sus números.
5. Los exportadores que son personas jurídicas, deberán suministrar copias de los Números de Inscripción de:
Registro de Comercio, si son sociedades
 Inscripción en el Departamento de Asociaciones Cooperativas Agropecuarias del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), si son Asociaciones Cooperativas Agropecuarias.
 Nombre completo del Representante Legal, de acuerdo al DUI y anexar copias de documentos personales.
 Copias de la Escritura de Constitución de la Sociedad debidamente inscritas
 Certificación de Registro de Calidades y Marcas, extendido por la oficina correspondiente de Centro Nacional de Registros
 Último Balance o Balance Inicial si es empresa nueva.
6. Otros datos de la empresa:
 - Detalle los nombres de las marcas registradas
 - Detalle las calidades de cafés a exportar
 - Fotocopia(s) de certificaciones
7. Capacidad de almacenamiento en quintales oro.
8. Para efectos de poder gestionar trámites con el Consejo Salvadoreño del Café, es necesario que todo beneficiador proporcione el nombre de una a tres personas autorizadas por este, para presentar informes, retirar documentos, solicitar registros o cambiar en estos, y representar la empresa.
9. Para finalizar la persona o empresa responsable de proporcionar los datos debe escribir su nombre, sellar y firmar la hoja de registro.

NOTA IMPORTANTE: La información que proporcionen debe ser fidedigna, de lo contrario estarán sujetos a las sanciones que establece la Ley Especial para la Protección de la Propiedad y la Comercialización del Café en el Art. #22 a.



REGISTRO DEL EXPORTADOR

Para uso exclusivo del CSC	
Registro Exportador	
Año 201__	N° _____
Fecha: _____	

DATOS GENERALES

1. Persona Natural
- Persona Jurídica

2. NIT: _____

DUI: _____ NRC: _____

CARNET DE EXTRANJERO RESIDENTE: _____

3. Nombre según DUI o Denominación o Razón Social

(Primer Apellido)	(Segundo Apellido)	(Apellido de casada)	(Nombre)
(Denominación o Razón Social)			

4. Dirección de la oficina: _____

Cantón o Caserío: _____

Municipio _____ Departamento _____

Correo Electronico : _____

Sitio Web : _____

Redes Sociales: _____

Teléfonos: _____ Fax: _____

5. Si es persona jurídica

Número de Inscripción de: _____

Registro de Comercio: _____ MAG- Depto. Asoc.Coop.

(Primer Apellido)	(Segundo Apellido)	(Apellido de casada)	(Nombre del representante legal)
-------------------	--------------------	----------------------	----------------------------------

6. Otros datos de la empresa:

- Nombre de la(s) marca(s) registradas (nombre, numero y libro de inscripción): y calidad(es) de café a exportar:

Marca:	Calidad ó Tipo:
1 _____	_____
2 _____	_____
3 _____	_____
4 _____	_____
5 _____	_____
6 _____	_____

- Certificaciones (Orgánico, Rain Forest, Fair Trade, 4C, etc.):

1 _____
2 _____
3 _____

7. Capacidad de Almacenamiento :

- Café en oro _____ quintales oro

- Café tostado, molido y envasado _____ quintales oro

DATOS DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA REALIZAR OPERACIONES y/o TRAMITES EN EL CSC

8. Llene el siguiente cuadro:

1	Nombre:	DUI
	Tipo de Autorización:	Firma:
	Cargo:	
2	Nombre:	DUI
	Tipo de Autorización:	Firma:
	Cargo:	
3	Nombre:	DUI
	Tipo de Autorización:	Firma:
	Cargo:	

9. Nombre de la persona responsable que proporciona los datos: _____

Sello _____ Firma: _____

Fecha: _____

ANEXO 10

**FAVOR DE
IMPRIMIR EN HOJA MEMBRETADA DE LA EMPRESA
(Dirección, teléfono, contacto, etc.)**

Fecha dd/mm/aa

***LISTA DE EMPAQUE
(Descripción de la mercancía)***

No. BULTOS	CONTENIDO	DIMENSIONES	PESO	VOLUMEN

PESO BRUTO:

VOLUMEN TOTAL:

FACTURA DE EXPORTACIÓN (ART. 107 INC 3° C.T. Y 42 RACT)

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE EMISOR
 GIRO
 DIRECCIÓN (oficinas, establecimientos y sucursales)
 FECHA

FACTURA DE EXPO N°
 N.I.T.
 N.R.C.

NOMBRE DEL CLIENTE

DIRECCION

EXPORTACIÓN A CUENTA DE:

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTAS AFECTAS
	(INDIVIDUALIZAR E IDENTIFICAR PLENAMENTE)		
SON :		VALOR TOTAL	US\$

DE LA IMPRENTA

NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZON SOCIAL :

NIT: NRC:

DOMICILIO:

AUTORIZACION DE IMPRENTA No.:

FECHA DE AUTORIZACIÓN:

DEL TIRAJE

RANGO DE NÚMERICACIÓN CORRELATIVA AUTORIZADA:

NUMERO Y FECHA DE AUTORIZACION :

ORIGINAL CLIENTE A QUIEN SE EXPORTA

COPIA: EMISOR

ANEXO 12

MANIFIESTO DE CARGA

1	IDENTIFICACIÓN DEL TRANSPORTISTA	1.1. NOMBRE O RAZON SOCIAL				RUC/DNI	2	REGISTRO ADUANA
1.2 DIRECCIÓN							NUMERO F. NUMERAC ESPECIALISTA	
3	IDENTIFICACIÓN DE VEHÍCULOS	PLACA/MATRICULA		PLACA/MATRICULA				
PLACA/MATRICULA		PLACA/MATRICULA		PLACA/MATRICULA				
4	DATOS DEL TRANSPORTE	4.1 PAIS DE EMBARQUE	COD	4.2 PUERTO DE EMBARQUE	COD			
4.3 ADUANA DE DESTINO			COD	4.4 DEPOSITO TEMPORAL		RUC		
4.5 CARTA PORTE N°	4.6 CONSIGNATARIO	4.7 MARCAS/PRECINTOS	4.8 CANTIDAD DE BULTOS	4.9 DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS		4.10 PESO BRUTO (KGS)		
TOTAL VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO (Kgs.)				
4.11 N° CONTENEDOR				4.12 N° CARTA PORTE				
5	CONTROL ADUANERO FRONTERIZO	AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN FECHA SALIDA HORA DE SALIDA _____ FIRMA-SELLO				6	DEPOSITO TEMPORAL	
				FECHA DE RECEPCION HORA DE RECEPCION _____ FIRMA-SELLO				
7	TRANSPORTISTA	FECHA DE ELABORACION FECHA TERMINO DE DESCARGA _____ FIRMA-SELLO				8	OBSERVACIONES	

CARTILLA DE INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL MANIFIESTO DE CARGA

1. IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA
 - 1.1. Nombre o razón social/RUC
Se indicará el nombre o razón social y el RUC de la compañía transportadora.
 - 1.2. Dirección
Se indicará el domicilio de la compañía transportadora.
2. REGISTRO ADUANA
Casilla reservada para uso de SUNAT
3. IDENTIFICACION DE VEHICULOS
Se indicará el número de placa o de matrícula del vehículo transportador. Se podrá indicar un máximo de cinco vehículos.
4. DATOS DEL TRANSPORTE
 - 4.1. País de embarque
Se indicará el nombre y el código del país de embarque.
 - 4.2. Puerto de Embarque
Se indicará el nombre y el código del puerto de embarque.
 - 4.3. Aduana de destino
Se indicará el nombre y el código de la Aduana de destino de las mercancías.
 - 4.4. Depósito Temporal
Se indicará el nombre y el código del Depósito Temporal donde van a ser descargadas las mercancías.
 - 4.5. Documento de transporte N°
Se indicará el número del documento de transporte respectivo.
 - 4.6. Consignatario
Se indicará el nombre o razón social del dueño o consignatario de las mercancías.
 - 4.7. Marcas/Precintos
Se indicarán las marcas y números de identificación de las mercancías, así como el número de precintos en caso de contenedores.
 - 4.8. Cantidad de bultos
Se indicará la cantidad de bultos que corresponde a la mercancía.
 - 4.9. Descripción de Mercancías
Se indicará la descripción general de las mercancías
 - 4.10. Peso bruto (Kgs)
Se indicará el peso bruto de las mercancías
 - 4.11. N° de Contenedor
Se indicará el número del o de los contenedores
 - 4.12. N° de Carta Porte.
Se indicará el número de la o de las cartas portes
5. CONTROL ADUANERO FRONTERIZO
Casilla reservada para uso de SUNAT.
6. DEPOSITO TEMPORAL
Casilla reservada para uso del Depósito Temporal. Se indicará la fecha y hora de recepción de las mercancías.
7. TRANSPORTISTA
Casilla reservada para uso de la Compañía Transportista
8. OBSERVACIONES

DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 REPUBLICA DE EL SALVADOR, C.A.

CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION
 DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA

No. Reg.: 0100046814

PARA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE ESTADOS UNIDOS (U.S.A.)
 DE ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE EL SALVADOR

I. DESCRIPCION DEL ENVIO

Nombre y Dirección del Exportador : TEFEX, S.A. DE C.V. - BLVD.ORDEN DE MALTA #460,URB.SANTA ELENA,ANT.CUSCATLAN
 SAN SALVADOR

Nombre y Dirección declarados del Destinatario : FOLIAGE IMPORTS, C.A. - P.O. BOX 567, ASTOR, FL. 32102, USA

Número y Descripción de los Bultos : 150 MANOJOS

Marcas Distintivas : Tefex

Lugar de Origen : EL SALVADOR

Medios de Transporte Declarado : AEREO

Punto de Salida Declarado : AEROP.INT.EL SALVADOR, EL SALVADOR

Nombre del Producto	Nombre Botánico de las Plantas	Cantidad Declarada
PLANTA ORNAMENTALES		1,500.00 UNIDADES

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.
 Se considera que están sustancialmente libres de otras plagas.

II. DECLARACION ADICIONAL

III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCI

Fecha: _____ Tratamiento : _____

Producto Químico : _____ Dureción y Temperatura : _____

Concetración : _____

Información Adicional : _____

Lugar y Fecha de Expedición : LA LIBERTAD, 22/05/2001

Nombre del Funcionario Autorizado :

ESTA ES UNA PRUEBA NO ES VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES

(Sello de la Organización)

(Firma)

Esta Organización, División de Cuarentena Agropecuaria de la Dirección de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de la República de El Salvador, y sus funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado.

**DATOS A TRANSMITIR DEL MANIFIESTO DE CARGA Y DEL
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (BL)**

SEGMENTO GENERAL DEL MANIFIESTO DE CARGA	
Información a transmitir	Ejemplo de su contenido
Número de Viaje	ACA00001-0725
Fecha de Salida	24/07/2006
Fecha de Llegada	30/07/2006
Hora de Llegada	15:00
Lugar de Salida	USMIA
Lugar de Destino	SVACA
NIT Transportista	06140101110002
TRANSPORTE	
Modo de Transporte	3 (MARÍTIMO)
Nombre	DISCOVERY
País	US (ESTADOS UNIDOS)
Número de Viaje	ACA00001-0706
Destino Final	SAN SALVADOR
TOTALES	
Documento de Transporte	1
Bultos	1
Contenedores	1
Peso bruto	100 KGS
Tonelaje	
Bruto	100 KGS
Neto	100 KGS

DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS

BILL OF LADING	
Información a transmitir	Ejemplo de su contenido
Aduana	02 ACAJUTLA
Manifiesto	/ 1 / 0
Fecha/Hora Llegada	30/07/2006 15.00
Número de Viaje	ACA00001-0706
Tipo Documento Transporte	BILL OF LADING
Referencia Documento Transporte	181065
Uso (Destinación aduanera: importación, tránsito, transbordo)	23 IMPORT., 24 TRANSITO ó 28 TRANSBORDO
Lugar de Embarque	USMIA MIAMI, FL
Lugar de Desembarque	SVACA ACAJUTLA
Transporte	
Modo	MARÍTIMO
Identificación	DISCOVERY
País	ESTADOS UNIDOS
NIT Transportador	06140101110002
Exportador	EL SAMARITANO INC.
NIT Consignatario	06140101221020
Total Contenedores	1
Bultos	
Marcas y números (Embalaje)	PK
Cantidades manifestadas	
Bultos	1
Peso Bruto	100 KGS
Mercancías (descripción)	COMPUTADORAS MARCA SKY
Localización	0201
Flete , monto, divisa	P/C 1000.00 USD

ADMINISTRACIÓN DE CONTENEDORES	
Información a transmitir	Ejemplo de su contenido
Número de Contenedores	CMCU18106529
Tipo	001
Indicador (VACIO/LLENO)	1/1
Número de marchamo	DGA00001
Número de marchamo	DGA00002
Emisor	DGA

ANEXO 15

Sesión Número 25	CERTIFICACIÓN DE PUNTO DE ACTA	Resolución No. 111/2016	24 de Junio de 2016
----------------------------	---	-----------------------------------	--------------------------------------

El infrascrito Presidente del Consejo Directivo de la Autoridad Marítima Portuaria CERTIFICA: que el día veinticuatro de junio de dos mil dieciséis, en Sesión Ordinaria de Consejo Directivo, se acordó la resolución que literalmente se transcribe.

“”””VI) REGLAMENTO DE VERIFICACIÓN DE LA MASA BRUTA DE LOS CONTENEDORES CON CARGA

RESOLUCIÓN No. 111/2016

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA AUTORIDAD MARÍTIMA PORTUARIA:

CONSIDERANDO:

- I) Que la Ley General Marítimo Portuaria (LGMP) emitida mediante Decreto Legislativo Número 994, de fecha 19 de septiembre de 2002, publicada en el Diario Oficial Número 182, Tomo No. 357 del 1º. de octubre de 2002, al crear la Autoridad Marítima Portuaria (AMP) como una institución autónoma responsable de ejercer la regulación técnica y económica de las actividades marítimas y portuarias, le confirió la competencia de velar por la protección de los intereses marítimos y por la seguridad de la navegación, así como salvaguardar la vida humana en el mar.
- II) Que de conformidad al Artículo 7 Numeral 7 de la Ley General Marítimo Portuaria, la Autoridad Marítima Portuaria representa a El Salvador ante la Organización Marítima Internacional, por sus siglas OMI, que es un Organismo especializado de la Organización de Naciones Unidas (ONU), que promueve la concertación entre los países y la emisión de normas que regulen la navegación marítima mundial, y la firma de Convenios Internacionales que al entrar en vigor vuelven de obligatorio cumplimiento normas relativas a la protección de la vida humana en el mar, del medio ambiente y de la seguridad en la navegación marítima.
- III) Que en 1974 la OMI propició la firma del Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar, conocido por sus siglas en inglés como Convenio SOLAS 1974; el cual ha sido ratificado y está vigente para la mayoría de países del mundo y se considera como el más importante de todos los tratados internacionales relativos a la seguridad de los buques mercantes. En El Salvador se encuentra en proceso de revisión por el Órgano Ejecutivo, previo a ser sometido a la Asamblea Legislativa para su ratificación.
- IV) Que en noviembre de 2014, el Comité de Seguridad Marítima de la OMI estableció enmiendas al Convenio SOLAS y aprobó directrices consistentes en requerir como condición para cargar en un buque un contenedor lleno, que se verifique previamente su peso bruto; siendo el embarcador o expedidor el responsable de obtener tal peso bruto y de comunicarlo al puerto y a la naviera. Tales directrices entrarán en vigencia el 1º. de julio de 2016 y son de obligatorio cumplimiento para todos los países signatarios del Convenio SOLAS.
- V) Que es conveniente que se cumpla en los puertos salvadoreños las directrices de la OMI, puesto que al país arriban buques de países que ya ratificaron el Convenio SOLAS; y los capitanes de esos buques no subirán a bordo contenedores sin el certificado de peso bruto verificado, lo que afectaría a los embarcadores salvadoreños.

POR TANTO, con base en el Artículo 7 Numerales 1, 3, 5 y 7 de la Ley General Marítimo Portuaria, acuerda emitir el siguiente

REGLAMENTO DE VERIFICACIÓN DE LA MASA BRUTA DE LOS CONTENEDORES CON CARGA

ART. 1.- OBJETO

El presente Reglamento tiene por objeto establecer las normas, requisitos y acciones necesarias para garantizar la seguridad de los buques, la seguridad de los trabajadores a bordo y en tierra y la seguridad de la carga, a través del cumplimiento de las enmiendas al Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar (SOLAS 1974), contenidas en la Regla 2 de la parte A del Capítulo VI, que establece la obligación del expedidor de verificar el peso bruto de los contenedores llenos antes de su estiba a bordo del buque.

ART. 2.- DEFINICIONES

Agente Marítimo o Agente Naviero: Es la persona designada por el propietario, Armador o Capitán de un buque, para realizar ante las autoridades salvadoreñas, las gestiones relativas a la atención de un buque en puerto salvadoreño. Dicho Agente tiene la representación activa y pasiva, judicial y extrajudicial, conjunta o separadamente de su Capitán, propietario o Armador, ante los entes públicos y privados, a todos los efectos y responsabilidades del viaje que el buque realice a dicho puerto o desde el mismo.

Bulto: uno o más elementos de carga atados, embalados o envasados, envueltos, metidos en cajas o en paquetes para su transporte. Entre otros ejemplos de bultos cabe mencionar los paquetes, las cajas, los artículos embalados/envasados y los envueltos en cartón.

Buque: cualquier buque al que se aplique lo dispuesto en el capítulo VI del Convenio SOLAS. Esta definición no incluye los buques de transbordo rodado destinados a viajes internacionales cortos en los que los contenedores se transportan sobre un chasis o en un remolque y se embarcan y desembarcan conducidos hasta o desde uno de estos buques.

Compañía Naviera: empresa con la cual el expedidor o embarcador firmó el contrato de transporte. En el caso de buques de bandera extranjera, la Compañía naviera está representada por el Agente Marítimo, también llamado Agente Naviero, autorizado por la AMP e inscrito en el Registro Marítimo Salvadoreño que lleva la AMP.

Contenedor: elemento de equipo de transporte:

- a) de carácter permanente y, por tanto, con suficiente resistencia para permitir su empleo repetido;
- b) especialmente ideado para facilitar el transporte de mercancías, por uno o varios modos de transporte, sin manipulación intermedia de la carga;
- c) construido de manera que pueda sujetarse y/o manipularse fácilmente, con cantoneras para ese fin; y
- d) de un tamaño tal que la superficie delimitada por las cuatro esquinas inferiores exteriores sea:
 - i) por lo menos de 14 m² (150 pies cuadrados); o
 - ii) por lo menos de 7 m² (75 pies cuadrados), si lleva cantoneras superiores.

Contenedor lleno: se entiende el contenedor definido anteriormente, cargado total o parcialmente de líquidos, gases, sólidos, bultos y elementos de la carga, como las paletas, la madera de estiba y demás material de embalaje/envasado y de sujeción.

Contrato de transporte: contrato en virtud del cual una compañía naviera se compromete a transportar mercancías de un lugar a otro mediante el pago de un flete. El contrato puede figurar explícitamente en un documento o se podrá dar fe de él en documentos como una carta de porte, un conocimiento de embarque o un documento de transporte multimodal.

Documento de expedición, denominado VGM por sus siglas en inglés: es el documento que utiliza el expedidor o embarcador para comunicar a la naviera la masa bruta verificada de un contenedor lleno, como

requisito para su embarque. Este documento puede incluirse entre las instrucciones del transporte dadas a la compañía naviera o constituir una comunicación aparte; por ejemplo, una declaración en la que se incluya el certificado de peso realizado en una báscula calibrada por un laboratorio de calibración acreditado por el Organismo Salvadoreño de Acreditación (OSA).

Elementos de la carga: son los bienes, productos, mercancías, líquidos, gases, sólidos y artículos de cualquier clase transportados en los contenedores en virtud de un contrato de transporte. Sin embargo, el equipo y los suministros del buque, incluidos las piezas de fijación y los pertrechos, transportados en contenedores, no se consideran carga.

Equipo calibrado y certificado: toda balanza, báscula puente, equipo de izada o cualquier otro dispositivo que esté calibrado y certificado por un laboratorio de calibración acreditado por el Organismo Salvadoreño de Acreditación. (OSA).

Expedidor, Embarcador o exportador: es la entidad o persona jurídica mencionada en el conocimiento de embarque o en la carta de porte marítimo o en el documento de transporte multimodal equivalente que haya concertado un contrato de transporte de mercancías con una compañía naviera.

Masa Bruta: Es el peso combinado permitido para el contenedor y su carga, el cual está expresado en kilogramos o libras.

Masa bruta verificada: Es la suma del peso de la tara del contenedor y los pesos de todas las mercancías y sus elementos, añadiendo paletas, la madera de la estiba y demás material de embalaje, envasado y de sujeción, que se carguen en el contenedor, obtenida mediante uno de los métodos descritos en este Reglamento.

Material de embalaje/ensado: todo material utilizado o que se utilice con los bultos y los elementos de la carga para evitar daños, incluidos entre otros las jaulas, cuñas para la arrumazón, bidones, cajones, cajas, toneles y patines. Esta definición no incluye ningún material que se encuentre en los distintos bultos sellados destinado a proteger el elemento o elementos de la carga en el interior del bulto.

Masa de la tara: la masa de un contenedor vacío, que no contiene ningún bulto, elemento de la carga, paleta, madera de estiba ni ningún material de embalaje/ensado ni de sujeción.

Material de sujeción: toda madera de estiba, trincas y demás equipo utilizado para bloquear, apuntalar y sujetar los elementos de la carga arrumada en un contenedor.

OSA: Organismo Salvadoreño de Acreditación.

ONA: Organismo Nacional de Acreditación, Nicaragua.

OGA: Oficina Guatemalteca de Acreditación.

OHA: Organismo Hondureño de Acreditación.

ECA: Ente Costarricense de Acreditación.

CNA: Consejo Nacional de Acreditación de Panamá.

Operador Portuario: Es la persona natural o jurídica, con experiencia específica en actividades de explotación de servicios portuarios, que actúa como administrador de un Puerto. CEPA es la autoridad portuaria local de los puertos mercantes estatales de Acajutla y La Unión; y sobre éstos tiene competencias en concepto de administración, operación, mantenimiento y conservación; y la Corporación Salvadoreña de Inversiones (CORSAIN) es la autoridad portuaria local del Puerto CORSAIN, el cual administra, opera, mantiene y conserva.

Prestador de Servicios Portuarios: la persona natural o jurídica, que mediante el contrato con un Operador Portuario y debidamente autorizada por la AMP, se dedica a proporcionar los servicios que demanden los buques y los propietarios o consignatarios de las cargas, tales como los servicios de amarre, atraque, estiba y desestiba, recepción e inspección de cargas, consolidación y desconsolidación de contenedores, almacenamiento, pesaje de mercadería u otros servicios de manipulación de la carga para los buques.

Transbordo: Operación que consiste en descargar un contenedor de un buque, almacenarlo temporalmente, para embarcar el mismo en un buque distinto.

Viajes internacionales cortos: viaje internacional en el curso del cual un buque no se aleja más de 200 millas de un puerto o un lugar que pueda servir de refugio seguro a los pasajeros y la tripulación, ni la distancia del último puerto de escala del país en que comienza el viaje al puerto final de destino excede de 600 millas.

ART. 3.- AMBITO DE APLICACIÓN

El presente Reglamento se aplica a todos los contenedores llenos que a partir del 1º. De julio de 2016, vayan a estibarse a bordo de un buque de carga de arqueado bruto igual o superior a 500 toneladas, que se rige por las reglas del Convenio Internacional SOLAS 1974.

De conformidad a la Regla 2, parte A del Capítulo VI del Convenio Internacional SOLAS 1974, se debe verificar la masa bruta de todos los contenedores llenos antes de ser cargados al buque. En ningún caso se permitirá estimación del peso.

ART. 4.- EXCEPCIONES

El presente Reglamento no se aplicará a:

- a) Contenedores transportados sobre un chasis o un remolque cuando dichos contenedores son conducidos a o desde un buque de transbordo rodado destinado a viajes internacionales cortos.
- b) Contenedores llenos con su masa bruta verificada, cuando son entregados por un buque que se rige por las reglas del Convenio SOLAS, a la instalación de una terminal portuaria, para su transbordo a un buque que también se rige por las reglas del Convenio SOLAS.

ART. 5.- RESPONSABILIDADES

La responsabilidad de obtener y documentar la masa bruta verificada de un contenedor lleno corresponde al expedidor o embarcador.

ART. 6.- METODOS PARA OBTENER LA MASA BRUTA VERIFICADA

El expedidor verificará por uno de los siguientes métodos la masa bruta de los contenedores llenos.

1. Método N°1: concluida la arrumazón y el consolidado del contenedor, el contenedor lleno es pesado por el expedidor o por el tercero que él disponga, ya sea una empresa especializada en pesaje o con los sistemas de pesaje del Operador Portuario.
2. Método N°2: todos los bultos y elementos de carga son pesados por el expedidor o por el tercero que él disponga, añadiendo la masa de los pallets, la madera de estiba, demás materiales de embalaje y de sujeción y finalmente la masa de la tara inscrita en el contenedor.

Aunque sean varias las partes que arruman el contenedor o el contenedor contiene carga de varias partes, siempre será el expedidor o embarcador el responsable de obtener y documentar la masa bruta verificada del contenedor lleno.

ART. 7.- VERIFICACIÓN DE LA MASA BRUTA DEL CONTENEDOR

La masa bruta verificada del contenedor lleno utilizando los Métodos No. 1 y No. 2, podrá ser obtenida así:

1. Por el propio expedidor; cuando realiza la verificación del peso con equipos ubicados en sus instalaciones.

2. Por una empresa especializada para el pesaje.
3. Por medio del sistema de pesaje instalado en los puertos nacionales del país.

En todo caso, los aparatos, equipos, báscula puente y dispositivos empleados para la verificación de la masa bruta del contenedor, deben estar calibrados por laboratorios acreditados por el Organismo Salvadoreño de Acreditación (OSA).

ART. 8.- SISTEMAS DE PESAJE

Los expedidores y las empresas especializadas que deseen obtener la masa bruta verificada de los contenedores llenos, deberán utilizar equipos calibrados y certificados que emitan automáticamente un comprobante o un ticket que indique la masa bruta del contenedor lleno, en kilogramos, o que permita calcularla a partir de la tara del medio de transporte y/o la tara del contenedor y que adicionalmente incluya al menos los siguientes datos:

1. Nombre del establecimiento de pesaje y número de inscripción en el Registro Marítimo Salvadoreño que lleva la AMP.
2. Fecha y hora del pesaje.
3. Número de identificación del comprobante o ticket.
4. Placa de identificación del chasis y cabezal, si el contenedor se pesó con todo y su medio de transporte. Si el pesaje no incluye la destara del cabezal, el comprobante deberá incluir la tara del cabezal.
5. Número del contenedor y su tara.
6. Número del certificado de calibración de la balanza/báscula y fecha de su vencimiento.

En caso que los operadores de los equipos entreguen la información vía electrónica no será obligatorio el número correlativo del comprobante o ticket.

ART. 9.- REGISTRO EN LA AMP DE LOS OPERADORES DE PESAJE

Los expedidores que hagan el pesaje por sus propios equipos de pesaje y las empresas especializadas para esa misma labor, para ser autorizados, deberán inscribirse en el Registro Marítimo Salvadoreño que lleva la AMP, para lo cual además de los documentos de identificación de la persona natural y los relativos a acreditar la personería jurídica cuando fuere una persona jurídica, deberán presentar el recibo de pago por servicios administrativos correspondiente y copia del certificado de calibración de sus balanzas/básculas y equipos de pesaje, expedido por un laboratorio acreditado por la OSA o en su caso por uno de los organismos regionales siguientes: ONA, OGA, OHA, ECA o CNA. (1)

La autorización que emita la Autoridad Marítima Portuaria tendrá una duración de dos años, contados a partir de la fecha de su emisión. (1)

ART. 10.- SISTEMA DE PESAJE ACEPTADO PARA EL MÉTODO 2

El expedidor o la persona que él haya designado, deberán pesar todos los bultos y elementos de la carga, añadiendo el peso de las paletas, la madera de estiba y demás material de embalaje y de sujeción que se incluye dentro del contenedor; y a la suma del total del peso deberá añadir la tara del contenedor.

En caso que un tercero haya procedido al arrumaje total de un contenedor o solo a una parte del mismo, deberá informar al expedidor la masa de los elementos de la carga que hubiere arrumado y del material del embalaje y de sujeción, a fin de facilitar que el expedidor documente la masa bruta verificada del contenedor lleno.

Cuando se arrumen en el contenedor los distintos bultos con sello original, en cuyas superficies se indique de modo claro e indeleble la masa exacta de los bultos y de los elementos de la carga, no será necesario volver a pesarlo.

No podrá usarse el Método No. 2 para verificar cargas tales como la chatarra, el grano no transportado en sacos y otras cargas a granel.

ART. 11.- EXPEDICIÓN DEL DOCUMENTO VGM EN QUE CONSTA LA MASA BRUTA VERIFICADA DEL CONTENEDOR

El expedidor o embarcador tiene la obligación de comunicar en el documento de expedición o VGM (por sus siglas en inglés), la masa bruta verificada. Dicho documento puede incluirse entre las instrucciones del transporte dadas a la compañía naviera o constituir una comunicación aparte. En todo caso, se debe hacer constar en ese documento que la masa bruta proporcionada es la "masa bruta verificada" definida en este Reglamento, teniendo dicho documento carácter de declaración jurada.

Cualquiera que sea su forma, el documento en el que se declare la masa bruta verificada del contenedor lleno, deberá estar firmado por el expedidor o por la persona que haya sido debidamente autorizada por el expedidor. La firma podrá ser una firma electrónica o podrá sustituirse por la firma de la persona autorizada a firmarlo.

ART. 12.- ENTREGA AL CAPITÁN DEL BUQUE DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA MASA BRUTA VERIFICADA.

Para embarcar un contenedor lleno en un buque que se rige por las reglas del Convenio SOLAS, es preciso proporcionar su masa bruta verificada al capitán de buque o a su representante y al Operador del Puerto, con tiempo suficiente antes del embarque, para que la información se utilice en la elaboración del plano de estiba del buque. Compete a la compañía naviera, previa deliberación con el Operador del Puerto, informar al expedidor o embarcador del plazo mínimo para la presentación de dicha información.

El expedidor o embarcador tendrá la responsabilidad de proporcionar la información relativa a la masa bruta verificada del contenedor lleno al Operador del Puerto al entregar el contenedor a la instalación portuaria para su embarque o antes, según el plazo que señale para esa entrega el Operador Portuario.

ART. 13.- RESGUARDO DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA MASA BRUTA VERIFICADA.

El documento de expedición, junto con los comprobantes de pesaje, será presentado a la compañía naviera, quien lo mantendrá en custodia por un plazo no menor a seis meses y estará a disposición de la AMP cuando ésta lo requiera.

ART. 14.- NO EMBARQUE DE CONTENEDORES

Los Operadores Portuarios no autorizarán el embarque de contenedores cuya masa bruta verificada no haya sido informada oportunamente por el expedidor o embarcador; o en caso de verificar el peso del contenedor en las básculas de pesaje del Puerto, el resultado difiera de la masa bruta informada por la compañía naviera en un margen mayor a la discrepancia aceptada.

Los Operadores Portuarios deberán contar con procedimientos para actuar en caso de recibir un contenedor respecto del cual la compañía naviera no les haya comunicado previamente la masa bruta verificada

ART. 15.- DISCREPANCIA DE LA MASA BRUTA VERIFICADA

Cualquier discrepancia que exista entre la masa bruta de un contenedor lleno declarada antes de su verificación y su masa bruta verificada, deberá solucionarse haciendo uso de la masa bruta verificada.

Cualquier discrepancia que exista entre la masa bruta verificada de un contenedor lleno obtenida antes de la entrega del contenedor a las instalaciones del Puerto y la masa bruta verificada de ese mismo contenedor obtenida al pesar el contenedor en la instalación portuaria, deberá solucionarse haciendo uso de esta última masa bruta verificada obtenida por medio de las básculas del Puerto. La máxima discrepancia admisible será +/- 5%.

Si hubiera motivos fundados para pensar que la información declarada no coincide con la masa bruta real del contenedor lleno, el Operador Portuario deberá pesar el contenedor. Dicho pesaje será a cargo del expedidor cuando la verificación de como resultado una diferencia mayor a la tolerancia permitida.

ART. 16.- SUPERVISION DE LA MASA BRUTA VERIFICADA

La AMP supervisará el cumplimiento del presente Reglamento a través de inspecciones en las instalaciones portuarias, compañías navieras, y los establecimientos de los expedidores y de las empresas especializadas en pesaje.

Para verificar el cumplimiento de las normas relativas a la masa bruta verificada de los contenedores llenos, se realizará muestreos aleatorios a posterior, entre el peso que el expedidor o embarcador envía para la planificación de la estiba, con el peso que marcan las básculas de los puertos.

ART. 17.- INCIDENCIAS

Cualquier incidencia de una errónea o mala declaración de la masa bruta verificada de un contenedor lleno, debe corregirse por el expedidor tan pronto como sea posible. Los registros de declaraciones erróneas o mal declaradas y las correcciones realizadas deben estar disponibles a petición de la AMP.

ART. 18.- MASA BRUTA MÁXIMA PERMITIDA

Los contenedores no deben exceder el peso bruto máximo indicado en la placa de aprobación relativa a la seguridad prescrita en el Convenio Internacional para la Seguridad de los Contenedores y sus enmiendas, conocido por sus siglas como CSC. Se podrá negar el embarque en un buque de aquellos contenedores cuyo peso bruto máximo exceda el peso bruto máximo permitido.

La compañía naviera es responsable de verificar que el contenedor no exceda el peso bruto máximo permitido indicado en la placa de aprobación.

ART. 19.- PESO DE DOS CONTENEDORES

Si se ha de pesar dos contenedores llenos en un vehículo de carretera, su masa bruta verificada debe determinarse pesando cada contenedor por separado.

ART. 20.- CONTENEDORES VACÍOS

Cuando se disponga a embarcar un contenedor vacío, se utilizará la tara del contenedor, indicada de forma visible en el contenedor, según lo estipulado en la Norma de la Organización Internacional de Normalización (ISO) para el marcado e identificación de contenedores.

ART. 21.- TRÁNSITO INTERNACIONAL

Los contenedores en tránsito internacional para embarque en puerto salvadoreño deberán cumplir con lo establecido en el presente Reglamento.

Cuando los expedidores o embarcadores envíen por vía terrestre productos en contenedores para ser embarcados en puertos de otros países, deberán cumplir con la normativa específica del país de embarque; cuidando de cumplir con la normativa del Convenio SOLAS 1974 y con la obligación internacional de proveer a cada contenedor de un documento en que conste su masa bruta verificada.

Los documentos de expedición de verificación de la masa bruta de los contenedores llenos (VGM) expedidos bajo la responsabilidad de un expedidor o embarcador cuyo país sea miembro de la Organización Marítima Internacional y cumplan con las condiciones establecidas en la Regla 2 de la Parte A del Capítulo VI del Convenio sobre la Seguridad de la Vida Humana en el Mar enmendado y las Directrices emitidas por la OMI, serán aceptados por los otros países miembros y considerados para todos los efectos previstos en el presente reglamento de idéntica validez a los certificados expedidos por ellos.

El Estado a través de la Autoridad Marítima Portuaria, debe asegurar que los instrumentos de pesaje se encuentren debidamente calibrados por un laboratorio de calibración acreditado o reconocido por el organismo de acreditación nacional competente. (1)

ART. 22.- VIGENCIA

El presente Reglamento entrará en vigencia ocho días después de su publicación en el Diario Oficial.

Y para los efectos legales pertinentes, extendiendo la presente certificación a los veinticuatro días del mes de junio de dos mil dieciséis.

NOTIFIQUESE.-

Capitán de Navío René Ernesto Hernández Osegueda
Director Presidente

REFORMAS:

(1) Acta No. 101 de fecha 13 de julio de 2018, publicado en el Diario Oficial No. 145, Tomo 420 de fecha 09 de agosto de 2018.

Factura Comercial.							
Nombre de la Compañía.				Factura Comercial N°:			
				No. De Orden:			
Ship From / Envío de.				Ship to / Envía a			
Name/ Nombre:				Name/ Nombre:			
Address/ Dirección:				Address/ Dirección:			
City, State, Zip:				City, State, Zip:			
Phone:				Phone.			
Third Party shipment/ Envío a tercera persona.				Check one/ seleccione uno.			
Name/ Nombre:				<input type="checkbox"/> CIF	Contry of export/ País de exportación:		
Address/ Dirección:				<input type="checkbox"/> FOB	País de Fabricación/ Country of Manufacture:		
City, State, Zip:				<input type="checkbox"/> C&F	Country of destination/ País de destino:		
Phone:					Currency/ Moneda:		
PACKAGE INFORMATION/ INFORMACIÓN DEL (LOS) PAQUETE(S)							
QTY / CANTIDAD.	UNIT MEASURE/UNIDADES.	TYPE OF THE PKGS/ TIPO DE PAQUETES.	N° OF PKGS/ N° DE PAQUETES.	UNIT VALUE/ VALOR UNITARIO.	COMMODITY DESCRIPTION/ DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.	WEIGHT/ PESO.	TOTAL VALUE/ VALOR TOTAL.

Firma del Remitente: _____ Fecha: _____

**DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS
UNIDAD DE ATENCIÓN AL USUARIO**

SOLICITUD DE REGISTRO DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

Lugar y Fecha: _____

Yo _____

de nacionalidad _____, Identificado con mi Documento de Identidad

Número _____, solicito ser incorporado en el Registro de Importadores

y Exportadores que lleva la Direccion General de Aduanas con el siguiente documento: NIT (),

Documento de Identidad (), Pasaporte () con número _____.

Lugar de residencia: _____

Tel. _____ Fax _____ Email _____

Firma: _____

Firma: _____

Interesado, Representante
Legal o Propietario.

Funcionario aduanero autorizado

NOTA.- Presentar NIT, Documento de Identidad o Pasaporte, en original y fotocopia.

(Los originales son para efectos de verificación de datos al momento de la presentación de la solicitud, luego son devueltos).

(En caso de ser presentado por el Representante Legal, deberá contar con la documentacion que compruebe tal calidad).

PARA REGISTRO DE NIT IMPORTADOR O EXPORTADOR

PERSONA NATURAL:

- 1- LLENAR FORMULARIO UNAU GO-018 (AL REVERSO DE ESTA PÁGINA).
- 2- PRESENTAR **COPIAS Y ORIGINALES** DE DUI Y NIT DE LA PARTE DEL **FRENTE Y REVERSO LEGIBLE**.
- 3- COPIA DE **COMPROBANTE DE LA IMPORTACION/EXPORTACION** (EJ. FACTURA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE, ETC.)

PERSONERIA JURIDICA:

- 1- LLENAR FORMULARIO UNAU GO-018 (AL REVERSO DE ESTA PAGINA); **FIRMADO** POR EL REPRESENTANTE LEGAL O PROPIETARIO DE LA EMPRESA.

PRESENTAR **ORIGINALES Y COPIAS DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:**

- 2- DUI Y NIT **FRENTE Y REVERSO LEGIBLE** DEL REPRESENTANTE LEGAL.
- 3- CREDENCIALES DE REPRESENTACION O ESCRITURA DE CONSTITUCION SEGÚN APLIQUE.
- 4- NIT DE LA EMPRESA (**FRENTE Y REVERSO LEGIBLE**)

***NOTA:** PARA AMBOS CASOS DE **NO PRESENTARSE LA PERSONA SOLICITANTE** DEL REGISTRO, SE DEBE DE PRESENTAR UN **ESCRITO DE AUTORIZACION** PARA LA PERSONA QUE PRESENTARA LA SOLICITUD DE REGISTRO, EN ESTE CASO **LA FIRMA DEL FORMULARIO UNAU GO-018 DEBE PRESENTARSE CON AUNTENTICA DE UN NOTARIO**. DE IGUAL FORMA DE **NO** TRAER ORIGINALES DE LOS DOCUMENTOS SOLICITADOS LAS FOTOCOPIAS DEBEN DE ESTAR **CERTIFICADAS POR NOTARIO**.