

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
SECCION CONTADURIA PÚBLICA**



**TRABAJO DE GRADUACIÓN:**

**“CREACIÓN DE UNA GUÍA QUE ORIENTE A LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ  
ORO DE ESTRICTA ALTURA EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE LA ASOCIACIÓN COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN  
AGROPECUARIA SAN CARLOS DOS DE R. L. UBICADA EN EL CASERÍO  
EL TABLÓN CANTÓN AGUA ZARCA DEL MUNICIPIO DE OSICALA DEL  
DEPARTAMENTO DE MORAZÁN EN EL AÑO 2013”**

**PRESENTADO POR:**

**AMAYA SÁENZ CLELIA ANABEL  
CASTRO RIVERA MARTA LISSETTE  
GUEVARA GARCÍA INGRIS DEISY**

**PARA OBTAR AL TÍTULO DE:**

**LICENCIADA EN CONTADURIA PÚBLICA.**

**DOCENTE DIRECTOR:**

**LIC. EMILIA ESPERANZA PERDOMO DE NAVARRETE.**

**SAN MIGUEL, AGOSTO DE 2013  
SAN MIGUEL, EL SALVADOR, CENTROAMERICA.**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**HONORABLES AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

ING. MARIO ROBERTO NIETO LOVO

**VICE-RECTORA CADÉMICA**

MAESTRA. ANA MARÍA GLOWER DE ALVARADO

**SECRETARIA GENERAL**

DRA. ANA LETICIA ZA VALETA DE AMAYA

**FISCAL GENERAL**

LIC. FRANCISCO CRUZ LETONA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL**  
**HONORABLES AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**DECANO**

LIC. CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ

**VICE-DECANO**

LIC. CARLOS ALEXANDER DÍAZ

**SECRETARIO DE LA FACULTAD**

LIC. JORGE ALBERTO ORTEZ HERNÁNDEZ

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**JEFE DE DEPARTAMENTO**

LIC. HÉCTOR BARRERA ARIAS

**COORDINADOR GENERAL DE PROCESO DE GRADUACIÓN**

LIC. ARNOLDO ORLANDO SORTO MARTÍNEZ

## **AGRADECIMIENTOS**

**A DIOS TODO PODEROSO:** Quien está conmigo todos los días de mi vida, quien es mi fortaleza, a quien agradezco por su amor y su infinita misericordia, pues lo que soy y lo que quiero ser, lo debo sólo a Él. Por haberme dado la sabiduría y la fortaleza para que fuera posible alcanzar este triunfo, por proveerme de todo lo necesario para salir adelante.

**A mis padres:** Santos Silvia Sáenz y Modesto Antonio Amaya Vigil, por apoyarme siempre y por todos los sacrificios que hicieron a lo largo de mi carrera, así como su comprensión y paciencia en momentos difíciles que tuvimos. Gracias por todo lo que hicieron por mí.

**A mi hermano:** Rudy Salvador Amaya Sáenz, por todo el apoyo brindado, por su comprensión y cariño.

**A mi Abuela:** Amelia Sáenz Guzmán por ser una segunda madre y por haberme cuidado muy bien en mi niñez, su apoyo incondicional, por sus sabios consejos su inagotable amor, cariño e incansable dedicación.

**A mi novio:** Leonel Alfredo Vigil Vásquez por la paciencia que me tuvo en todo el proceso que ahora culminamos, por siempre darme ese apoyo incondicional para lograr y alcanzar este y muchos sueños más.

**A toda mi familia:** Por colaborar conmigo siempre que les pedía su ayuda, gracias a todos los que pusieron un granito de arena para que lograra este triunfo.

**A mis compañeras de tesis:** Ingris Deysi Guevara García y Marta Lissette Castro Rivera por su comprensión y paciencia, porque a pesar de todos los momentos difíciles, pudimos salir adelante con el trabajo.

**A mi Asesora:** Lic. Emilia Esperanza Perdomo de Navarrete por su ayuda en el desarrollo de éste trabajo, por su comprensión y apoyo.

**A mis Amigas/os:** Carmen Brooz, Trudy y amigos de Palo Alto por creer y confiar en mí, por formar parte importante en mi vida.

**Clelia Anabel Amaya Sáenz**

**A Jehová Dios** por su gran fidelidad y misericordia porque a pesar de mis errores me ama y me lo ha demostrado día a día, porque sin Él nada soy, Él es el único merecedor de gloria y honra porque es Él que hace su voluntad en mis sueños.

**A mi mami** Ana Marta Rivera de Castro por su amor, por su comprensión, por sus constantes oraciones, por todo el apoyo brindado ¡La amo mamita agradezco a Dios por haberme puesto en su vientre, porque su amor me llena, gracias por su esfuerzo y dedicación día a día, por consentirme mimarme y hacerme sentir especial, gracias por ser esa madre única y ejemplar!

**A mi papi** Francisco Antonio Castro Monjarás por su amor, por su apoyo, por sus palabras de ánimo y aliento, por el tiempo dedicado todas las madrugadas para ir a dejarme. ¡Gracias papito porque a pesar de los años sé que sigo siendo su niña porque con su esfuerzo me ha dado todo cuanto he necesitado porque siempre ha trabajado y luchado por mí mami, mis hermanas y por mí. Lo amo papá como usted ninguno, el mejor papi del mundo!

**A mis hermanas** Jennifer Guadalupe Castro y Cristina Elizabeth Castro por su apoyo, por el amor que me han dado porque a pesar de todas esas peleas sé que el amor entre nosotras es más grande y fuerte.

**A Ingris Deysi Guevara García** por haberse convertido no solo en mi compañera de tesis sino en mi hermana, sin duda fue Dios que me regalo su amistad, gracias por todo el cariño, apoyo y comprensión en los momentos difíciles.

**A Clelia Anabel Amaya Sáenz** por su amistad, comprensión y por haber recorrido esta travesía juntas.

**A José Manuel Membreño Quintanilla y a su Madre María del Carmen Quintanilla de Membreño** por los consejos, el apoyo y cariño brindado.

**A mis compañeros y amigos** porque durante los años de la carrera entre peleas, alegrías y tristezas hemos compartido y se han vuelto parte de mi historia.

**A mi asesora de tesis Lic. Emilia Esperanza Perdomo** por sus consejos, instrucciones, la amistad, comprensión y cariño brindado.

**A todos los docentes** que con sus conocimientos contribuyeron a mi formación académica.

**Y a la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L.** por darnos la oportunidad de desarrollar nuestro proyecto.

**Marta Lissette Castro Rivera.**

Había muchos textos Bíblicos a los cuales me aferraba y me hacían sentir confianza en esos días grises, pero hay uno que lo tome como base y en el cual me sustentaba para continuar y tener siempre el deseo de lograr el objetivo. Ese texto bíblico es el siguiente:

**No temas, porque yo estoy contigo; no desmayes, porque yo soy tu Dios que te esfuerzo; siempre te ayudaré, siempre te sustentaré con la diestra de mi justicia.**

**Isaías 41. 10**

**Agradezco a mi Dios:** Por darme las fuerzas necesarias para lograr este triunfo que ahora obtengo, por darme la sabiduría, por guiarme, por cuidarme y por todas esas innumerables bendiciones que me ha dado y su gran misericordia que aún me sigue dando. Gracias mi Dios por haberme contestado otras de mis grandes peticiones que es culminar mi licenciatura.

**A mi lindo angelito:** Te agradezco mi Señor por haberme prestado uno de los más lindos angelitos que tú tienes, quien fue parte de mi triunfo, con quien compartí muchos momentos de juegos, risas y aun las tristezas; gracias por ese angelito "mi querida Rebequita (Rebeca Abigail Guevara García)" quien permanece siempre en mi corazón. Ha sido muy duro continuar sin ella pero te agradezco mi Señor por tenerla en un mejor lugar.

**A mi madre:** Por ser la mejor mamá del mundo: Mi mamita linda Fidelia García de Guevara, que con gran esfuerzo ha luchado por apoyarme, instruirme y darme su ejemplo de perseverante. Te agradezco Mami por todas esas innumerables oraciones que

has elevado a nuestro Dios a favor de mi vida, te agradezco por las veces que te desvelaste con migo y por todas esas lindas atenciones para mí.

**A mi padre:** René de Jesús Guevara, por ser ese brazo derecho en mi vida, gracias papá por haberte arriesgado por tus hijos. Gracias por confiar en mí y brindarme tu apoyo incondicional, por haber estado al pendiente de mi vida y por habernos siempre mantenido unidos.

**A mis lindos hermanos:** Nehemías René Guevara y Loyda Eunice Guevara García por su apoyo incondicional que me han brindado, por haber confiado en mí, por haberme dado lo que necesite por sus palabras de ánimos que nunca faltaron para mí.

**A mi novio:** Nehemías Obed Interiano por estar dándome esas palabras de fuerzas cuando más las necesite, por el estar al pendiente de mí, por brindarme su cariño y su ayuda y motivarme en momentos que llegaba la crisis a mi vida.

**A mis cuñados:** Yudis Romelia Membreño y Victor Manuel Batrez por cuidar de mis hermanos y siempre estar pendientes de mí, por sus palabras de ánimo y apoyo.

**A mis lindas princesas:** Katherine Guevara y Rebeca Nicol Guevara. Katherine por haber venido a consolarnos en momentos muy tristes, por ser un motivo para seguir adelante. A Nicol por darnos esa sorpresa de venir a nuestra familia.

**A mis abuelitos:** Por creer en mí y darme tanto cariño, por consolarme en esos momentos de angustia y por esos bellos consejos.

**A mi pastor:** Por creer en mí, por su cariño, por estar pendiente de mí, por prestar parte de su tiempo y elevar oraciones a nuestro Dios.

**A mis compañeras y amigas:** Marta Lissette Castro Rivera y Clelia Anabel Amaya Sáenz por su paciencia, porque a pesar de tantos obstáculos logramos el objetivo propuesto. A Marta Lissette le agradezco por apoyarme y consolarme en los momentos más duros de mi vida; Dios compense con grandes bendiciones.

**A nuestra asesora:** Emilia Esperanza Perdomo de Navarrete por habernos brindado sus conocimientos y habernos dedicado parte su valioso tiempo, por darnos esos constantes consejos que nos sirvieron de guía para salir adelante con el trabajo.

**A mi amiga y compañera:** Iris Arely Rivera por acompañarme en los momentos más difíciles de mi vida y estar cuando más necesitaba amigos gracias por tu amistad. Dios bendiga tu vida.

**A la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos:** Por habernos brindado la oportunidad de conocer parte de sus actividades y ayudarnos a desarrollar nuestro trabajo de graduación.

**Tomó luego Samuel una piedra y la puso entre Mizpa y Sen, y le puso por nombre Eben-ezer, diciendo: Hasta aquí nos ayudó Jehová.**

**1° de Samuel 7.12**

**Ingris Deisy Guevara García.**

## INDICE

<b>Contenido</b>	<b>Pag.</b>
INTRODUCCIÓN	i
CAPITULO I	26
1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.	26
1.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	26
1.1.1 TIPO DE ESTUDIO.....	27
1.1.2 PROBLEMA OBSERVADO.....	27
1.1.3 UNIDAD DE ANÁLISIS.....	28
1.1.4 ÁREA DE ESTUDIO .....	28
1.1.5 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO. ....	28
1.1.6 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA. ....	29
1.1.7 INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN. ....	29
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA. ....	30
1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. ....	30
1.2.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	32
1.2.3 OBJETIVOS .....	34
CAPITULO II	35
2. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL CAFÉ.	35
2.1 ANTECEDENTES.....	35
2.1.1 ANTECEDENTES DEL CAFÉ Y LAS EXPORTACIONES.....	35
2.1.2 ANTECEDENTES DE LA ASOCIACIÓN.....	39

<b>2.2. GENERALIDADES DEL CAFÉ.....</b>	<b>43</b>
<b>2.2.1 TIPOS DE CAFÉ.....</b>	<b>43</b>
2.2.1.1 Café arábica .....	43
2.2.1.2 Café robusta.....	44
<b>2.2.2 Métodos de tostados del café.....</b>	<b>44</b>
2.2.2.1 Café Tostado natural .....	45
2.2.2.2. Café Tostado Torrefacto.....	45
<b>2.2.3 CLASES DE CAFÉ QUE SE CULTIVA EN EL SALVADOR .....</b>	<b>46</b>
<b>2.2.4 ASPECTOS QUE INCIDEN PARA EL CULTIVO DEL CAFÉ.....</b>	<b>47</b>
2.2.4.1 Altitud.....	47
2.2.4.2 Temperatura .....	47
2.2.4.3 Lluvia .....	48
2.2.4.4 Humedad relativa .....	49
2.2.4.5 Luz solar .....	50
2.2.4.6 Viento .....	50
2.2.4.7 Suelo.....	50
<b>2.2.5 PROCESO PARA EL CULTIVO DE CAFETOS.....</b>	<b>51</b>
2.2.5.1 Semilleros .....	51
2.2.5.2 Preparación de las eras.....	52
2.2.5.3 Distribución y selección de plántulas.....	52
2.2.5.3.1 Distribución .....	52
2.2.5.3.2 Selección de plántulas.....	52
2.2.5.4 Almacigo al suelo.....	53
2.2.5.4.1 Selección del sitio .....	53

2.2.5.4.2 Trasplante .....	53
2.2.5.4.3 Poda de raíz.....	53
2.2.5.5 Almacigo en bolsa.....	54
2.2.5.5.1 Ubicación y preparación de sustrato.....	55
2.2.5.5.2 Sustrato.....	55
2.2.5.5.3 Tamaño de las Bolsas .....	56
2.2.5.6 Fertilización de almacigo al suelo .....	56
2.2.5.7 Fertilización de almacigo en bolsa .....	56
2.2.6 CONSERVACIÓN DE SUELOS. ....	57
2.2.6.1 Prácticas de conservación de suelos. ....	57
2.2.6.1.1 Deshierbo selectivo.....	57
2.2.6.1.2 Coberturas nobles.....	58
2.2.6.1.3 Siembra en curvas a nivel. ....	60
2.2.6.1.4 Uso de fajas de contención.....	60
2.2.6.1.5 Uso de barreras vivas. ....	60
2.2.6.1.6 Terrazas individuales. ....	61
2.2.6.1.7 Terrazas de banco. ....	62
2.2.6.1.8 Acequias de ladera.....	62
2.2.6.1.9 Cajueleado. ....	62
2.2.7 TIPOS DE SOMBRA.....	63
2.2.7.1 Sombra temporal.....	63
2.2.7.2 Sombra semipermanente.....	64
2.2.7.3 Sombra permanente. ....	64
2.2.7.4 Funciones de la sombra. ....	65

<b>2.2.8 PODAS Y DESHIJAS DEL CAFETO .....</b>	<b>66</b>
<b>2.2.8.1 Podas .....</b>	<b>66</b>
<b>2.2.8.2 Principales sistemas de poda .....</b>	<b>66</b>
<b>2.2.8.2.1 Poda Selectiva .....</b>	<b>67</b>
<b>2.2.8.2.2 Poda sistemática.....</b>	<b>67</b>
<b>2.2.8.2.3 Poda total por lote.....</b>	<b>67</b>
<b>2.2.8.3 Manejo de los hijos o deshijas.....</b>	<b>67</b>
<b>2.2.9 TECNICAS PARA EL MANEJO DE MALEZAS EN LOS CAFETALES .....</b>	<b>68</b>
<b>2.2.9.1. Control de malezas .....</b>	<b>68</b>
<b>2.2.9.2 Cultural .....</b>	<b>68</b>
<b>2.2.9.3 Mecánico .....</b>	<b>68</b>
<b>2.2.9.4 Químico .....</b>	<b>68</b>
<b>2.2.9.5 El Manejo Integrado de la Broca del fruto.....</b>	<b>69</b>
<b>2.2.9.5.1 Compatibilidad con el Manejo Integrado .....</b>	<b>70</b>
<b>2.2.9.5.2 Ventajas de la trampa Brocap .....</b>	<b>70</b>
<b>2.2.9.5.3 Muestreo de Broca .....</b>	<b>71</b>
<b>2.2.9.5.3.1 Nematodos.....</b>	<b>71</b>
<b>2.2.9.5.3.2 Abejones de Mayo .....</b>	<b>72</b>
<b>2.2.9.5.3.2.1 Control químico .....</b>	<b>72</b>
<b>2.2.9.5.3.3 Cochinillas .....</b>	<b>73</b>
<b>2.2.9.5.3.3.1 Medidas de control: .....</b>	<b>73</b>
<b>2.2.9.5.3.4 Muestreo de cochinillas radicales .....</b>	<b>73</b>
<b>2.2.9.5.3.4.2 Cochinillas del tallo principal .....</b>	<b>74</b>
<b>2.2.10 ENFERMEDADES DEL CAFÉ .....</b>	<b>74</b>

2.2.10.1 La roya del Café .....	74
2.2.10.2 Ojo de gallo (Mycenacitricolor) .....	78
2.2.10.3 Pudrición de raíz (Rosselliniabunodes) .....	79
2.2.10.4 Mal de macana (Ceratocystisfimbriata) .....	80
2.2.10.5 Muerte descendente (Phomasp.).....	80
2.2.10.6 Antracnosis (Colletotrichum spp) .....	81
2.2.10.7 Mancha de hierro (Cercosporacoffeicola) .....	82
2.2.10.8 Mal de hilachas (Pelliculariakolerog) .....	82
2.2.10.9 Mal del talluelo (Rhizoctoniasolani).....	83
2.2.11 BENEFICIADO DE CAFÉ .....	83
2.2.11.1 Beneficiado húmedo .....	83
2.2.11.1.1 Despulpado .....	83
2.2.11.1.2 Fermentación .....	84
2.2.11.1.3 La pulpa de café.....	84
2.2.11.1.4 Lavado del pergamino.....	85
2.2.11.1.5 Fosa de sedimentación.....	85
2.2.11.1.6 Zarandeado y escurrido.....	86
2.2.11.1.7 Secado.....	86
2.2.11.1.7.1 Al natural.....	86
2.2.11.1.7.2 Secado artificial o mecánico .....	87
2.2.11.2 Beneficio seco.....	87
2.2.11.3 Almacenamiento .....	88
2.2.12 LA EXPORTACIÓN A NIVEL GENERAL.....	89
2.2.12.1 La Exportación .....	90

<b>2.2.12.2 Factores importantes a conocer para exportar.....</b>	<b>93</b>
<b>2.2.12.2.1 Promoción.....</b>	<b>93</b>
<b>2.2.12.2.2 Producto.....</b>	<b>94</b>
<b>2.2.12.2.3 Decisiones sobre el producto.....</b>	<b>94</b>
<b>2.2.12.2.4 Imagen del producto.....</b>	<b>94</b>
<b>2.2.12.2.5 Precio.....</b>	<b>94</b>
<b>2.2.12.2.6 Decisiones de precio.....</b>	<b>95</b>
<b>2.2.12.2.7 Ventas.....</b>	<b>95</b>
<b>2.2.12.2.8 Distribución o plaza.....</b>	<b>95</b>
<b>2.2.12.2.9 Posventa.....</b>	<b>95</b>
<b>2.2.12.2.10 Calidad.....</b>	<b>95</b>
<b>2.2.12.2.11 Competencia.....</b>	<b>96</b>
<b>2.2.12.2.12 Envase.....</b>	<b>96</b>
<b>2.2.12.2.13 Diseño, forma y tamaño.....</b>	<b>96</b>
<b>2.2.12.2.14 Marca, nombres y expresiones gráficas.....</b>	<b>97</b>
<b>2.2.12.2.15 Servicio.....</b>	<b>97</b>
<b>2.2.12.2.16 Publicidad.....</b>	<b>97</b>
<b>2.2.12.2.17 Objetivos de la publicidad.....</b>	<b>97</b>
<b>2.2.12.2.18 Posicionamiento.....</b>	<b>98</b>
<b>2.2.12.2.19 Imagen de la empresa.....</b>	<b>98</b>
<b>2.2.12.2.20 Entorno.....</b>	<b>98</b>
<b>2.2.12.2.21 Cualificación profesional.....</b>	<b>99</b>
<b>2.2.12.2.22 Red de distribución.....</b>	<b>99</b>
<b>2.2.12.2.23 Política de comunicación.....</b>	<b>99</b>

2.2.12.2.24 Costes exclusivos que incrementan el precio del producto exportado.....	99
2.2.12.3 Requisitos y trámites a nivel nacional.....	101
2.2.12.4 Modalidades de exportación.....	102
2.2.12.4.1 Acceso directo .....	102
2.2.12.4.2 Comercio en mercado destino .....	103
2.2.12.4.3 Acceso Indirecto .....	103
2.2.12.4.4 Acceso mediante alianzas.....	103
2.2.12.4.5 Exportación Indirecta .....	104
2.2.12.5 Seguro de Mercancías.....	104
2.2.12.6 Agentes .....	105
2.2.12.7 Mercado internacional del café.....	105
2.2.12.8 Exportación de Cafés Diferenciados.....	106
2.2.12.8.1 Café Gourmet .....	106
2.2.12.8.2 Café Orgánico .....	107
2.2.12.9 La industria de alimentos según la FDA (Food and Drug Administration) .....	108
2.2.12.9.1 Áreas de control de procesos por parte las Prácticas de Manufacturas .....	109
2.2.12.9.2 Recepción de materia prima e ingredientes .....	109
2.2.12.9.3 Envasado .....	110
<b>CAPITULO III</b>	<b>111</b>
<b>3. MARCO LEGAL Y NORMATIVO.</b>	<b>111</b>
3.1 REGULACIONES NACIONALES. ....	111
3.1.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA .....	111
3.1.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) .....	111
3.1.3 LEY DE SIMPLIFICACIÓN ADUANERA.....	112

3.1.4. LEY ESPECIAL PARA SANCIONAR INFRACCIONES ADUANERAS .....	113
3.1.5 INSAFOCOP .....	113
3.1.6 LEY DE CREACIÓN DEL INSTITUTO SALVADOREÑO DE FOMENTO COOPERATIVO.....	113
3.1.6.1 Reglamento Interno del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo.....	114
3.1.7 LEY GENERAL DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS .....	114
3.1.7.1 Reglamento de La Ley General de Asociaciones Cooperativas .....	114
3.1.8 CÓDIGO TRIBUTARIO.....	114
3.1.9 LEY DE IMPUESTO SOBRE RENTA.....	115
3.1.10 LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS.....	115
3.1.11 LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES .....	116
3.1.12 CÓDIGO DE TRABAJO.....	117
3.2. REGULACIONES INTERNACIONALES. ....	118
3.2.1 LEY CONTRA EL BIOTERRORISMO.....	118
3.2.2. La FDA (food And Drug Administration), administración de Alimentos y Drogas. .....	119
3.2.3 REGLAS Y USOS ESTANDARIZADOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	120
<b>CAPITULO IV</b>	<b>126</b>
<b>4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>126</b>
4.1 Conclusiones.....	126
4.2 Recomendaciones.....	127
<b>CAPITULO V</b>	<b>128</b>
<b>CREACIÓN DE UNA GUÍA QUE ORIENTE A LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORO DE ESTRICTA ALTURA EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE LA ASOCIACIÓN COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA SAN CARLOS DOS DE R. L. UBICADA EN EL CASERÍO EL TABLÓN</b>	

<b>CANTÓN AGUA ZARCA DEL MUNICIPIO DE OSICALA DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN EN EL AÑO 2013.</b>	<b>128</b>
<b>5.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA EN ESTUDIO.</b>	<b>128</b>
5.1.1 MISION DE LA ASOCIACIÓN:	128
5.1.2 VISION DE LA ASOCIACION:	128
5.1.3 VALORES DE LA ASOCIACION	128
5.1.4 OBJETIVOS DE LA ASOCIACION	129
5.1.5 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.	130
<b>5.2 GENERALIDADES DE LA CREACIÓN DE UNA GUÍA QUE ORIENTE A LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORO DE ESTRUCTURA ALTURA EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE LA ASOCIACIÓN COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA SAN CARLOS DOS DE R. L. UBICADA EN EL CASERÍO EL TABLÓN CANTÓN AGUA ZARCA DEL MUNICIPIO DE OSICALA DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN EN EL AÑO 2013.</b>	<b>131</b>
5.2.1 GENERALIDADES.	131
5.2.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.	132
5.2.2.1 Objetivo General:	132
5.2.2.2 Objetivos Específicos	132
5.2.3 IMPORTANCIA DE LA PROPUESTA.	132
5.2.4 BENEFICIO DE LA PROPUESTA.	133
5.2.4.1 Para los empleados.	134
5.2.4.2 Para la economía del país.	135
5.2.5 ALCANCE DE LA PROPUESTA	135
5.2.6 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.	135
<b>5.3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA CREACION DE UNA GUÍA QUE ORIENTE A LA EXPORTACION DE CAFÉ ORO DE ESTRUCTURA ALTURA HACIA EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS.</b>	<b>138</b>
5.3.1. ETAPA I: PLANEACION PARA LA EXPORTACIÓN.	138

5.3.1.1 Estrategias.....	138
5.3.1.2 Factores a considerar para iniciar la aplicación de la guía de exportación. ....	140
5.3.1.3 Estudio del mercado objetivo.....	143
5.3.1.4 Preparación del producto para exportar.....	146
5.3.1.4.1 Atributos que debe cumplir.....	146
5.3.1.4.2 Etiqueta de presentación principal. ....	146
5.3.1.4.3 Nombre y dirección del fabricante, envasador o distribuidor. ....	147
5.3.1.4.4 Desarrollar un producto que refleje la calidad. ....	147
5.3.1.4.5 Buenas Prácticas de Manufactura (BPM): .....	148
5.3.1.4.6 Promocionar el producto. ....	150
5.3.1.5. Búsqueda de clientes. ....	151
5.3.1.6. Análisis de riesgo y formas de pago.....	152
5.3.1.6.1 Medios que se pueden tomar para prevenir riesgos en la actividad de exportación. ....	153
5.3.1.6.2 Tipos de seguros.....	154
5.3.1.6.3 Principales instrumentos de pago que se pueden utilizar en operaciones de comercio internacional. ....	155
5.3.1.6.4 Formas de pago.....	155
5.3.2. ETAPA II: MARCO NORMATIVO .....	156
5.3.2.1 Generalidades.....	156
5.3.2.1. Requisitos que deben de cumplir para exportar.....	157
5.3.2.2. Leyes nacionales que involucran la exportación.....	159
5.3.2.2.1 Tratado de Libre Comercio (TLC).....	159
5.3.2.2.2 Ley de Simplificación Aduanera .....	159
5.3.2.2.3 Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras .....	160

5.3.2.2.4 Ley de Reactivación de las Exportaciones. ....	161
5.3.2.2.5 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicio (IVA) .....	161
5.3.2.2.6 Código Tributario de El Salvador .....	161
5.3.2.3. Regulaciones internacionales. ....	162
5.3.2.3.1 Ley Contra el Bioterrorismo .....	162
5.3.2.3.2 La FDA (food And Drug Administration), administración de Alimentos y Drogas. ....	163
5.3.2.3.3 Reglas y usos estandarizados del comercio internacional. ....	164
5.3.2.4. Incentivos a la exportación. ....	169
5.3.2.4.1 Incentivos Fiscales. ....	169
5.3.2.4.2 Devolución del IVA Crédito Fiscal. ....	170
5.3.3. ETAPA III: GUIA DE PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR .....	173
5.3.3.1. Tramite de NIT de Importador.....	175
5.3.3.2. Tramite de factura de exportación .....	179
5.3.3.3. Registro como exportador en el CIEX.....	181
5.3.3.4. Tramitación de certificado de libre venta. ....	184
5.3.3.5. Registro en El Consejo Salvadoreño del Café.....	187
5.3.3.6 Inscripción de venta de café en El Consejo Salvadoreño del Café.....	189
5.3.3.7 Referente al embarque de café en El Consejo Salvadoreño del Café. ....	190
5.3.3.8 Referente a la marcación de sacos en El Consejo Salvadoreño del Café.....	194
5.3.3.9 Inscripción de la empresa en LA FDA. ....	197
5.3.3.10. Elaboración de documentos para el despacho de mercadería.....	199
5.3.3.11. Procedimiento aduanero para despacho de mercadería.....	204
Caso Contable de Exportación. ....	207

<b>GLOSARIO.....</b>	<b>212</b>
<b>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>223</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>228</b>

## INTRODUCCIÓN

El explorar nuevos mercados en el extranjero, es una medida muy eficaz para lograr la expansión de cualquier empresa a nivel global, ofrecer productos o servicios en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar su cartera de clientes y sus ingresos.

La exportación cobra mayor importancia en las empresas, quienes toman la decisión de exportar como una necesidad para su supervivencia, crecimiento y rentabilidad en el largo plazo. Es importante reconocer que la actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo que responde a situaciones coyunturales, por el contrario es una actividad que exige una visión de mediano plazo y una planeación de los recursos. La empresa que decide exportar debe contar con motivos sólidos para internacionalizarse y buscar mercados externos, haciendo de la exportación una actividad estratégica de la empresa.

Desde luego que existen algunos bienes o servicios que para exportarlos, se requiere de mayor capital y capacidad para coordinar recursos humanos, sin embargo cabe señalar que independientemente del tamaño, existen empresas micro/artesanales, pequeñas, medianas y grandes que han decidido exportar sus productos o servicios y beneficiarse de ello.

Para poder exportar se hace necesario seguir ciertos parámetros los cuales se deben de tener en cuenta cuando una empresa quiere cruzar las fronteras del país de origen, para

dar a conocer su producto, con el fin de capturar nuevos mercados y con el objetivo de expandir su negocio, tal es el caso de la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L. quien busca expandir su mercado para lo cual se propone una guía exportación que le proporcione los procedimientos para desarrollar el proceso de exportación.

La presente investigación se divide en cinco capítulos: El primer capítulo describe la metodología empleada para ejecutar la investigación, detallando el tipo de estudio realizado, el problema observado, las unidades objeto de análisis, el área de estudio, la determinación del universo, determinación de la muestra y los instrumentos utilizados, además muestra la justificación del problema de la investigación, el planteamiento del problema y objetivos.

El segundo capítulo muestra los antecedentes del café y sus generalidades en cuanto a su producción; demás la exportación a nivel general.

El tercer capítulo contiene el marco legal donde se exponen aquellas leyes y reglamentos aplicables a la investigación; además de otras regulaciones internacionales relacionadas.

El cuarto capítulo expone las conclusiones y recomendaciones que surgen de la investigación realizada y su objetivo está enfocado a describir en forma concreta los problemas y soluciones entorno a la problemática analizada.

El quinto capítulo se presenta la propuesta de la investigación la cual consiste en una guía que le permita a la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos

Dos de R.L. orientarse en los procesos a seguir para la exportación de café oro de estricta altura en el mercado de los Estados Unidos la cual se detalla por etapas tales como la planeación para la exportación, marco legal aplicable y la guía de procedimientos legales para exportar.

Finalmente se presenta un glosario de los términos utilizados, las fuentes bibliográficas utilizadas, y anexos tales como lo son los instrumentos que se utilizaron en la investigación.

## **CAPITULO I**

### **1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

#### **1.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente capítulo contiene la investigación de campo que se realizará en la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L.; con el fin de conocer los sistemas de comercialización que posee la empresa, el proceso del cultivo que conserva, las fortalezas y amenazas que ellos perciben, y la capacidad que tienen para exportar, y así proponer la guía de exportación que se adapte a las necesidades de la empresa.

Además, en el desarrollo del capítulo se explican la importancia de la investigación, la metodología de la investigación, la cual comprende las fuentes primarias y las fuentes secundarias que son utilizadas en el desarrollo del estudio; así mismo, se detalla las razones de no establecer una muestra y cuál será el universo que se tendrá en la investigación.

### **1.1.1 TIPO DE ESTUDIO**

El alcance del estudio de la investigación es descriptivo, ya que se busca especificar las propiedades, características y perfiles importantes involucrados, nuestro estudio tiene un enfoque cualitativo porque se orienta hacia los factores que influyen en la toma de decisiones para la determinación de una estrategia.

La información recabada se determina a través de fuentes primarias y secundarias que permiten el desarrollo de la investigación.

Como fuente primaria se elaborará un cuestionario dirigido al departamento de comercialización de la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L., y constará de preguntas cerradas y abiertas, el cual servirá como una herramienta importante para la investigación de campo, además de entrevistas realizadas a instituciones involucradas en el proceso de exportación.

La fuente secundaria determinada es la recopilada a través de Libros de texto, manuales de exportación, Internet, tesis relacionadas al tema, etc.

### **1.1.2 PROBLEMA OBSERVADO**

La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. es una cooperativa que con el transcurrir del tiempo ha tenido un desarrollo y crecimiento continuo, en tal medida que busca expandir su mercado a nivel global, ofrecer su producción en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar su número de clientes y sus ingresos tomando posicionamiento de una

marca que permita transmitir una imagen de calidad del café oro de estricta altura en el mercado extranjero, pero la asociación no cuenta con una guía de exportación para su producto que le oriente como exportar y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado internacional.

### **1.1.3 UNIDAD DE ANÁLISIS.**

La unidad de análisis en la investigación a realizar, será La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L.

### **1.1.4 ÁREA DE ESTUDIO**

La presente investigación se enmarca en el departamento de comercialización de La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L.

### **1.1.5 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO.**

El universo tomado para el estudio de la investigación se basa principalmente en La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L.; además, la cooperativa cafetalera que realiza la actividad de exportación del café en la zona oriental (La Asociación Cooperativa Cafetalera de Ciudad Barrios, de R.L.) y entes reguladores de la exportación como lo es El Ministerio de Hacienda.

### **1.1.6 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA.**

Debido a la particularidad de la exportación del café no se establece la muestra a través de una formula, la muestra de la investigación es el mismo universo; La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L., La Asociación Cooperativa Cafetalera de Ciudad Barrios, de R.L. y El Ministerio de Hacienda.

### **1.1.7 INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN.**

El instrumento que se utilizará para registrar y recolectar la información es el cuestionario, mediante el cual se obtienen los datos relacionados básicamente con el objetivo de la investigación.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

### **1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

De acuerdo con la entrevista realizada el viernes 22 de febrero del presente año al Sr. Pedro Argueta representante legal de la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L. ubicada en el Caserío El Tablón Cantón Agua Zarca Municipio de Osicala del Departamento de Morazán; expreso que la Asociación fue fundada en 1979 con la reforma agraria que en el país se estaba implementando, que consiste en la preservación de la tierra en un sistema cooperativista de las fincas y haciendas. El Gobierno otorga a los habitantes del Cerro Cacahuatique, Jurisdicción de Osicala, Departamento de Morazán, tierras para que los pobladores las cultivaran, y así pagar el valor de éstas por un plazo de 20 años. En medio del apogeo de la guerra la asociación logra sobrevivir logrando cancelar la totalidad de su deuda en el año de 1995, quedando a esa fecha a deber al Banco de Fomento Agropecuario prestamos que habían sido obtenidos para continuar produciendo y fue hasta el año de 1997 que la asociación queda solvente y sigue mejorando la infraestructura, beneficios y secadoras, se compran vehículos y se sigue la siembra del café.

El Sr. Pedro Argueta en conjunto con el departamento de comercialización expresa que la asociación no cuenta con una guía de exportación para su producto, que les oriente como exportar y lograr el posicionamiento de su marca en el mercado internacional. Al diseñar una guía de exportación ayudaría a fortalecer los conocimientos del personal de

la cooperativa y poder conocer de manera técnica a lo que se enfrentará al exportar directamente su producto al mercado internacional.

**Formulación del problema.**

¿Cómo diseñar una guía que les oriente a la exportación y posicionamiento en el mercado internacional de la marca café oro "San Carlos Dos" de estricta altura, a la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. ubicada en el Caserío El Tablón Cantón Agua Zarca, Municipio de Osicala del departamento de Morazán?

### **1.2.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.**

El conocimiento práctico y concreto de nuevos mercados para el producto sujeto de exportación, en este caso el café oro de estricta altura, abre las alternativas de mejores mecanismos de comercialización, lo cual incentiva a los actores esenciales como lo es La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. ubicada en El Caserío El Tablón Cantón Agua Zarca, Municipio de Osicala del Departamento de Morazán, que sabiendo que son capaces de lograr el objetivo de poder encontrar nuevos mercados para poder expandirse a nivel internacional, ofrecer su producción en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar su número de clientes y sus ingresos tomando posicionamiento de la marca de café Cacahutatique comercializada en el mercado interno y la creación de una nueva marca “San Carlos Dos” para el mercado extranjero; teniendo así un mayor crecimiento económico dentro de la Cooperativa y de la comunidad, ya que esta se verá beneficiada por la generación de nuevos empleos, pero también se verán afectados sus competidores internos que aún no hayan puesto en marcha un plan de exportación; además de las oportunidades se tiene la posibilidad de obtener precios más rentables debido a la mayor demanda del producto y las certificaciones tales como Rainforest Aliance Certified la cual ya se posee.

Se considera que una de las formas para contrarrestar la crisis económica que vive nuestro país, es incentivando al sector agrícola e industrial a exportar y poder así

expandirse en nuevos mercados que le permitan generar mayores ingresos contribuyendo al desarrollo de El Salvador

La Competitividad, eficiencia en precios y la logística juegan un rol fundamental en la exportación, sin olvidar el apoyo financiero; pero además es necesario considerar que para aplicar cualquier plan de exportación en este caso del café oro, se debe de tomar en cuenta el impacto medioambiental que se tendrá, por lo que se deben de tomar las medidas necesarias por la tala de árboles que se tendrá que realizar para la ampliación de la infraestructura. Además al momento de procesar el café la pulpa que a este se le extrae es un desecho que provoca problemas de contaminación por su alta demanda bioquímica de oxígeno y su rápida fermentación, pero para minimizar ambas problemáticas se contará con estrategias de reforestación y medidas de prevención con respecto a la contaminación por la pulpa del café la cual puede ser utilizada como abono orgánico, pero por la contaminación es tratada actualmente con un biogestor llamado inzinclear y cal viva estos minimizan la proliferación de larvas y moscas.

Se considera oportuna la realización de este trabajo, debido que con ello se recopilará los mecanismos y la información necesaria que se involucran en la exportación del café.

### **1.2.3 OBJETIVOS**

#### **1.2.3.1 Objetivo General**

Diseñar una guía de exportación que permita un mejor posicionamiento de la marca café Cacahuatique a nivel nacional y la marca “San Carlos Dos” a nivel internacional, permitiendo un incremento de las ventas de café oro y la obtención de mayores ingresos, logrando así un mejor y continuo desarrollo en la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. ubicada en el Caserío El Tablón Cantón Agua Zarca, Municipio de Osicala del departamento de Morazán en el año 2013.

#### **1.2.3.2 Objetivos específicos.**

- ✓ Proporcionar las estrategias de comercialización y posicionamiento de la marca de café oro de estricta altura “San Carlos Dos” en el mercado externo.
- ✓ Detallar los requisitos legales que debe de cumplir la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. para la exportación de café oro de estricta altura.
- ✓ Describir cada uno de los pasos que deberá realizar la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. para exportar.
- ✓ Proponer y desarrollar un caso contable de exportación de café oro.

## **CAPITULO II**

### **2. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL CAFÉ.**

#### **2.1 ANTECEDENTES.**

##### **2.1.1 ANTECEDENTES DEL CAFÉ Y LAS EXPORTACIONES.**

El café pertenece a las Rutáceas, su fruto es una cerecita roja poco carnosa con dos semillas del género Coffea se conocen unas 40 especies. Es llamado Coffeearaluga, no por ser oriundo de esta zona, sino porque allí comenzaron a cultivarlo en gran escala y a comercializar con él, procede de Abisinia cerca del paralelo del ecuador y de Arabia Saudita<sup>1</sup>.

El café comenzó a conquistar territorio en el mundo como bebida favorita en Europa y llegó a Italia en 1645 gracias al comerciante veneciano Pietro Della Valle. Inglaterra comenzó a tomar café en 1650 gracias al comerciante Daniel Edwards.

El Salvador clasifica su café de acuerdo a la altitud. Las principales clasificaciones son: Bajío, Media Altura, Estricta Altura.

El Salvador a finales del siglo XIX (1870-1900) se dieron cambios muy importantes como desarrollo de nuevas actividades productivas en el área rural, tales como la minería y el cultivo de café. De estos productos el café fue el de exportación, tuvo un mayor crecimiento y el que más ganancias generó para los productores, beneficiadores y

---

<sup>1</sup>Plan de negocio para la generación de la demanda del café a procesar, cultivado por la empresa Desarrollo Agrícola de El Salvador S.A. de C.V. en el municipio de Santa Tecla. Presentado por Abigail Eunice Cortez Rodas

comerciantes. Aunque el café se producía en pequeña escala desde antes de la Independencia, por varias razones no se expandió su producción sino hasta la década de 1860. Algunos documentos en ese tiempo mencionaban la producción de café en pequeña escala por parte de los indios de occidente y de otros individuos que buscaban comenzar su producción en gran escala. Durante las décadas de 1870 y 1880, la producción continuó creciendo, pero con algunos reveses, pues uno de los problemas que los productores siempre enfrentaron fue el de las fluctuaciones en la demanda y el precio del café en los mercados internacionales. El crecimiento de la producción cafetalera en El Salvador se debió tanto a factores técnicos y económicos como políticos. La producción cafetalera fue posible gracias al establecimiento de los servicios de vapores con regiones del mundo que deseaban comprar productos agrícolas. Por su parte, el Estado promovió la producción cafetalera con sus políticas económicas liberales, que comenzaron lentamente en la década de 1870. Tanto el Gobierno nacional como diversos Gobiernos municipales y juntas agrícolas departamentales repartieron miles de árboles de café a los productores de diferentes clases sociales, y promovieron la privatización de aquellas tierras que fueran usadas para producir artículos de exportación. Entre las políticas económicas que impulsó el Estado salvadoreño, se puede mencionar la reducción de los impuestos a la exportación, para que los productores nacionales de café, añil y otros productos no tuvieran que pagar un impuesto mayor para enviar sus productos fuera del país. Más bien, el Estado se preocupó por cobrar impuestos a los artículos que se importaban al país. Es decir, el café finalmente se convirtió en aquel cultivo de “mayor esperanza”, como decían los agricultores y el

Gobierno de El Salvador, dándole un gran impulso a la principal fuente de “riqueza nacional”: La agricultura.<sup>2</sup>

El gobierno del presidente Eugenio Aguilar dictó medidas mediante un decreto estimulando el cultivo del café, eximiendo de cargas concejiles a quienes tuvieran más de 5000 arbolitos de café sembrados. También eximio de servicios militares a cuantos trabajasen en el cultivo de café.

En 1950-1970 tuvo lugar una modernización tecnológica, nuevas variedades como el bourbon fueron introducidos y un instituto de investigaciones de café fue creado. Estos factores junto con dos décadas de estabilidad política hicieron del país el más productivo en el mundo, gozando de una respetuosa imagen por su calidad.

En la década de los 1980 el café sufrió localmente por medidas como la reforma agraria y en los 1990 el precio internacional del café vino en picada, haciendo el cultivo en tierra salvadoreña una tarea de valientes y perseverantes; prueba de ello es que las exportaciones de café representaron en 2008 un 6.7% del total de exportaciones del país<sup>3</sup>.

En el año 2011<sup>4</sup>, el café representó el 1.5% del Producto Interno Bruto y el 11.9% del PIB Agropecuario. Debido a que las cuentas nacionales no incluyen a la actividad agroindustrial dentro del PIB agropecuario, las cifras señaladas no reflejan el verdadero

---

<sup>2</sup> Libro Historia de El Salvador tomo II. Paginas de la 8 a la 79.

<sup>3</sup> (Consejo Salvadoreños Del Café. 2009: P.2)

<sup>4</sup> Revista Trimestral Abr-Jun 2012, Banco Central de Reserva.

impacto. En un estudio se determinó que el PIB del sector agropecuario aumentó de 13.3% a 22.8% al ajustarlo por su aporte agroindustrial (cifra de 1997).

Las exportaciones de café representaron en 2011 un 8.7% del total de exportaciones del país, aun cuando la diversificación de exportaciones y la disminución en la productividad del parque cafetalero han minado el desempeño de las primeras. El café bajo condiciones normales aporta 150,000 empleos directos y cerca de 500,000 empleos indirectos; inyecta recursos en el área rural dinamizando el comercio y aliviando la pobreza rural. Durante muchos años el café ha contribuido para que las poblaciones rurales posean una infraestructura más adecuada para vivir como: Carreteras, escuelas, acceso a servicios básicos, entre otras.

En el año 2011 el 25.5% aproximadamente de los fondos de créditos destinados por la Banca Financieras al sector agropecuario es para el sector cafetalero, si hablamos únicamente del subsector agricultura el porcentaje representa el 34.1% de total de créditos. El monto de créditos del sector café que asciende a \$59.3 millones representa un 0.9% del total de créditos totales del país<sup>5</sup>.

En la actualidad para El Salvador el café continúa siendo una actividad de importancia estratégica para la sostenibilidad económica, social y ambiental.

---

<sup>5</sup> Consejo Salvadoreño de Café.

### **2.1.2 ANTECEDENTES DE LA ASOCIACIÓN.**

La Finca San Carlos II, era de un Señor llamado Carlos Vicere, no tenía hijos solo él y su esposa, le heredaron la Finca a los Señores Carlos Calderón Nuila y Don Armando Calderón Nuila, y la Señora Carmen Elena Calderón de Escalón, estos señores fueron sembrando más café y adquiriendo tierra de los vecinos hasta llegar a 992 manzanas.

La Cooperativa Cafetalera, nace en el año de 1979 con la Reforma Agraria que en el país se estaba implementando, se refiere a la preservación de la tierra en un sistema cooperativista de las fincas y haciendas. El Gobierno otorga a los habitantes del Cerro Cacahuatique, Jurisdicción de Osicala, Departamento de Morazán, tierras para que los pobladores las cultivaran, y así pagar el valor de éstas por un plazo de 20 años.

En 1984, El Gobierno de Duarte ejecuta la Reforma Agraria, a esa fecha se encrucece la guerra civil que dura hasta el año 1992 con la firma de los Acuerdos de Paz. En el tiempo de la guerra, la finca cafetalera es incendiada, la guerrilla destruye infraestructura, le dan fuego a las viviendas y al beneficio, y suspenden el servicio de energía eléctrica. Con la reforma agraria la tierra de los Señores Calderón pasan a ser administrada por los asociados que eran 300. Para poderla restablecer los asociados solicitan crédito con el Banco de Fomento Agropecuario, créditos de avío que les permitirá reactivar la cooperativa. Estando la guerra en su apogeo no se pagó varios años la deuda agraria.

Para poder trabajar en medio de la guerra, la Cooperativa tiene que apoyar a la guerrilla, a través de la entrega de una cuota que era variada pero no menos de ¢50,000 colones

mensuales, además de telas para uniformes, relojes Seiko 5, radios y zapatos que eran entregados mensualmente. Por otro lado la fuerza armada salvadoreña se apropió de algunos vehículos de la cooperativa.

En 1990 se empieza a construir nuevamente toda la infraestructura, en ese entonces el café era vendido completamente en pergamino a la Cooperativa de Ciudad Barrios.

En 1995, se paga la totalidad que se debía de la deuda agraria, deuda que se tenía durante los años más crudos de la guerra. En 1997 se paga la deuda bancaria al Banco de Fomento Agropecuario, deuda necesaria para poder producir en tiempos de la guerra.

A partir de 1998 la Cooperativa queda solvente, se sigue mejorando la infraestructura, se mejora el beneficio y secadoras, el tendido eléctrico es restablecido, se compran vehículos y se sigue con la siembra del café.

En el año 2000, la Cooperativa está iniciando a obtener beneficios, en este año se les hace vivienda a los asociados, se les otorga el servicio de energía eléctrica y agua potable.

El 18 de diciembre de 2002, registra la marca CACAHUATIQUE, se compra la máquina tostadora y una trilladora que se utilizada para quitar la cascara del café, estas máquinas son útiles en el procesamiento del café tostado molido que es comercializado en presentaciones de 16 onzas.

Se hacen obras comunitarias como: El muro de contención del Centro Escolar, se gestiona y da en comodato el terreno al Ministerio de Educación para que se construya la Escuela en la comunidad. Se construye la Unidad de Salud de la comunidad y se le da en comodato al Ministerio de salud.

A los colonos (personas que trabajan en la Cooperativa sin ser asociados) a estos se les apoya para que instalen el agua potable, se les da transporte para que vayan a consulta, se les apoya con medicina, apoyo para que sus niños vayan a la escuela. Además se les ha dado predio para que construyan 3 iglesias.

Desde el año 2002 hasta el año 2008 la cooperativa no sufre mayores cambios, fue hasta el año 2009 que el consejo de administración propone a la asamblea general, que es la máxima autoridad según estatutos, que era necesario fortalecer el capital humano con el ingreso de nuevos asociados debido a que la cooperativa solamente contaba con 53 asociados; esto requería modificar los estatutos donde se había acordado el no ingreso de nuevos asociados a la membrecía de la cooperativa. La membrecía de la cooperativa se había reducido por múltiples factores como abandono de trabajo, expulsiones por violación a los estatutos, jubilaciones (que son llamados también inactivos), y muerte.

Fue hasta el año 2009 que la asamblea general acuerda ingresar nuevo capital humano formado por un hijo por asociado activo, estos debían cumplir ciertos requisitos como: Buena conducta, sin adicciones, honestos y trabajadores. De los 53 aspirantes (un hijo por asociado) que fueron sometidos a votación solamente 40 son los calificados y legalizados por votación de mayoría simple.

A mediados del año 2010 la cooperativa aplica a los fondos de FOMILENIO (FIDENORTE), solicitando un crédito de \$191,000.00 de los cuales tenían un fondo no reembolsable de \$50,000.00 para asesores técnicos y capacitaciones, lo restante se utilizaría para la compra de maquinaria y así poder tener todo el proceso del café en las instalaciones de la cooperativa hasta oro/verde y lograr exportar directamente al mercado internacional.

La asociación se encuentra construyendo las infraestructuras, estas con fondos propios; en las que se instalara la maquinaria las cuales han sido importadas de Costa Rica.

Actualmente la Cooperativa San Carlos Dos, posee 942 manzanas cultivadas de café, de las cuales 342 manzanas (750-1100 metros m. s. n. m), producen café de altura y 600 manzanas (1,660 m.s.n.mn) producen café de estricta altura.

Actualmente, la empresa produce entre 13,000 a 14,000 quintales de café, lo cual un 90% se vende en café pergamino a la Cooperativa de Ciudad Barrios y un 10% es procesado en café tostado y molido de una libra y distribuido en la zona<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup>Proporcionado por el presidente la asociación sr Pedro Argueta.

## **2.2. GENERALIDADES DEL CAFÉ.**

### **2.2.1 TIPOS DE CAFÉ.**

Existen dos tipos de café en función de la variedad de cafeto de que se trate y estos son el arábica y el robusta.<sup>7</sup>

#### **2.2.1.1 Café arábica**

Es originaria de Abyssinia, actualmente conocida como Etiopia, la arábica es una de las especies más antigua. Crece en mesetas o en montañas dentro de las regiones situadas entre los 700 y 2,000 metros dentro de las zonas intertropicales, sobretudo en Latinoamérica, América Central y en algunos países de África, este tipo de café es particularmente sensible a las enfermedades del café como la plaga conocida como rolla de café.

A este tipo de café le gusta un clima tropical (temperatura óptima entre 17 y 23 grados C controlado por la altitud).

La arábica representa los  $\frac{3}{4}$  de la producción mundial. Es un café apreciado por sus calidades aromáticas y por la finesa de su sabor. Las principales variedades tienen

---

<sup>7</sup>Diseño de un plan estratégico de comercialización de café orgánico, que permita incrementar las ventas de la Cooperativa El Espino de R.L. ubicada en el municipio de Antiguo Cuscatlán, departamento de La Libertad (2011). Tesis Licenciatura, Universidad de El Salvador. El Salvador C.A. Autores: Cruz López, Abraham Rigoberto; Pérez Pineda, Alfredo Javier y Portillo Quintanilla, Rhina Vanessa.

nombres exóticos como Moka con un sabor frutal, el borbón, el maragogype como habas gigantes. Tiene un sabor más delicado y aromas más intensos.

#### **2.2.1.2 Café robusta**

El café canéfora robusta fue descubierto en el Congo Belga (actualmente Zaire) a finales del siglo XIX. Crecía en un estado salvaje en los bosques de la zona tropical africana. Hoy en día se cultiva sobretodo en África pero también en India, Indonesia, Madagascar y Brasil. La robusta crece con mayor rapidez que la arábica, es más vigorosa (de ahí su nombre de “robusta”) resiste mejor a las enfermedades y su rendimiento es más elevado. Posee un sabor más fuerte, suele ser empleados para mezclar con otros cafés.

#### **2.2.2 Métodos de tostados del café.**

Se pueden encontrar dos tipos básicos de café, en función del método de tueste: Natural y Torrefacto<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Ídem, id. Autores: Cruz López, Abraham Rigoberto; Pérez Pineda, Alfredo Javier y Portillo Quintanilla, Rhina Vanessa.

### **2.2.2.1 Café Tostado natural**

Se obtiene mediante el tostado de los granos de café por el sistema de tostado directo a una temperatura entre los 200 y 220° C y en constante movimiento. El tiempo ira en función del grado de tostado que le queramos dar al café

### **2.2.2.2. Café Tostado Torrefacto**

Se obtiene mediante el tostado de granos de café con azúcar. Obtenemos un color más oscuro, más cuerpo y con un sabor más fuerte. Si el tiempo y temperatura de torrefacción han sido las adecuadas, el grano no pierde sus propiedades, pero si han sido excesivas, el café adquiere un sabor amargo debido al exceso y quemado del azúcar.

El café que consumimos habitualmente es una mezcla de ambos tipos de café, puesto que la utilización exclusiva de café natural produciría una infusión poco densa y con un color claro, y al mezclarlo con café torrefacto obtenemos más cuerpo y color. No existen normas ni cantidades exactas en cuanto a la proporción que contiene la mezcla.

Para la obtención de un buen café, tan importante como la mezcla es la molienda, la dosis de café y el tipo de agua. La molienda o molturación se debe realizar en pequeñas cantidades, ya que el café una vez molido pierde rápidamente su aroma, el molido no debe ser ni muy fino (no permitiría pasar el agua a través de él), ni muy grueso (pasaría rápidamente y no se impregnaría del aroma, sabor y color).

### **2.2.3 CLASES DE CAFÉ QUE SE CULTIVA EN EL SALVADOR**

Originalmente se cultivó en El Salvador la variedad “Arábico” que fue también la que prolongó a los demás países caficultores, posteriormente se introdujo el “Maragogype y el Bourbon”; el primero en forma transitoria y el segundo, puede decirse en forma definitiva

Como consecuencia de observaciones y estudios realizados por el Instituto Salvadoreño de Investigaciones de Café (ISIC), se comenzó a cultivar otra variedad de café llamado “Pacas o Nacional” cuyas características se distinguen por el tamaño pequeño de la planta, un ramaje reducido que permite una siembra más densa y por consiguiente mayor población de árboles por manzana.

Más reciente se ha introducido otras variedades tales como el Pacamara, el Catuai y el Tekesic y otros que se han utilizados por sus cualidades de ser resistentes a plagas y a las épocas secas, demandando menos cantidad de químicos y sombras.

En la actualidad, también se está incentivando el cultivo del café orgánico el cual se caracteriza por la no aplicación de productos químicos que deterioran el medio ambiente.

## **2.2.4 ASPECTOS QUE INCIDEN PARA EL CULTIVO DEL CAFÉ.**

El cafeto en El Salvador se ha adaptado a diferentes condiciones agroecológicas, no obstante, para alcanzar su máximo crecimiento y desarrollo es importante considerar los siguientes elementos:

### **2.2.4.1 Altitud**

Es la altura de un punto geográfico con respecto al nivel del mar, expresado en metros o pies.

En El Salvador, el rango ideal de altitud para el cultivo del cafeto es de 500 a 1,500 m.s.n.m., fuera de esos rangos de altitud no se recomienda su cultivo.

La zona cafetalera del país está distribuida en los siguientes estratos de altitud: Central Standard, menos de 800 m.s.n.m, Media Altura (de 800 a 1200 m.s.n.m) Estricta Altura (más de 1200 m.s.n.m).

### **2.2.4.2 Temperatura**

La temperatura es el resultado de la radiación solar sobre la superficie terrestre y es uno de los elementos del clima que influye en la regulación de los procesos fisiológicos del cafeto, tales como: Germinación de semilla, respiración, transpiración, fotosíntesis, absorción de agua y nutrientes, floración, fructificación y maduración, entre

otros. La temperatura óptima para el cultivo del cafeto varía según la especie, siendo en general de 20 a 25° C.

Si la temperatura es muy fría (menos de 15° C), el cafeto se desarrolla lentamente y si la temperatura es muy alta (mayores de 30° C), el proceso de desarrollo es precoz y la planta se agota más rápidamente.

La temperatura óptima promedio anual para obtener una abundante cosecha y una excelente calidad de café oscila entre 19° C a 22° C, con extremos de 18° C y 23° C. A temperaturas arriba de 23°C, el crecimiento es rápido; la fructificación es temprana; sin embargo, hay limitaciones para que ésta sea buena, al igual que la calidad de la taza y el tamaño del fruto. La frecuencia de formación de flores anormales estériles y muy pequeñas se asocia a la variación brusca de temperatura durante el día y la noche. Otra característica de los cafetales en regiones con temperatura promedio arriba de 24° C es la presencia de floraciones múltiples. Esto es más problemático con precipitaciones fuera de tiempo. Otro problema frecuente que se presenta en condiciones de temperaturas altas es la bienalidad bastante acentuada, que consiste en la variabilidad en la producción de un año a otro. La lluvia es importante para la producción de café, ya que influye tanto en la cantidad, como en la calidad del café producido.

#### **2.2.4.3 Lluvia**

El rango óptimo de precipitación pluvial (lluvia) para una buena producción de café se encuentra entre 1200 y 1800 mm por año, distribuidos en 5 o 6 meses.

En El Salvador, se presenta un período seco, que usualmente va de noviembre a abril (verano) y otro lluvioso, de mayo a octubre (invierno).

La precipitación promedio anual en las áreas productoras de café en El Salvador varía de 1,000 mm a 3,800 mm por año. Debido a su ubicación geográfica, están bien definidas dos estaciones: Época lluviosa (mayo-octubre) y época seca (octubre-mayo). El café producido en áreas con precipitación promedio anual de 1,200 a 1,800 mm, bien distribuida, garantiza buena producción y buena calidad. Precipitaciones arriba de 3,000 mm por año favorecen el desarrollo de enfermedades fungosas y la pérdida de nutrientes del suelo. El rango de humedad relativa que favorece la producción de café es de 70% a 90%, ya sea en la época seca como en la época lluviosa.

#### **2.2.4.4 Humedad relativa**

La humedad relativa (HR) está en función de la cantidad de agua en forma de vapor, presente en el aire a una temperatura dada.

En los cafetales bajo sombra, la HR será siempre mayor que la de aquellos que se encuentran expuestos al sol, debido a que la sombra reduce la temperatura y en consecuencia la evaporación, transpiración y la velocidad del viento.

En general, el cafeto requiere HR medias que oscilen entre el 65% al 85%.

#### **2.2.4.5 Luz solar**

La historia muestra que el cafeto se encontró en un ambiente natural bajo sombra. En El Salvador, considerando ese origen, se cultiva café bajo sombra ya que ésta permite regular la penetración de luz solar necesaria, para propiciar un mejor desarrollo y mayor longevidad de los cafetales.

#### **2.2.4.6 Viento**

Los vientos suaves o moderados de 5 a 15 kilómetros por hora favorecen el microclima de los cafetales, mientras que vientos mayores de 15 kilómetros por hora provocan daños mecánicos en hojas, ramas y tallos, además de la caída de frutos y pérdida de humedad del suelo, acentuándose más éstos problemas cuando los vientos ocurren en la época seca.

#### **2.2.4.7 Suelo**

Las condiciones físicas del suelo, como la profundidad efectiva, textura, estructura, topografía y pedregosidad, así como las condiciones químicas, tales como el contenido de materia orgánica, de nutrientes y pH, inciden en el desarrollo del cultivo.

El cafeto crece mejor en suelos de textura Franca (F); sin embargo, se adapta a suelos Franco Arcilloso (FC y Franco Arenoso (FA), con una profundidad efectiva mínima de 50 cms y una capa de 20 cms de horizonte orgánico. El pH óptimo es de 5.5 a 6.5.

Los suelos ideales para el cafeto son los de pendiente suave (5-12%) y los de pendiente moderada (más de 12 a 25%); sin embargo, en El Salvador, se cultiva en suelos con pendientes que van de moderadas a muy pronunciadas (entre 25 y 60%), por lo que es obligatoria la realización de obras de conservación de suelos.

Los suelos pedregosos provocan deformaciones al sistema radicular de las plantas. Cuando las piedras son abundantes y afloran a la superficie, causan deshidratación debido al exceso de calor que las piedras absorben y liberan durante el día.<sup>9</sup>

## **2.2.5 PROCESO PARA EL CULTIVO DE CAFETOS.**

### **2.2.5.1 Semilleros**

Se utiliza semilla seleccionada de buena calidad.

1 kilogramo contiene más de 3000 semillas.

Es necesario sembrar la semilla lo antes posible, no conviene almacenar el material porque sufre deterioro rápidamente.

Se inicia el semillero unas 8 semanas antes de trasplantar al almacigal.

---

<sup>9</sup>PROCAFE –Fundación Salvadoreña para Investigaciones del Café  
www.procafe.com.sv

### **2.2.5.2 Preparación de las eras**

#### **Dimensiones:**

Ancho: 1 a 1,20 m.

Altura: 10 cm.

Largo: Máximo 10 m.

Desinfectar el suelo con PCNB, Terrazan o Rizolex para prevenir ataques de hongos de suelo y ataques de nematodos e insectos cortadores, aplicar Furadan o Curater 10% G, a razón de 10-15 gramos por metro cuadrado.

### **2.2.5.3 Distribución y selección de plántulas**

#### **2.2.5.3.1 Distribución**

Tratar la semilla con Captan o desinfectar el suelo con Terrazán.

Distribuir 1 kilogramo de semilla por m<sup>2</sup>.

Tapar la semilla con una capa de tierra y cubrir con hojas.

Levantar paulatinamente la cubierta de hojas luego de iniciada la germinación.

#### **2.2.5.3.2 Selección de plántulas**

Seleccionar manquitos vigorosos con tallos de color verde y recto, con un buen sistema radical.

Evitar dañar la raíz de la plántula al momento del trasplante.

#### **2.2.5.4 Almacigo al suelo**

##### **2.2.5.4.1 Selección del sitio**

El terreno debe ser plano o poco inclinado y protegido del efecto de los vientos.

Los suelos deben ser fértiles, profundos y con buen drenaje.

Debe existir disponibilidad de agua para riego y para preparar las aplicaciones de fungicidas y foliares.

##### **2.2.5.4.2 Trasplante**

Se debe eliminar la raíz pivotante a los manquitos antes de la siembra.

Sembrar 2 manquitos por hoyo a una distancia de 25 x 25 cm en cuadro.

El agujero debe hacerse de unos 5 a 7 cm de profundidad para impedir que las raíces del manquito se doblen.

##### **2.2.5.4.3 Poda de raíz**

Esta práctica consiste en cortar la raíz pivotante y con esto estimular la brotación de raíces laterales. Para la realización de esta práctica debe tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

La poda de raíz se debe realizar de dos y medio a tres meses antes de la arranque del almácigo. El almacigal debe regarse consecutivamente los días anteriores y posteriores a la poda, continuando el riego de día a día, hasta que la guía de la planta vuelva a tomar su posición erecta.

Para realizar la poda, se corta la raíz principal a 12 cm de profundidad, para lo cual se coloca el palín a 12 cm del pie de la planta, en forma inclinada unos 45 grados, después se hunde la herramienta para cortar la raíz y se levanta la planta, palanqueándola con el palín para reventar las raíces laterales, estimulando así la formación de un mayor número de ellas.

#### **2.2.5.5 Almácigo en bolsa**

El desarrollo de almácigos de café en bolsa es una opción para producir plantas en menor tiempo y con características que le permiten soportar mejor el estrés asociado al trasplante en el campo. Esta tecnología permite un uso más intensivo de los recursos involucrados en la producción como son, riego, terreno e insumos.

Dependiendo de las condiciones climáticas y preferencias del productor, los almácigos en bolsa se pueden realizar para obtener plantas desde 6 hasta 12 meses.

A continuación se presentan los principales aspectos a considerar en la realización de un proyecto de producción de almácigo en bolsa a seis meses.

#### **2.2.5.5.1 Ubicación y preparación de sustrato.**

El almácigo debe de ubicarse en un sitio con buen drenaje, buena luminosidad, sin estar expuesto a vientos fuertes, además se requiere que tenga fácil acceso y disponibilidad de riego.

El sustrato debe garantizar una buena nutrición inicial de la planta y tener condiciones físicas que permitan un buen desarrollo del sistema radical.

#### **2.2.5.5.2 Sustrato**

El sustrato que se recomienda debe estar constituido por suelo bien suelto, granza de arroz y abono orgánico bien descompuesto mezclados en las proporciones que se indican en el cuadro adjunto.

MATERIAL	PROPORCION
Suelo	50 % del volumen
Abono Orgánico (compost)	25 % del volumen
Granza de arroz	25 % del volumen

### **2.2.5.5.3 Tamaño de las Bolsas**

El tamaño de la bolsa debe estar en función del clima de la zona y de la duración de la planta en el vivero. Para almácigos de máximo 9 meses se puede utilizar tamaños de 15,2 cm x 20,32 cm y de 13,97 cm x 16,51 cm.

### **2.2.5.6 Fertilización de almácigo al suelo**

En el almácigo de poda de raíz se debe fraccionar en cuatro aplicaciones el equivalente de 400 kg/ha de nitrógeno y 300 kg/ha de fósforo (P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>) en un programa similar al mostrado en el cuadro de la página siguiente. La primera de ellas colocada en forma “espequeada” cuando las plántulas tengan 2 pares de hojas verdaderas y las siguientes superficialmente o en banda alrededor de las plantas.

### **2.2.5.7 Fertilización de almácigo en bolsa**

La fertilización del almácigo en bolsa debe ser muy cuidadosa para evitar la “quema” de las plantas. Con este propósito se recomienda aplicar el fertilizante junto al borde de la bolsa a dosis de 2 g/bolsa. Una vez que las plántulas alcancen el primer par de hojas verdaderas se recomienda la aplicación mensual de 2 g/bolsa de fertilizante, las dos primeras con una fórmula con altos contenidos de fósforo.

## **2.2.6 CONSERVACIÓN DE SUELOS.**

El principio fundamental de la conservación de suelos, depende del uso de los diversos<sup>10</sup> tipos de terreno y tratar cada uno, según las necesidades particulares. La erosión es el desgaste, lavado, arrastre o pérdida de un suelo por acción de las lluvias o del viento.

Uno de los principios básicos de la agricultura orgánica es mantener, recuperar y mejorar la fertilidad del suelo. La pérdida de fertilidad de los suelos se debe principalmente a la extracción de nutrientes por las cosechas, la escasez de nutrientes por filtración, por lavado superficial, la pérdida por combustión y por volatilización como en el caso del nitrógeno. Con las prácticas de manejo y conservación de suelo, se busca reducir la alteración física del mismo, y mantener o aumentar su fertilidad.

### **2.2.6.1 Prácticas de conservación de suelos.**

#### **2.2.6.1.1 Deshierbo selectivo.**

La caficultura orgánica no considera las hierbas como maleza, sino como plantas acompañantes. Pero, en los cafetales recién establecidos, éstas compiten por agua, luz, nutrientes y espacio físico; teniendo ventajas sobre las plantías de café, debido a su rápido crecimiento. Los dos primeros años son los más críticos para el cafeto orgánico, requiriendo deshierbo más frecuentes.

Un método conveniente para manejar las malezas del cafetal, conservar el suelo y reducir los costos del deshierbo, es el de alternar deshierbo totales del cafetal con el

---

<sup>10</sup>PROCAFE - Fundación Salvadoreña para Investigaciones del Café [www.procafe.com.sv](http://www.procafe.com.sv)

placeado de las plantías de café. Es decir, deshierbar en un radio de 80 cm alrededor de la planta de café. Esto quiere decir que durante el primer año el cafetal recibe de dos a tres deshierbo totales y dos placeados.

A partir del tercer año, los deshierbo se pueden reducir a dos por año; esto se logra usando cobertura (mulch) y también influye la sombra de los árboles sembrados para este fin.

Es necesario, dentro del cultivo de café orgánico, y en general en la agricultura orgánica, fomentar las hierbas nobles y realizar los deshierbo con cuma o machete a cinco centímetros de la superficie del suelo. Los deshierbo con azadón, principalmente en laderas, no son aconsejables.

#### **2.2.6.1.2 Coberturas nobles.**

Una práctica sencilla, económica y efectiva para prevenir la erosión del suelo y mantener su fertilidad, es el manejo de coberturas vegetales vivas. Estas hierbas amortiguan el impacto de las gotas de lluvia y forman una superficie rugosa en el suelo, que frenan la velocidad del agua que escurre. Las raicillas amarran el suelo, aumentan la porosidad de éste y mejoran la permeabilidad.

Cobertura vegetal viva o maleza noble es toda planta de porte bajo y crecimiento rastrero, con raíz fibrosa superficial o típica, con la característica de formar una cobertura densa en el suelo, con gran poder de invasión y alta competencia con las

gramíneas (zacate). En todos los lugares se pueden encontrar plantas nativas con esas características.

Por medio del deshierbo selectivo, es decir, eliminando únicamente las malezas de mayor altura, la maleza noble puede dominar y formar una cobertura favorable para la protección del suelo. También se pueden utilizar coberturas nobles de leguminosas no nativas como el maní forrajero (*Arachis pintoi*) y añil (*Indigofera suffruticosa*), canavalia o frijol espada, mucuna, dolichus y vigna. Estas plantas se adaptan muy bien a las condiciones de semi sombra de los cafetales. Para establecer una cobertura noble, se deben realizar las siguientes prácticas:

- ✓ Hacer deshierbo selectivos a una altura de 5 cm de la superficie del suelo o arrancando con la mano la maleza perjudicial.
- ✓ Establecer buena sombra en el cafetal. Las gramíneas no prosperan en la sombra; sin embargo, las malezas nobles sí se adaptan a esta condición.
- ✓ Aplicar nitrógeno en el suelo.
- ✓ Sembrar en curvas a nivel.
- ✓ Los beneficios derivados de estas prácticas son:
  - ✓ Alimentan al suelo y a las plantas.
  - ✓ Dan vida al suelo y mejoran la producción.
  - ✓ Aumentan la filtración y retención del agua.
  - ✓ Aumentan el contenido de materia orgánica.

#### **2.2.6.1.3 Siembra en curvas a nivel.**

La siembra en curvas a nivel consiste en establecer los surcos perpendicularmente a la pendiente del terreno, para que las plantas formen un obstáculo a la escorrentía superficial. Cuando la pendiente es muy fuerte, la siembra en curvas a nivel debe complementarse con el uso de barreras vivas.

#### **2.2.6.1.4 Uso de fajas de contención.**

Esta práctica de conservación de suelos se realiza al establecer nuevos cafetales y consisten en dejar sin deshierbo una franja de terreno, de 50 cm de ancho, paralela a las curvas de nivel. La distancia de una faja a otra depende de la pendiente del terreno, a mayor pendiente mayor número de franjas

#### **2.2.6.1.5 Uso de barreras vivas.**

Las barreras vivas son plantas perennes, de crecimiento denso, sembradas transversalmente a la pendiente del terreno. Éstas controlan de la erosión. En El Salvador, el izote (Yuca elephantipes), vara negra, zacate limón, espada del diablo y el chufle, son muy utilizados como barreras vivas. Estas barreras se deben establecer en las calles (entre los surcos), procurando que no queden demasiado cerca de los cafetos, para que no compitan con éstos. En cafetales ya establecidos, es importante que las barreras queden en curvas a nivel, aunque no coincidan con los surcos de la plantación. La distancia entre las barreras vivas depende principalmente de la pendiente del terreno y de la susceptibilidad del suelo a la erosión. Para establecer las barreras vivas, se debe trazar

la línea madre siguiendo la pendiente. Poner la primera estaca en la cabecera del terreno y medir la distancia recomendada, para esa pendiente. Colocar las estacas restantes separadas según la distancia entre barreras. A partir de cada estaca, trazar las curvas de nivel respectivas, utilizando un nivel de caballete o nivel tipo “A”. Luego, hacer un surco siguiendo la curva de nivel y sembrar las barreras.

Dentro del mantenimiento de las barreras está la resiembra. Hay que repetir las barreras cada vez que sea necesario. Además, hay que evitar que invadan hacia los lados, recortándolas de forma alterna, es decir, si se recortan las primeras barreras, se deja la segunda sin recortar, la tercera se recorta y la cuarta no y así sucesivamente. Cuando ya se hayan repuesto las barreras recortadas, se recortan las que quedaron pendientes.

#### **2.2.6.1.6 Terrazas individuales.**

Son pequeñas plataformas de 40 a 60 cm por lado, que se les hacen a cada planta de café al momento de la siembra. Es aconsejable dejar la pendiente de la terraza en contra de la pendiente del terreno. Su principal función es reducir la velocidad de las aguas de escorrentía y prolongar el tiempo de absorción del agua del suelo y conservar la humedad de los terrenos. En cafetales establecidos, las terrazas individuales se forman por medio de barreras muertas individuales. Utilizando materiales existentes en el cafetal como ramas, troncos, piedras, etc. Este material se coloca en la parte inferior del arbusto de café, asegurándolo con estacas. Esto favorece la acumulación de suelo y materia orgánica y se forma una terraza individual natural con el tiempo.

#### **2.2.6.1.7 Terrazas de banco.**

Se pueden construir terrazas o banquinas a lo largo de los surcos de café, sin necesidad de hacer remoción de tierra en el terreno. Se colocan barreras vivas o muertas y con el transcurso de los años se va acumulando hojarasca, tierra, materia orgánica y así se forman las banquinas.

#### **2.2.6.1.8 Acequias de ladera.**

En algunos casos, el uso de barreras vivas y siembras a nivel no es suficiente para controlar la erosión. Se hace necesario recurrir a obras de ingeniería, como las acequias de ladera. Las acequias de ladera son canales de 30 cm de ancho al fondo, con taludes de 1:1 y de profundidad y desnivel variado. En la parte superior de la acequia, se debe sembrar una barrera viva, para que detenga los materiales que arrastra el suelo, y así evitar que obstruya la acequia. La función de la acequia es evacuar la escorrentía del terreno de forma parcial. La distancia entre las acequias varía de acuerdo a la pendiente del terreno, la precipitación de la zona y la permeabilidad del suelo.

#### **2.2.6.1.9 Cajuleado.**

Es una estructura cuya finalidad es acumular materia orgánica y humedad en el suelo, y restar velocidad a la escorrentía. Las dimensiones de una cajuela son de 60 cm de largo por 40 cm de ancho y 20 a 30 cm de profundidad. Ésta deberá ser construida en el centro de la calle. Por la modernización del cultivo de café, las siembras de cajuelas arriba de los 3,000 cafetos por manzana han quedado relegadas, pero no así en el cultivo de café

orgánico certificado, porque éstas aumentan los microorganismos del suelo y retienen la humedad.<sup>11</sup>

## **2.2.7 TIPOS DE SOMBRA.**

### **2.2.7.1 Sombra temporal.**

La dan las especies vegetales que durante los primeros años de plantado un cafetal (uno, dos y tres años) ofrecen sombra a las plantillas.

Para ser usadas como sombra temporal, se buscan aquellas especies vegetales que tengan rápido crecimiento, follaje denso, que no compitan con el cultivo y que aporten algún beneficio adicional como producción de frutos o fijación de nitrógeno atmosférico. Se recomiendan las siguientes plantas: crotolaria (*Crotalariaavittellia*), gandul (*Cajanuscajan*), higuierilla (*Ricinuscommunis*), Cuernavaca (*Solanumsp*), lavaplatos (*Solanumverbascifolios*), y variedades de porte pequeño de la familia Musaceas como plátano, guineo de seda, entre otros. Crotolaria y gandul son las más usadas porque son de fácil propagación, rápido crecimiento y adaptabilidad a los diferentes tipos de suelo o condiciones. La época de siembra de la sombra temporal es del mes de julio hasta agosto. Se puede sembrar por postura o a chorro seguido. Esto depende de la especie seleccionada y de la disponibilidad de semilla. Si es a chorro seguido, los surcos deben de hacerse transversalmente a la carrera del sol; es decir, de norte a sur. Los surcos y posturas deben de ubicarse al centro de la calle, entre los surcos de café. Al inicio de la siguiente

---

<sup>11</sup> Manual de Caficultura Orgánica Para el Productor

estación lluviosa, hay que eliminar totalmente la sombra temporal y volver a sembrarla durante el periodo comprendido entre los meses de julio a agosto.

#### **2.2.7.2 Sombra semipermanente.**

La constituyen aquellas plantas que por su duración y características dan la sombra necesaria al café, mientras la sombra permanente se desarrolla. Entre las especies de sombra están: Solanumsp. O Cuernavaca; Solanumverbascifolios o lavaplatos; Ochromalagopus o la balsa. Las más usada en el país es la cuernavaca, por su forma de distribución de luz y rápido crecimiento, adaptación a climas y suelos. Las plantas de sombra deben quedar distanciadas a 5x3mts. La distancia más corta es de norte a sur.

#### **2.2.7.3 Sombra permanente.**

La dan aquellos árboles sembrados en la plantación de café, que, por su carácter permanente y su tipo de crecimiento, conviven con las plantas de café por tiempo indefinido, proporcionándoles sombra regulable para atenuar los factores climáticos y contribuir a la economía del agua almacenada en el suelo.

Las características que debe reunir un árbol de sombra son:

- ✓ Rápido crecimiento.
- ✓ Gran capacidad de regeneración.
- ✓ Sistema radical profundo para que no compita con el cafeto.
- ✓ Que no se quede sin follaje durante algún periodo del año.

- ✓ Que su follaje se descomponga rápidamente.
- ✓ Que proporcione beneficios adicionales como leña, frutos, madera, postes o fije nitrógeno.
- ✓ Que no sea hospedero de plagas o enfermedades que ataquen al cafeto.

#### **2.2.7.4 Funciones de la sombra.**

Desde los inicios del café en El Salvador, éste se ha manejado bajo condición de sombra, haciendo uso de tres tipos: temporal, permanente y semipermanente. En el cultivo del café orgánico, es indispensable el uso de árboles de sombra, básicamente por las siguientes razones:

Es fundamental para la calidad del café producido, ya que es un amortiguador del clima.

Prolonga la vida útil del cafetal, al ser un regulador del crecimiento, floración y maduración.

Controla la cantidad, calidad y duración de la luz solar (fotoperiodismo).

Ayuda a la temperatura del suelo y de las hojas del cafeto.

Regula el microclima, el cafeto es una planta sensible a los cambios bruscos de temperatura, ayuda a la temperatura del suelo y de las hojas del cafeto.

Reduce la radiación, mejora el balance hídrico y aumenta la humedad relativa dentro del cafetal.

Mejora la fertilidad del suelo mediante el aporte de materia orgánica y el reciclaje de elementos; cuando se usan árboles de la familia de las leguminosas aumenta el aporte de nitrógeno al suelo.

Control de erosión; la hojarasca y las ramas que provienen de los árboles de sombra por desprendimiento o por arreglos de la sombra, forma una cobertura que protege el suelo de la erosión y evita la proliferación de malezas.

## **2.2.8 PODAS Y DESHIJAS DEL CAFETO.**

### **2.2.8.1 Podas**

Luego de un número de cosechas variable, la planta entra en un agotamiento productivo que requiere del inicio de la poda.

La planta de café presenta dos tipos de crecimiento, uno hacia arriba o vertical llamado orto trópico y otro hacia los lados denominado plagio trópico, donde se forman las yemas florales.

La altura de la poda puede variar dependiendo del estado de agotamiento que presenta la planta. Se deben dejar todas las bandolas con capacidad productiva por debajo del corte.

### **2.2.8.2 Principales sistemas de poda**

1. Selectiva por planta.
2. Sistemática con ciclos a diferente número de años.

### 3. Total por lote.

#### **2.2.8.2.1 Poda Selectiva**

Consiste en la selección de las plantas agotadas para realizar la poda en forma selectiva.

La altura de poda va a depender del grado de agotamiento.

#### **2.2.8.2.2 Poda sistemática**

De cada 3, 4, 5 calles se poda una totalmente, siguiendo un orden estricto, por lo que se conoce como poda cíclica.

#### **2.2.8.2.3 Poda total por lote**

En este sistema la poda se realiza en lotes completos indistintamente de la extensión del lote o la condición de la planta.

#### **2.2.8.3 Manejo de los hijos o deshijas**

La importancia de esta operación en el manejo de la poda resulta determinante para la eficiencia productiva del sistema, para lo cual se requiere:

- ✓ Realice la primera deshija de a 2 ó 3 meses después de realizada la poda.
- ✓ Raleo y selección de los brotes para elegir los más vigorosos.
- ✓ Localizados 2-3 cm hacia abajo del corte.
- ✓ Con la mayor separación posible entre ellos.
- ✓ Elimine los hijos que brotan juntos o unidos por su base.

## **2.2.9 TECNICAS PARA EL MANEJO DE MALEZAS EN LOS CAFETALES**

### **2.2.9.1. Control de malezas**

Se busca bajar la competencia hacia el cultivo, sin caer en los extremos de suelos completamente limpios, expuestos a la erosión, pero tampoco que el nivel de malezas afecte negativamente el cultivo<sup>12</sup>.

### **2.2.9.2 Cultural**

El desarrollo de las malezas se limita por el uso de algunas prácticas tales como altas densidades de cafetos, la hojarasca y ramas producidas por la sombra y la poda.

### **2.2.9.3 Mecánico**

Consiste en la eliminación de las malezas por medio del machete, la pala o chapeadoras mecánicas.

### **2.2.9.4 Químico**

Se efectúa por medio de herbicidas, los cuales por su efecto al ser aplicados sobre las malezas las intoxican hasta destruirlas. La efectividad del tratamiento químico depende de la selección del producto adecuado, la dilución correcta del producto, la forma y el momento de aplicación, el desarrollo y la clase de maleza y las condiciones climáticas.

Además de se recomienda para el control de plagas:

---

<sup>12</sup> Ídem, id. Manual de Caficultura Orgánica Para el Productor

### **2.2.9.5 El Manejo Integrado de la Broca del fruto**

El Manejo Integrado de la Broca del fruto del cafeto (MIB), es el método de control recomendado por PROCAFE y el CIRAD (Francia), debido a que permite aplicar diferentes opciones adaptadas a las necesidades de los productores, tomando en cuenta los recursos disponibles, las características agronómicas de las fincas y los niveles de infestación del insecto. El manejo integrado es amigable con el medio ambiente, protege la salud humana y también satisface las exigencias de los consumidores que desean un café de calidad.

El trampeo, es una nueva estrategia en el Manejo Integrado de la Broca del fruto.

El conocimiento del ciclo de vida de la broca del fruto y su modo de dispersión han permitido desarrollar una estrategia de trampeo para el período de post-cosecha y elaborar una trampa con atrayentes volátiles. Esta trampa de marca BROCAP atrae, atrapa y luego mata a la broca por ahogamiento. El trampeo ha resultado ser un método eficaz y de fácil manejo.

En las condiciones de El Salvador, las trampas se instalan después de la cosecha, cuando la broca empieza a salir de los frutos residuales no recolectados. Se mantienen durante todo el período de migración, es decir un poco antes de marzo hasta finales de junio.

Se cuelgan en las ramas de los cafetos, a 1.20 metros de altura y a 24 metros unas de otras. Se recomienda utilizar por lo menos 12 trampas por manzana, distribuidas de manera uniforme en el cafetal para optimizar la captura.

Las trampas se revisan cada 3 semanas aproximadamente, para poder desechar la broca capturada.

#### **2.2.9.5.1 Compatibilidad con el Manejo Integrado**

La trampa Brocap es un buen complemento de la cosecha sanitaria (pepena y repela) porque elimina la broca de los frutos que no fueron recolectados. La trampa Brocap no compite con los parasitoides de la broca tales como *Cephalonomiastephanoderis* y *Proropsnasuta* los cuales se alimentan solamente de los estadíos inmaduros de la broca. Estos agentes biológicos no son atraídos ni capturados por la trampa. El trampeo no puede atraer la broca cuando está en proceso de colonización de los frutos. En este sentido, el corte de frutos prematuros brocados es el complemento ideal para reducir drásticamente las fuentes de infestación.

#### **2.2.9.5.2 Ventajas de la trampa Brocap**

- a) Fuerte potencial de captura (más de 10,000 brocas por trampa y por día en parcelas muy infestadas y en períodos de alta migración).
- b) Eficaz para el control de la broca (hasta 80% de disminución de las infestaciones sobre las nuevas fructificaciones, cuando el trampeo está bien manejado).
- c) Fácil de usar, ya que se trata de un material que actúa sin cuidado especial (los difusores que liberan el atrayente se cambian cada dos meses).
- d) Ayuda a preservar la calidad del café (ningún residuo).
- e) Sin peligro para el humano y el ambiente, no afecta la biodiversidad.

- f) Larga durabilidad (3 a 5 años).
- g) Rentable por su bajo costo y su beneficio y su efecto positivo sobre el rendimiento de la cosecha (con una ganancia en peso de café oro de 8.5% en promedio, con respecto a una producción sin trampeo).

#### **2.2.9.5.3 Muestreo de Broca**

- ✓ Dividir la finca en lotes homogéneos de hasta 5 hectáreas.
- ✓ Tomar 100 frutos al azar por planta, en 20 plantas de cada lote.
- ✓ Contar los frutos brocados en cada muestra de 100 frutos.
- ✓ Sumar el total de frutos brocados de todas las muestras, dividir entre 2.000 y multiplicar por 100 para obtener el porcentaje de ataque del lote.
- ✓ Aplicar la medida de control más adecuada de acuerdo al ataque.

#### **2.2.9.5.3.1 Nematodos**

Principales especies:

Meloidogyne exigua (agallas en raíces).

Pratylenchusspp (pudrición de raíces).

- ✓ Realizar muestreo de raíces finas de 0-20 cm de profundidad.
- ✓ Usar almácigo sano.
- ✓ Prevención a la siembra.
- ✓ Carbofuran, Terbufos, Fenamifos (5 g/planta).

- ✓ Usar sombra.
- ✓ Aportar materia orgánica.
- ✓ Poda sistemática.
- ✓ Fertilización.
- ✓ Encalado.
- ✓ El control químico en café adulto se recomienda solo en casos excepcionales.

#### **2.2.9.5.3.2 Abejones de Mayo**

Hembras colocan huevos a partir de Abril.

Síntomas foliares se observan a partir de julio-agosto, cuando hay daño en las raíces.

Ataque en parches.

Provocan marchitamiento, amarillamiento, poco desarrollo, caída de hojas, muerte de la planta.

##### **2.2.9.5.3.2.1 Control químico**

- ✓ Preventivo con terbufos o carbofuran.
- ✓ 10 gramos/m<sup>2</sup> en almácigo.
- ✓ 5 gramos/planta al trasplante.
- ✓ Diazinon a 0,5 L/estación.
- ✓ 200 cc de mezcla/planta joven en tres inyecciones al área de raíces.

### **2.2.9.5.3.3 Cochinillas**

Los géneros más comunes son:

- ✓ Geococcus, Rhizoecus (piojillo blanco de la raíz)
- ✓ Dysmicoccus, Pseudococcus, Planococcus (cochinilla del tallo en plantas jóvenes)
- ✓ Relacionadas con hormigas (Pheidole, Solenopsis y Acropyga)
- ✓ Insectos chupan savia de raíces y debilitan la planta

#### **2.2.9.5.3.3.1 Medidas de control:**

- ✓ Uso de almácigo sano
- ✓ Buena fertilización
- ✓ Diazinon, 1 L/estañón (100 cc de mezcla/planta)

### **2.2.9.5.3.4 Muestreo de cochinillas radicales**

#### **2.2.9.5.3.4.1 Piojillo (raíces finas)**

- ✓ En 15-20 plantas bien distribuidas por hectárea
- ✓ Un litro de suelo y raíces de cada sitio
- ✓ 0-20 cm de profundidad, banda fertilización
- ✓ Contar número de cochinillas por litro
- ✓ Controlar si hay más de 15 insectos/litro

#### **2.2.9.5.3.4.2 Cochinillas del tallo principal**

- ✓ Plantas de hasta 3 años
- ✓ Revisar plantas con amarillamiento
- ✓ 15-20 plantas bien distribuidas por hectárea
- ✓ Mover planta hacia los lados para observar base del tallo
- ✓ Controlar si se detectan las cochinillas
- ✓ Identificar presencia de hormigueros

### **2.2.10 ENFERMEDADES DEL CAFÉ**

#### **2.2.10.1 La roya del Café**

Es una enfermedad causada por el hongo *Hemileia vastatrix*. El café es el único hospedero conocido de este hongo perteneciente al Phylum Basidiomycota, Orden Uredinales, Familia Pucciniaceae. Considerado un parásito obligado, no puede sobrevivir en el suelo o en material vegetal inerte; hasta la fecha no ha sido posible su cultivo en laboratorio.

La roya dejó entrever su gran importancia desde que se dieron a conocer las dos primeras epidemias documentadas. En el año 1868, en la isla de Ceilán hoy en día Sri-Lanka, el daño fue tan grave que quienes cultivaban el cafeto al no conocer la enfermedad ni su control, decidieron arrancar los cafetales y sembrar té. Posterior a este hecho, investigaciones efectuadas en África, Asia e India permitieron observar que sí se podía controlar la enfermedad.

Con la llegada de la Roya a Brasil iniciando los setentas, se estimó que en cultivos donde las plantas no habían sido tratadas los porcentajes de infección llegaron hasta un 80%, mientras que las plantas tratadas con fungicidas protectores presentaban porcentajes iguales o inferiores a un 5%. Apareció en Centroamérica aproximadamente en 1976, y en Colombia llegó en los 80 afectando los cultivos de las áreas bajas de 600 a 1000 msnm.

La enfermedad afecta a las plantas de café mediante la caída prematura de las hojas infectadas, lo cual puede reducir el rendimiento en un 50%.

Una epidemia de la roya presenta tres fases claramente identificables en procesos denominados poli cíclicos. Una fase lenta con infección de unas pocas hojas; posteriormente una fase rápida o explosiva y una fase terminal o máxima.

Los síntomas corresponden a lesiones cloróticas, inicialmente con decoloración de áreas de la hoja, especialmente hacia los márgenes, donde tiende a acumularse más agua, y posteriormente con gran presencia de urediniosporas del hongo que se reconoce como el polvillo amarillo o naranja ubicado por el envés de la hoja afectada. Los cultivos atacados disminuyen drásticamente su producción porque se afecta la economía energética de la hoja, la cual es responsable de tres procesos vitales (fotosíntesis, respiración y transpiración); al ser atacada reduce su funcionamiento y puede incluso desprenderse del árbol. A mayor número de hojas enfermas, mayor es el impacto de la producción.

El adecuado control de esta enfermedad se ve favorecido mediante la puesta en práctica de las siguientes recomendaciones:

1. Establecer distancias de siembras adecuadas según la variedad y región cafetalera.
2. Podar las plantas agotadas o enfermas.
3. Deshijar dos veces al año, dejando 2 ejes por punto de siembra.
4. Hacer un control eficiente de las malezas.
5. Hacer uno o dos arreglos de sombra por año, manteniendo alrededor del 40% del sombrío.
6. Realizar una buena fertilización de acuerdo con los resultados del análisis de suelos.
7. Aplicar los fungicidas recomendados en los momentos y dosis establecidos.

Para alcanzar la máxima eficacia de control con el combate químico, se debe seguir las siguientes recomendaciones:

1. Control de la enfermedad se puede realizar mediante la aplicación de fungicidas protectores y sistémicos.
2. Se debe aplicar al menos dos veces por año en los meses de mayo y setiembre, con el fin de reducir el avance de la enfermedad.
3. En la primera aplicación (mayo) se puede utilizar fungicidas protectores como óxido o hidróxido de cobre

**4.** En la segunda aplicación es necesario el uso de fungicidas como:

Atemi (200-250 ml por estañón de 200L)

Duett (500 ml por estañón de 200L)

Caporal (175-200 ml por estañón de 200L).

**5.** El manejo de la enfermedad mediante el uso exclusivo de fungicidas protectores, requiere de una mayor frecuencia de aplicaciones. Es necesario hacer aplicaciones en los periodos de mayo-junio, agosto, setiembre-octubre.

Es necesario aclarar que la utilización de fungicidas protectores no cura la enfermedad, únicamente la previene.

**7.** Si el porcentaje de infección de la enfermedad se incrementa hasta llegar a un nivel donde de 100 hojas, existen 15 hojas enfermas, se debe aplicar un fungicida sistémico (Atemi 200ml/estañón de 200 L).

**8.** Los fungicidas protectores recomendados son:

a) Oxido de cobre (0,5 kg por estañón de 200 L).

b) Hidróxido de cobre (0,5 kg por estañón de 200 L).

c) Oxiclورو de cobre (1 kg por estañón de 200 L).

### **2.2.10.2 Ojo de gallo (Mycenacitricolor)**

Esta enfermedad es muy frecuente en las zonas de estricta altura en El Salvador (cafetales arriba de 1,200m.s.n.m.), se da en hondonadas con exceso de sombra y demasiada humedad

Los síntomas consisten en manchas circulares de color café grisáceo que se desarrollan sobre las hojas, los tallos tiernos y los frutos; donde se forman las gemas (estructuras de diseminación de la enfermedad) durante la época lluviosa.

El daño principal es la caída de hojas que causa un debilitamiento en la planta y una reducción de la cosecha para el siguiente año, así como también una caída de frutos que reduce la cosecha presente en la planta.

Plantaciones sin manejo de la enfermedad, pueden sufrir una defoliación del 95 % entre los meses de septiembre y octubre, así como una reducción de la cosecha de un 80%.

Para reducir los riesgos de daños severos se requiere establecer un manejo integrado de la enfermedad:

- 1.** Establecer densidades de siembra no mayores a 5.000 plantas por hectárea.
- 2.** Sustituir variedades muy susceptibles a la enfermedad.
- 3.** Podar las plantas agotadas o con muchas lesiones de Ojo de Gallo.
- 4.** Deshijar dos veces al año, dejando 2 ejes por punto de siembra.
- 5.** Hacer un control eficiente de malezas.

6. Hacer uno o dos arreglos de sombra por año.
7. Realizar una buena fertilización de acuerdo con los resultados del análisis de suelos.
8. Aplicar los fungicidas recomendados 3 veces al año, en los momentos y dosis establecidas.

### **2.2.10.3 Pudrición de raíz (Roselliniaabunodes)**

Esta enfermedad tiene una característica bien definida que consiste en que alrededor de un tronco seco de sombra se empiezan a secar los cafetos en un área circular, que va aumentando año con año. Este hongo ataca también, además del café y las especies del género Inga, a la yuca y al cacao.

Cuando la llaga negra ataca el cafeto, aparecen manchas negras como carbón, con olor a pantano podrido; los cafetos atacados aparecen con hojas marchitas y sin brillo y a los pocos días se empiezan a amarillear y a secar, al igual que sus ramas o bandolas y los frutos se caen.

Los métodos de control son:

Eliminar troncos y raíces de cafetos muertos.

Hacer hoyos más grandes (60 cm x 60 cm x 60 cm) y deja expuesta la tierra durante la estación seca.

Aplicar ceniza y cal hidratada a la tierra y a las paredes del hoyo.

No asociar yuca con café.

Realizar buen drenaje.

Abonamiento orgánico bien procesado.

#### **2.2.10.4 Mal de macana (Ceratokystisfimbriata)**

Es de origen fungosa y ataca árboles viejos y aquellos que han sido heridos presentan escaso follaje, de color amarillento, caída de la hoja y la muerte en dos a tres años.

Los métodos de control son:

- ✓ Eliminar y quemar los cafetos enfermos.
- ✓ Evitar las heridas a los cafetos.
- ✓ Proteger los cortes con caldo bórdeles.
- ✓ Desinfectar las herramientas de trabajo.
- ✓ Abonamiento orgánico bien procesado.

#### **2.2.10.5 Muerte descendente (Phomasp.)**

Esta enfermedad es propia de zonas altas, con régimen de lluvias prolongadas, luminosidad y temperaturas bajas. El hongo ataca los brotes nuevos, las ramas y hojas tiernas. En la hoja hay manchas oscuras con bordes irregulares. Los brotes y las ramas (bandolas) se secan de la punta hacia abajo, hasta alcanzar el tallo principal e incluso

pueden llegar a matar al cafeto. Los frutos son atacados cuando están verdes, pintones y maduros. Los frutos jóvenes se vuelven negros y presentan lesiones hundidas de color café.

Los métodos de control son:

- ✓ Regular los árboles de sombra.-Buen drenaje.
- ✓ Podas sanitarias después de la cosecha.
- ✓ Abonamiento orgánico.-Aplicar caldo bórdeles.
- ✓ Abonamiento orgánico bien procesado.

#### **2.2.10.6 Antracnosis (Colletotrichum spp)**

Se presenta en cafetales mal abonados, por daños de insectos, heridas y otras enfermedades. Esta enfermedad pudre los cogollos y tumba las hojas de la rama. En los bordes y en la punta de las ramas aparecen manchas irregulares de color café oscuro. Los granos verdes y pintones atacados se manchan y las ramas se tornan negras y secas. Esta enfermedad ataca el cafeto durante el periodo de lluvia en las hondonadas y cerca de los arroyos.

Los métodos de control son:

- ✓ Buen abonamiento o fertilización con abono orgánico.
- ✓ Regulación de sombra.

- ✓ Control de malezas.
- ✓ Podas sanitarias de cafeto.
- ✓ Aplicar caldo bórdeles.
- ✓ Abonamiento orgánico bien procesado.

#### **2.2.10.7 Mancha de hierro (Cercosporacoffeicola)**

Esta enfermedad ataca en cualquier edad al cafeto, en especial cuando está al sol o con poca sombra, la mancha de hierro ataca al cafeto en especial en el vivero cuando tiene poca sombra, y el sustrato o tierra tiene poca materia orgánica o abono orgánico, la aparición de esta enfermedad está ligada a la deficiencia de hierro. Ataca al follaje y al fruto; en las hojas aparecen pequeñas manchas circulares de color marrón rojizo. A medida que éstas crecen, las manchas del centro se tornan gris claro y se rodean de un anillo rojizo. Cuando el ataque es fuerte, se caen las hojas y el fruto. En las cerezas atacadas, la pulpa se pega a la semilla y provoca la mancha en el café pergamino.

#### **2.2.10.8 Mal de hilachas (Pelliculariakolerog)**

Esta enfermedad ataca hojas, frutos tiernos y ramas; se presenta en lugares con alta humedad y abundante lluvia. Se reconoce por las hojas secas desprendidas en las ramas pegadas a ellas por medio de unos hilos blancos. Los frutos atacados se secan y se desprenden

Los métodos de control son: - Regular la sombra.-Control de malezas.-Aplicar caldo bórdeles.-Aplicar abono orgánico. - Realizar buenas podas y resepas al cafeto.

#### **2.2.10.9 Mal del talluelo (Rhizoctoniasolani)**

Cuando hay un drenaje insuficiente en el vivero, es frecuente el ataque conocido como mal del talluelo, las primeras semanas después del trasplante.

Hay que retirar un poco de sombra y evitar el exceso de humedad.

Eliminar las plantas enfermas.

Si hay necesidad, aplicar cada 15 días caldo bórdeles.

Durante el período lluvioso realizar dos aplicaciones foliares con ácido bórico y zinc quelatado, para lo cual se pueden aprovechar las aspersiones de fungicidas para el control de enfermedades.

### **2.2.11 BENEFICIADO DE CAFÉ**

#### **2.2.11.1 Beneficiado húmedo**

##### **2.2.11.1.1 Despulpado**

Es la separación del grano de café de la envoltura exterior: el epicarpio y mesocarpio, que juntos se denominan cereza y pulpa<sup>13</sup>. Para el despulpado del café orgánico hay que

---

<sup>13</sup> Ídem, id. Autores: Cruz López, Abraham Rigoberto; Pérez Pineda, Alfredo Javier y Portillo Quintanilla, Rhina Vanessa.

seguir algunas recomendaciones. Se deben despulpar los frutos el mismo día en que fueron recolectados. Revisar y regular frecuentemente los despuladores, para evitar que se pele o muerda el pergamino. También hay que revisar la pulpa para evitar, mediante la regulación del pulpero, que se escape pergamino o, en su defecto, que esté pasando pulpa al pergamino. También es importante sacar los frutos de café que floten en la pila de recepción de uva orgánica.

#### **2.2.11.1.2 Fermentación**

La fermentación es el proceso mediante el cual se logra el desprendimiento del mucílago a través de su descomposición. El pergamino recién despulpado hay que dejarlo amontonado en la pila de fermentación por un periodo de más o menos ocho horas.

Este tiempo de fermentación depende de la temperatura del lugar; en lugares frescos puede tardar más de 12 horas para que el mucílago pueda ser removido con la lavada del pergamino. Indistintamente del tiempo, hay que dejar fermentar el pergamino hasta que dé la impresión de “arena” cuando se frota entre los dedos, y debe dar un sonido de cascajo. Para tener seguridad de que la fermentación dio su punto, se puede sacar una muestra del centro de la parva, ésta debe ser lavada y el café debe quedar limpio y no ligoso; es decir, que no se resbale al apretarlo empuñando la mano.

#### **2.2.11.1.3 La pulpa de café**

La pulpa debe ser depositada en fosas para que se escurra y se le debe aplicar cal para evitar proliferación de larvas, principalmente dípteros, y comience a descomponerse. El

resultado de la pulpa es el 40% del volumen procesado de café uva o fresco, con ésta se deberá realizar composta, bocashi, lombriabono u otra clase de abono orgánico. El reciclaje de la materia orgánica dentro de la certificación es importante dentro de la agricultura ecológica.

Cuanta más fresca esté la pulpa de café para realizar composta, bocashi u otros abonos, mejor será el abono orgánico que se obtenga en sus contenidos nutricionales y ayuda más rápido a la descomposición de la materia orgánica.

#### **2.2.11.1.4 Lavado del pergamino**

Luego se procede al lavado del pergamino, el cual consiste en ponerle agua, restregarlo con las manos, con ayuda de una paleta o con un sistema mecanizado. Se repite el proceso hasta que el agua salga completamente clara. Es suficiente lavarlo tres veces, si el pergamino se ha dejado fermentar adecuadamente. La pila del fermentado, la pila de lavado, al igual que la pila de fermentación, y el despulpador, deben de ser lavados con agua después de ser utilizados. Es muy recomendable sacar el pergamino que flota (espuma) para obtener una mejor calidad. Nunca se debe utilizar agua contaminada, ni reutilizar el agua con la que se lavó el café anteriormente.

#### **2.2.11.1.5 Fosa de sedimentación**

Las aguas mieles se deben canalizar a una fosa de sedimentación y luego, por rebalse, éstas deben pasar a una fosa de absorción. Se debe tener el cuidado de no contaminar

quebradas o ríos, porque durante el beneficiado del café orgánico no se permite la contaminación o alteración del medio ambiente.

#### **2.2.11.1.6 Zarandeado y escurrido**

El objeto de pasar el pergamino lavado sobre una zaranda es para dejar escurrir el agua superficial y eliminar cualquier material extraño como restos de pulpa, piedras, pedazos de palo, etc.

#### **2.2.11.1.7 Secado**

La idea principal del secado es que el café pierda el agua en un máximo de 24 horas. Ésta es una actividad que requiere cuidado especial, ya que los mohos pueden dañar el producto. No hay que olvidar, además, que el grano de café es altamente higroscópico y sensible para absorber los olores del medio ambiente y esto se manifiesta en la prueba de taza.

Existen dos tipos de secado:

##### **2.2.11.1.7.1 Al natural**

Que se refiere al secado en patio, donde el grano adquiere un color uniforme y buena presentación. Para secar el pergamino sólo se puede hacer en patios de cemento, ladrillo o sobre zarandas, pero nunca sobre lonas, sacos o plástico. Antes de tirar a secar una nueva partida, hay que barrer bien los patios. Hay que esparcir bien el pergamino, dejar capas de siete centímetros de alto como máximo, y moverlo al estar seco el café

pergamino expuesto al sol en la última removida. El rastrillo debe tocar el suelo para que la remoción sea total; los surcos del rastrillo deben estar en la dirección de la carrera del sol; es decir, de oriente a poniente. En esta etapa se reduce la humedad del café pergamino de 65%-70% a 10%-12%, lo que permite su almacenamiento.

#### **2.2.11.1.7.2 Secado artificial o mecánico**

En El Salvador, es costumbre realizar el pre-secado en el patio. El pergamino con 30% ó 40% de humedades llevado a las secadoras para lograr un 12% a 13% de humedad, aproximadamente en un periodo de 24 horas. Se acostumbra que el aire de secado tenga una temperatura de 41° - 42° C. Es importante la regulación de los quemadores para no dañar el café con olor a combustible. Para detectar la humedad del grano, se utiliza un aparato que mide la humedad del mismo, pero existen personas que la detectan empíricamente:-Frotan el grano con las manos y se llevan unos granos a la boca y los mastican para ver su consistencia.-Agarran un puñado y luego lo tiran al piso para trillarlo con el zapato.

#### **2.2.11.2 Beneficio seco**

Es un proceso donde entra pergamino seco y sale oro fino exportable. La primera recomendación es limpiar los elevadores, tobas, catadores, etc. antes de trillar café orgánico. Hay que eliminar polvo y granos de café anteriores. El primer paso es limpiar el café previamente. Esto tiene como objeto sacar frutos con cáscara (gua cuco), pedazos de cemento, ladrillo o cualquier material extraño. Luego, pasa a una clasificadora que

selecciona el pergamino por tamaño en primeros y segundos. Ambas clases son procesadas por separado. Posteriormente, el pergamino pasa a la trilla, donde por fricción y velocidad es arrancada la cubierta o cascarilla. Pasa aun catador cilíndrico para sacar grano gigante o muela, caracol, etc.

Como siguiente paso, es llevado a un catador neumático que extrae pedacitos, pedazos y primeras. Las dos primeras categorías son resacas. Las primeras de oro son pasadas por la máquina clasificadora, conocida en el medio como Oliver, que separa en primeras, segundas y terceras. Las primeras pasan a la limpia manual o a una limpia electrónica. Pasan a una tolva, se llenan los sacos con el producto final, que es oro fino exportable, el cual puede ser una preparación europea (más limpia) o una preparación americana (tolera más defectos). Las segundas y terceras de Oliver son reprocesadas y se obtiene lo mismo anteriormente descrito. Los inferiores como el café gigante y caracol son limpiados por separado, e imputados en pequeñas cantidades. Al final, se obtiene café oro fino exportable, resacas lavadas exportables (resacas claras con 30% de fino), resacas oscuras y resacas terminadas. Sólo se puede exportar como café orgánico certificado el café fino exportable. Lo demás se comercializa como café convencional.

### **2.2.11.3 Almacenamiento**

Después del secado, se deben tomar medidas específicas para proteger al producto certificado contra contaminantes y para segregarlo de cualquier producto no certificado, incluyendo los siguientes puntos:

Los granos de café, ya sean en pergamino o en oro, no deben ser transportados a la zona de almacenamiento en lonas, y deben ser protegidos del piso y paredes mediante lonas, cartón, tarimas u otros materiales limpios.

El almacenamiento previo al empacado en contenedores de volumen debe llevarse a cabo en ambientes bien ventilados, libres de polvo y sin animales.

Todos los contenedores de empacado deben estar limpios, secos y forrados con plástico o poliuretano de grado alimenticio.

Durante la compresión en cajas, los sacos de café deben estar protegidos del contacto directo con pies o cualquier otro medio de compresión diferente a las manos.

El forro de plástico debe rodear completamente las plantas empacadas antes de que la cubierta sea cerrada. Las cubiertas deben ser inmediatamente marcadas como “orgánico”, con números de lote.

#### **2.2.12 LA EXPORTACIÓN A NIVEL GENERAL.**

La actividad empresarial consiste en la venta de bienes y servicios. Cuando una empresa inicia su actividad normalmente comienza vendiendo en su entorno inmediato que es su ciudad. Posteriormente crece y amplía su oferta a su región y finalmente a todo el país.

Las ventas dentro de un país están sometidas a toda una serie de normas y un sistema de impuestos que el empresario conoce:

- ✓ Normas de envasado, etiquetado, sanitarias, técnicas, etc.

- ✓ Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto sobre la renta, Retenciones, Percepciones, etc.

Además utiliza una serie de auxiliares para suplir aquellos campos en los que puede ser ignorante:

- ✓ Contables.
- ✓ Auditores.
- ✓ Asesores fiscales.
- ✓ Estudios de mercadológicos, etc.

Todo esto es lo que el empresario tiene conocimiento pero la necesidad de desarrollo da nuevas alternativas de comercialización como lo es la exportación.

### **2.2.12.1 La Exportación**

Es la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior<sup>14</sup>, es decir no es más que la vender fuera de nuestras fronteras.

La estadística aduanera de los países capitalistas divide la exportación de mercancías en: Exportación especial, que incluye mercancías de producción interior o mercancías extranjeras, aunque parcialmente reelaboradas en el país dado y exportables a otros

---

<sup>14</sup>Diccionario de economía política de Boríssov, Zhamin y Makárova

países; exportación general que incluye mercancías de tránsito, es decir, mercancías extranjeras importadas en el país dado y exportadas sin reelaboración.<sup>15</sup>

Vender en otro país constituye una actividad que puede estar llena de obstáculos y riesgos, tales como registro, aduanas, transporte, riesgo de cambio, etc. pero estos obstáculos no son insalvables ya que de hecho muchas empresas exportan con éxito.

El proceso de exportación implica una serie de riesgos mayores que las ventas en el propio país y en consecuencia hay que conocerlos y asumirla responsabilidad de tales riesgos para poder evitarlos o superarlos con éxito.

En la exportación intervendrán factores tales como:

- ✓ Transportes internacionales.
- ✓ Seguros
- ✓ Despachos de aduanas que aplicarán
  - Aranceles aduaneros y
  - Tasas
- ✓ Licencias de exportación además de documentos relacionados con la actividad.
- ✓ Además, si no tiene confianza con respecto al cobro posiblemente solicitará garantías mediante procedimientos en los que intervienen los bancos.

---

<sup>15</sup>Diccionario de economía política de Borísov, Zhamin y Makárova

Como parte del proceso de preparación de un futuro exportador, es importante realizar una evaluación de los requisitos y trámites que deben realizarse en el país al que se busca exportar para lo cual se pueden considerar:

- ✓ La evacuación de barreras arancelarias o impuestos a la importación y venta en mercados distintos.
- ✓ Cumplimiento de regulaciones establecidas por instituciones gubernamentales del mercado exterior.
- ✓ Revisión de regulaciones de mercado y certificaciones otorgadas por instituciones relacionadas con el mercado que se desea incursionar.
- ✓ El registro de marca aunque es opcional a nivel internacional, es importante recordar que la marca ayuda a construir la identidad de un producto, por lo que resulta una práctica adecuada en cada uno de los países de destino.<sup>16</sup>

Además es necesario evaluar y considerar otros factores tales como:

- ✓ **Mercado:** “Son los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio”  
“Un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo”<sup>17</sup>
- ✓ **Investigación de mercado:** “Es el diseño, la recopilación, el análisis y el reporte de la información de los relevantes del mercado para una situación específica a la

---

<sup>16</sup>Guía Básica de Exportación, El Salvador, Desarrollo Exportador (2011)

<sup>17</sup>Dirección de Mercadotecnia, Philip Kotler

que se enfrenta la empresa.” Implica la realización de estudios para obtener información que facilite la práctica.

- ✓ **Demanda del Mercado:** Referente a la demanda del mercado señala: “que para un producto es el volumen total susceptible de ser adquirido por un grupo de consumidores definido en un área geográfica determinada, durante un periodo establecido, en un entorno de mercadotecnia concreto y bajo un programa de mercadotecnia definido”.

#### **2.2.12.2 Factores importantes a conocer para exportar.**

La empresa necesita información específica para conocer quiénes podrían estar interesados en comprar su producto y decidir sobre los canales de distribución, saber con quiénes se está compitiendo, a qué precios podría vender y en qué región sería mejor hacerlo. Decidir exactamente dónde y a quién vender es de las decisiones más importantes que la empresa pueda hacer. Se trata, sin más, de encontrar el mercado apropiado, aquel donde la empresa puede utilizar mejor sus fortalezas o ventajas competitivas para diferenciarse de la competencia.

##### **2.2.12.2.1 Promoción**

Esta función consiste en dar a conocer el producto al consumidor, y persuadirlo para que adquiera productos que satisfagan sus necesidades. Para alcanzar los objetivos, es necesario combinar estrategias de promoción, como las relativas a ventas, la publicidad, las relaciones públicas, etc.

#### **2.2.12.2.2 Producto**

Un producto está compuesto principalmente por una serie de características físicas y de servicio que satisfacen o intentan satisfacer las necesidades del comprador y deben corresponder a la idea de utilidad que se espera de él, aunque la tendencia actual viene marcada por la mercadotecnia de percepciones que hace preferir a los diferentes consumidores un producto, más por sus valores emocionales o externos que por la propia utilidad.

#### **2.2.12.2.3 Decisiones sobre el producto**

Se refiere al diseño del producto que satisfará las necesidades del grupo para el que fue creado. También es muy importante darle al producto un nombre adecuado y un envase que, aparte de protegerlo, lo diferencie de los demás.

#### **2.2.12.2.4 Imagen del producto**

Opinión global que se crea en la mente del consumidor según la información recibida, directa o indirectamente, sobre el producto «en sí mismo». <sup>18</sup>

#### **2.2.12.2.5 Precio**

Valor último de adquisición. Este atributo ha adquirido un fuerte protagonismo en la comercialización actual de los productos y servicios.

---

<sup>18</sup> Mercadotecnia, Laura Fisher y Jorge Espejo

#### **2.2.12.2.6 Decisiones de precio**

El producto requiere de un precio que sea justo para las necesidades tanto de la organización como del mercado.

#### **2.2.12.2.7 Ventas**

Es toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. Es en este punto donde se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores.

#### **2.2.12.2.8 Distribución o plaza**

Es necesario establecer las bases para que el producto pueda llegar del fabricante al consumidor; estos intercambios se dan entre mayoristas y detallistas. Es importante el manejo de materiales, transporte y almacenaje, con el fin de proporcionar el producto óptimo al mejor precio, en el mejor lugar y al menor tiempo.

#### **2.2.12.2.9 Posventa**

Esta actividad asegura la satisfacción de necesidades a través del producto. Lo importante no es vender una vez, sino permanecer en el mercado.”

#### **2.2.12.2.10 Calidad**

Valoración de los elementos que componen el núcleo, en razón de unos estándares que deben apreciar o medir las cualidades y permiten ser comparativos con la competencia.

#### **2.2.12.2.11 Competencia**

Participación en el mercado, descuentos y bonificaciones, red de distribución, servicios ofrecidos, nivel profesional, imagen, implantación a la red.

Cada tipo de mercado da prioridad y combina de una manera propia los factores de competitividad, como precio, calidad y presentación del producto, capacidad de producción, servicios de apoyo y/o postventa al cliente, capacidad de entrega a tiempo, frecuencia de envío, crédito al cliente y muy especialmente, flexibilidad para responder a sus requerimientos. El factor de competitividad por excelencia en el segmento masivo, por ejemplo, es el precio y por eso las empresas exitosas serán aquellas que oferten el precio más bajo. Pero para diferenciarse tendrán que manejar otros factores, como la rapidez para satisfacer los pedidos del cliente.

#### **2.2.12.2.12 Envase**

Elemento de protección del que está dotado el producto y tiene, junto al diseño, un gran valor promocional y de imagen.<sup>19</sup>

#### **2.2.12.2.13 Diseño, forma y tamaño**

Que permiten, en mayor o menor grado, la identificación del producto o la empresa y, generalmente, configura la propia personalidad del mismo.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>Dirección de Mercadotecnia, Philip Kotler

<sup>20</sup> Mercadotecnia, Laura Fisher y Jorge Espejo

#### **2.2.12.2.14 Marca, nombres y expresiones gráficas**

Que facilitan la identificación del producto y permiten su recuerdo asociado a uno u otro atributo.

#### **2.2.12.2.15 Servicio**

Conjunto de valores añadidos a un producto que nos permite poder marcar las diferencias respecto a los demás.

#### **2.2.12.2.16 Publicidad**

Kotler (2006) define publicidad como “cualquier tipo de comunicación impersonal remunerada, en la que un patrocinador conocido presenta y promueve ideas, productos o servicios.”

#### **2.2.12.2.17 Objetivos de la publicidad**

El objetivo básico de la publicidad es estimular las ventas ya sea de una manera inmediata o en el futuro. Según Kotler, las metas publicitarias son las siguientes:

- a) Exposición: Comunicar un anuncio por cualquier medio, sin que esto signifique que todo el público necesariamente lo vea.
- b) Conocimiento: Lograr que la gente recuerde o reconozca el anuncio y el mensaje.

- c) Actitudes: Medir el impacto de la campaña anunciadora en las actitudes de la gente.
- d) Ventas: El fin concreto de la campaña publicitaria.<sup>21</sup>

#### **2.2.12.2.18 Posicionamiento**

Stanton define el posicionamiento como: “La manera en que los clientes actuales y posibles ven un producto, marca u organización en relación con la competencia.”<sup>22</sup>

#### **2.2.12.2.19 Imagen de la empresa**

Opinión global arraigada en la memoria del mercado que interviene positiva o negativamente en los criterios y actitudes del consumidor hacia los productos. Una buena imagen de empresa avala, en principio, a los productos de nueva creación; así como una buena imagen de marca consolida a la empresa y al resto de los productos de la misma.

#### **2.2.12.2.20 Entorno**

Situación socioeconómica, normativa legal, cambios en los valores culturales y aparición de nuevos nichos de mercado.

---

<sup>21</sup>Dirección de Mercadotecnia, Philip Kotler

<sup>22</sup> Mercadotecnia, Laura Fisher y Jorge Espejo

#### **2.2.12.2.21 Cualificación profesional**

Equipo directivo, colaboradores externos, equipos de ventas, grado de identificación de los equipos.

#### **2.2.12.2.22 Red de distribución**

Tipos de punto de venta, cualificación profesional, número de puntos de venta, acciones comerciales ejercidas, logísticas.

#### **2.2.12.2.23 Política de comunicación**

Para exportar es necesario conocer previamente las diferencias que existen con respecto a la venta nacional. Con un estudio metódico de los pasos a seguir se aprende a evitar o reducir los riesgos propios de las exportaciones, ya que la actividad exportadora va a consumir muchos recursos, especialmente tiempo y dinero.

El exportador deberá decidir a qué país exportar, basándose la elección en criterios sólidos.

#### **2.2.12.2.24 Costes exclusivos que incrementan el precio del producto exportado**

- ✓ Adecuación del producto al mercado de importación<sup>23</sup> (Ejemplo: Imprimir y pegar etiquetas en otro idioma).
- ✓ Transporte hasta el medio principal de transporte internacional (Ejemplo: Costo del camión desde la fábrica al puerto).

---

<sup>23</sup> Guía Básica de Exportación, El Salvador, Desarrollo Exportador (2011)

- ✓ Medio de transporte internacional (Barco, avión, camión o tren).
- ✓ Aduanas en el país de destino.

Y además:

- ✓ Derechos y trámites derivados de la exportación (Ejemplo: Documentación para la exportación).
- ✓ Seguros relacionados con la operación exterior (Ejemplo: Seguro de transporte internacional, seguro de crédito, seguro de tipo de cambio).
- ✓ Costes bancarios derivados de seguridad en el cobro y diferencias de cambio entre la moneda del país exportador y la del país importador.
- ✓ Y otros documentos y trámites.

Desde El Salvador los tipos de transporte que pueden utilizarse y están disponibles son el terrestre, el marítimo y el aéreo. Esta decisión debe tomarse teniendo en cuenta el tipo de mercancías que se estarán transportando y la cercanía del destino final; con base en eso deberá decidirse si se utilizarán medios propios o se seleccionará a un proveedor de este servicio para iniciar la coordinación de movimientos de la mercancía.

### **2.2.12.3 Requisitos y trámites a nivel nacional**

Es importante que la empresa llene los requisitos generales previos a iniciar sus operaciones de exportación, estos pueden ser tanto a nivel nacional como internacional.

Entre los documentos principales que debe poseer el futuro exportador se tienen<sup>24</sup>:

- ✓ Carné de Contribuyente del IVA
- ✓ Número de Identificación Tributaria (NIT)
- ✓ Escritura de Constitución de la empresa

Adicionalmente y de acuerdo al giro o rubro que posea la empresa, ésta deberá gestionar y cumplir con otros requisitos a nivel nacional, tal como se muestra a continuación:

- ✓ Permiso de funcionamiento
- ✓ Registro sanitario del producto
- ✓ Registro de marca

Como parte de la preparación para el proceso exportado, el empresario deberá obtener:

- ✓ Clasificación arancelaria
- ✓ Registro de exportador
- ✓ Factura de exportación

---

<sup>24</sup> Guía Básica de Exportación, El Salvador, Desarrollo Exportador (2011)

Es importante tomar en cuenta que para ciertos productos existen permisos específicos que deberán ser obtenidos durante la preparación del envío de su producto, dentro de estos se pueden mencionar:

- ✓ Permiso para exportación de café.
- ✓ Certificados fitosanitarios.

#### **2.2.12.4 Modalidades de exportación**

La empresa también debe elegir la opción de exportación que más se acomode a sus características, a las del producto y a sus intereses. Las principales opciones de comercialización son:

##### **2.2.12.4.1 Acceso directo**

La empresa vende directamente desde su mercado de origen a los clientes en los mercados de destino. Dentro de esta modalidad existen varias alternativas, por ejemplo:

##### **EXPORTADOR**

- ✓ Vendedores propios o equipo
- ✓ Comercial Agentes comercial
- ✓ Comercio electrónico de exportación (ecommerce)

#### **2.2.12.4.2 Comercio en mercado destino**

Se trata de establecerse en el mercado de destino y realizar desde allí una actividad comercial o productiva. Por ejemplo:

- ✓ Sucursales y filiales comerciales
- ✓ Fabricación en los mercados exteriores o filiales de producción

#### **2.2.12.4.3 Acceso Indirecto**

En esta modalidad está implicada la participación de algún tipo de intermediario que revenda la mercadería a detallistas, por ejemplo:<sup>25</sup>

- ✓ Fabricante
- ✓ Consumidor

#### **2.2.12.4.4 Acceso mediante alianzas**

Bajo esta modalidad se buscan socios, ya no clientes ni intermediarios. Con estos socios se comparten riesgos y beneficios, no sólo el margen de ganancia de las operaciones.

Las formas más frecuentes de cooperación empresarial son:

- ✓ Consorcio de exportación
- ✓ Joint Ventures
- ✓ Franquicia

---

<sup>25</sup> Guía Básica de Exportación, El Salvador, Desarrollo Exportador (2011)

#### **2.2.12.4.5 Exportación Indirecta**

La exportación indirecta se puede realizar en dos vías:

- ✓ Ventas a exportadores o distribuidores nacionales
- ✓ Venta por representantes o comisionistas de exportación

#### **2.2.12.5 Seguro de Mercancías**

Aunque no es obligatoria la cobertura del seguro de transporte internacional de mercancías; hay que considerar que siempre es conveniente Asegurar la mercancía por si sufriera daños durante su transporte, sobre todo, si se trata de gran cantidad de mercancía o si es de mucho valor.

El transporte puede dar lugar a pérdidas económicas o incluso daños a terceros. Es por eso que para protegerse de estos riesgos se ha desarrollado el “Seguro de Transporte de Mercancías”, decisión que debe tomarse simultáneamente al negocia lo término de Comercio y la contratación del transporte.

En el caso de que ocurra un accidente durante el transporte el asegurado debe comunicarlo a la empresa aseguradora en el plazo y forma establecidos en el contrato de seguro.

Es importante que para cubrir los riesgos derivados del transporte de la mercancía la empresa se ponga en contacto con compañías aseguradoras que tengan experiencia en este tipo de operaciones.<sup>26</sup>

#### **2.2.12.6 Agentes**

Las personas naturales o jurídicas que pueden intervenir durante el transporte son: El agente aduanal, el operador logístico, el consolidador de carga, el transportista (carretera), la naviera (transporte marítimo), el agente de carga (aérea). A estos se suman los funcionarios públicos involucrados en la actividad de exportación tanto en nuestro país como en el de destino.

Toda la operatividad que conlleva el transporte internacional normalmente es responsabilidad de la empresa de transporte contratada.

#### **2.2.12.7 Mercado internacional del café**

El mercado internacional del café ocupa el segundo lugar en términos de valor del comercio de productos básicos.

Adicionado a la dimensión económica del comercio del café, existen otras características que le dan relevancia desde el punto de vista socioeconómico y ambiental, y es que se produce como materia prima alrededor de 50 países, la mayoría considerados países en desarrollo; mientras que el consumo se realiza fundamentalmente en unos 25 países

---

<sup>26</sup> Guía Básica de Exportación, El Salvador, Desarrollo Exportador (2011)

desarrollados. La importancia económica del café en los países productores es tal que en algunos de ellos representa el 90% de las divisas. Se estima que más de veinte millones de personas viven del café. El 50% de esta cifra corresponde a poblaciones de los países productores.

La ingesta de café se ha vuelto un hábito alimentación que difícilmente se interrumpe en el tiempo. Los precios del café al consumidor final no sufren variaciones en el tiempo; es decir, el café en sus diversas presentaciones comerciales mantiene su precio constante en un periodo prolongado de tiempo. Los datos disponibles para la última década reflejan que si bien el consumo precipita en los principales países.

En la actualidad, existen diferentes segmentos de café que responden a los gustos y preferencias de los consumidores. Así, puede encontrarse café regular, gourmet, orgánico, soluble, con sabores, helado, líquido, que pueden combinarse por ejemplo con cacao, leche y vainilla, caliente, enlatado, descafeinado, entre otros. En los Estados Unidos, el país de mayor consumo en el mundo, ha disminuido el consumo como producto de la fuerte competencia de bebidas frías como las sodas, los jugos y las aguas destiladas, etc.

#### **2.2.12.8 Exportación de Cafés Diferenciados**

##### **2.2.12.8.1 Café Gourmet**

Los requisitos mínimos del grano de exportación para obtener certificación del Consejo Salvadoreño del Café como café Gourmet, son los siguientes:

- ✓ Olor limpio y libre de olores extraños
- ✓ Color del grano verde o verde azulado homogéneo
- ✓ Que al menos el 98% del grano quede retenido en la zaranda No.16 y el restante quede retenido en la zaranda No.15.
- ✓ Para el caso del grano tipo caracol (peaberry) la granulometría deberá cumplir con la condición que al menos el 97% del grano quede retenido en la zaranda No.11 y el restante quede retenido en la zaranda No.10; medidos en zarandas o tamices con orificios de forma oblonga.
- ✓ La humedad del grano debe estar comprendida en un rango entre el 11% y el 12.5%.
- ✓ Cero defectos primarios y hasta un máximo de 2 imperfecciones completas secundarias o categoría dos, clasificados y contados según la tabla o método de clasificación de la Asociación de Cafés Especiales de Estados Unidos de América (SCAA) efectiva a partir de primavera del 2000.
- ✓ Taza sana y limpia (sin sabores defectuosos) con características sobresalientes y atributos distintivos en aroma, cuerpo, acidez y sabor. No debe contener sabor astringente como el relacionado con la presencia de granos inmaduros, ni sabor a cosecha vieja o añeja.

#### **2.2.12.8.2 Café Orgánico**

El cual no utiliza ningún producto químico ni sintético. El país practica la caficultura orgánica fundamentalmente para proteger la biodiversidad dentro del agro sistema con

uso de sombra diversificada y cultivos asociados, medidas de protección y fertilización orgánica del suelo, manejo de las plagas sin químicos y establecimiento de líneas de control de calidad en la producción y cosecha. Para ser exportado como tal, requiere de certificación extendida por la Asociación Internacional para el Mejoramiento de los Cultivos Orgánicos OCIA, JAS de Japón, BC ökoGarantie u otra entidad certificadora internacionalmente reconocida. Igualmente, en El Salvador se pueden encontrar cafés certificados bajo los estándares internacionales de Comercio Justo o “FairTrade”.

#### **2.2.12.9 La industria de alimentos según la FDA (Food and Drug Administration)**

Por generalidad, es el importador en EEUU quien debe conocer a plenitud sobre las regulaciones y procedimientos emitidos por la FDA; sin embargo, es recomendable que el exportador salvadoreño cuente con información del proceso que conlleva su producto para acceder al mercado destino, para adecuar sus productos y procesos de producción y comercialización a los requisitos.

La FDA ([www.fda.gov](http://www.fda.gov)) es responsable de la seguridad del 80% de los alimentos comercializados en Estados Unidos. No es competente sobre los productos de los que se encarga el Departamento de Agricultura (carne, aves, huevos liofilizados y congelados). La FDA se ocupa de garantizar que los alimentos en mal estado, no aptos para el consumo o que contengan un etiquetado fraudulento no lleguen al consumidor.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup>Guía de exportación de productos alimenticios a los estados Unidos

Según la Food And Drug Administration (FDA) los Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (SSOP, Sanitation Standard Operating Procedures) abarcan:<sup>28</sup>

- ✓ Manutención general
- ✓ Sustancias usadas para limpieza y saneamiento
- ✓ Almacenamiento de materiales tóxicos
- ✓ Control de plagas
- ✓ Higiene de las superficies de contacto con alimentos
- ✓ Almacenamiento y manipulación de equipos y utensilios limpios
- ✓ Retirada de la basura y residuos.

#### **2.2.12.9.1 Áreas de control de procesos por parte las Prácticas de Manufacturas**

- ✓ Enfriamiento
- ✓ Proceso térmico
- ✓ Irradiación
- ✓ Secado
- ✓ Conservación química
- ✓ Envasado al vacío o con atmósfera modificada

#### **2.2.12.9.2 Recepción de materia prima e ingredientes**

- ✓ Proveedor

---

<sup>28</sup>Responsabilidad Legal del Importador en los EEUU.

- ✓ Especificaciones
- ✓ Productos químicos
- ✓ Inspección en la recepción

#### **2.2.12.9.3 Envasado**

- ✓ Materiales usados
- ✓ Atmósfera (gases)
- ✓ Protección del alimento
- ✓ Evitar re contaminación

Las respectivas legislaciones estadounidenses obligan a que la mayoría de los alimentos empaquetados y etiquetados con posterioridad al 8 de mayo de 1994 incluyan una etiqueta, que aparece bajo el nombre de Nutrition Facts, en la que se especifican los componentes nutritivos del alimento<sup>29</sup>.

Cabe resaltar que en el mercado Estadounidense, para el café, no es necesario colocar en la etiqueta informativa, información de nutrición; ya que este producto es uno de los alimentos exentos a esta obligación.

---

<sup>29</sup>Responsabilidad Legal del Importador en los EEUU.

## **CAPITULO III**

### **3. MARCO LEGAL Y NORMATIVO.**

#### **3.1 REGULACIONES NACIONALES.**

En El Salvador existen diferentes leyes y asociaciones que regulan las Cooperativas, de las cuales se pueden mencionar las siguientes:

##### **3.1.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA**

Iniciando con la constitución según el Artículo 114.-cita: “El Estado protegerá y fomentará las asociaciones cooperativas, facilitando su organización, expansión y financiamiento”.

##### **3.1.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)**

Un tratado Internacional conforme a nuestra Constitución se constituye en Ley de la República al entrar en vigencia.

Beneficios del tratado de Libre Comercio:

- ✓ Acceso al mercado más grande del mundo
  
- ✓ Consolidación de los beneficios de la iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y del Sistema General de Preferencia (SGP)

- ✓ Productos que antes pagaban impuestos tales como aquellos que contienen azúcar (empacados para venta al detalle), o quesos étnicos, hortalizas frescas, snack, frutas frescas, melón, con el TLC no pagaran aranceles.
- ✓ Libre acceso al mercado de productos étnicos. Horchata, ajonjolí, loroco, queso duro–blandito, semita, quesadilla, tamales, pupusas, especie y productos alimenticios a los que los salvadoreños estamos acostumbrados tienen acceso inmediato.
- ✓ A partir de la entrada en vigencia se puede vender ropa, alimentos, herramientas y otros productos al gobierno de Estados Unidos.

### **3.1.3 LEY DE SIMPLIFICACIÓN ADUANERA**

La presente Ley tiene por objeto establecer el marco jurídico básico para la adopción de mecanismo de simplificación, facilitación y control de las operaciones aduaneras,

A través del uso de sistema automáticos de intercambio de información.

Los sujetos pasivos y demás usuarios del servicio aduanero, podrán transmitir por la vía electrónica, entre otros documentos, declaraciones de mercancías, certificados o certificaciones de origen, manifiesto de carga, conocimientos de embarque y cualquier otro documento requerido para realizar operaciones de comercio exterior, conforme a los requisitos y formalidades establecidos en la legislación aduanera o disponibles administrativas de carácter general emitidas por la Dirección General.

#### **3.1.4. LEY ESPECIAL PARA SANCIONAR INFRACCIONES ADUANERAS.**

La presente ley tiene como objeto tipificar y combatir las conductas constitutivas como infracciones aduaneras, establecer las sanciones y el procedimiento para aplicarlas. El ejercicio de la facultad sancionadora que mediante la presente ley, se otorga a las autoridades administrativas.

Constituye infracciones aduaneras las conductas previstas en esta ley, que consiste en acciones u omisiones que infringen las normas aduaneras y las demás que regulen el ingreso y salida de mercancía del territorio nacional.

Para los efectos de esta ley, las infracciones aduaneras se clasifican en administrativas, tributarias y penales.

#### **3.1.5 INSAFOCOP**

Es la institución rectora del Movimiento Cooperativo Salvadoreño, es una Corporación de Derecho Público, con autonomía en los aspectos económicos y administrativos, fue creada por Decreto Legislativo N° 560, promulgado el 25 de Noviembre de 1969 bajo sus siglas Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo.

#### **3.1.6 LEY DE CREACIÓN DEL INSTITUTO SALVADOREÑO DE FOMENTO COOPERATIVO.**

Esta ley autoriza la creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo, el cual dirigirá y coordinará la actividad cooperativista del país; así mismo se encargará de

obtener mayores logros en el desarrollo del cooperativismo nacional y un mejor desenvolvimiento económico y social.

#### **3.1.6.1 Reglamento Interno del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo**

Tiene como finalidad establecer la estructura orgánica, las funciones, responsabilidades y atribuciones de las Gerencias del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOP) a que se refiere el Art. 28 de la Ley de Creación del mismo.

#### **3.1.7 LEY GENERAL DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS**

Esta ley tiene como finalidad regular toda actividad relacionada con las necesidades del Movimiento Cooperativo Salvadoreño, que permita desarrollar social, económica y administrativamente a las asociaciones Cooperativas del país.

##### **3.1.7.1 Reglamento de La Ley General de Asociaciones Cooperativas**

El presente Reglamento tiene por objeto regular lo relativo a la constitución, organización, inscripción, funcionamiento, extinción y demás actos referentes a las asociaciones cooperativas dentro de los límites establecidos por la Ley General de Asociaciones Cooperativas.

#### **3.1.8 CÓDIGO TRIBUTARIO**

El código tiene como finalidad regular la actividad económica de la empresa relacionada a los diferentes tributos que deberá enterar al Estado.

El código regula desde la inscripción que debe hacer el contribuyente en el registro, los documentos a emitir al momento de realizar las ventas, los registros que se deberán llevar y las sanciones por no cumplir dichos requisitos.

### **3.1.9 LEY DE IMPUESTO SOBRE RENTA**

Esta ley regula las rentas obtenidas por los contribuyentes, los costos y gastos que pueden deducir de sus utilidades, a si también los anticipos que deberán enterara cada mes, luego el impuesto que deberán cancelar a final del ejercicio deduciéndose dichos anticipos.

### **3.1.10 LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS.**

La ley de IVA regula cuando se causa el impuesto de la operación realizada por la empresa, ya sea a la hora de dar el documento, de pagar el bien y de entregar el artículo físicamente, esta operación estará gravada con la tasa del 13%.

El art. 75 de la ley de IVA hace mención que las exportaciones estarán gravadas con la tasa del 0%.

Esta ley también hace mención que los créditos que existan por haber realizado operaciones necesarias para el negocio podrá deducírselo del débito generado por la venta, en caso de las exportaciones la administración general beneficia al contribuyente reintegrando el crédito generado en sus compras.

### **3.1.11 LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES**

La presente ley tiene por objeto las exportaciones fuera del área centroamericana realizadas por personas naturales o jurídicas que exporten bienes o servicios salvadoreños fuera del área centroamericana.

Según el art. 2 de esta ley Podrán gozar de tales beneficios el café y el azúcar cuando partiendo de su forma tradicional incorporen como mínimo un 30% de valor agregado de origen nacional, al que poseían antes de dicho proceso, previa calificación de los Ministerios de Hacienda y de Economía

Para fines de la presente Ley, no se considerará café en su forma tradicional los conocidos en el comercio internacional como Orgánico y Gourmet, los cuales gozaran del beneficio, previa autorización de la autoridad competente.

Según Art. 3.- Las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, titulares de empresas que sean exportadoras o comercializadoras de bienes o servicios, de origen salvadoreño podrán gozar de la devolución del 6% del valor libre a bordo o valor FOB; previa autorización del Ministerio de Economía y el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) Presentación de la solicitud de devolución del 6% del valor FOB exportado y documentación respectiva ante el Ministerio de Economía, dentro de los 90 días calendario siguientes a la fecha de la exportación;
- b) Comprobación de que ha efectuado la exportación en los términos que establece la presente Ley, su Reglamento y demás disposiciones aplicables.

### **3.1.12 CÓDIGO DE TRABAJO**

El presente Código tiene por objeto principal armonizar las relaciones entre patronos y trabajadores, estableciendo sus derechos, obligaciones y se funda en principios que tiendan al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, especialmente en los establecidos en la Sección Segunda Capítulo II del Título II de la Constitución.

El capítulo cuatro trata de los trabajos agropecuarios, regula las relaciones de trabajo que tienen lugar en el campo, en labores propias de la agricultura, y demás íntimamente relacionadas con éstas; el contrato de trabajo para este tipo de labores se puede realizar verbalmente.

Según Art. 86.-Los trabajadores del campo pueden ser permanentes o temporales.

Son permanentes los vinculados por contrato, aunque en tales contratos se señale plazo para su terminación. Son trabajadores temporales los contratados para realizar labores que por su naturaleza no son permanentes en la empresa; o que siendo permanentes las labores, han sido contratados para llenar necesidades temporales o eventuales en la misma.

## **3.2. REGULACIONES INTERNACIONALES.**

### **3.2.1 LEY CONTRA EL BIOTERRORISMO.**

#### **Importancia:**

Brindar seguridad a los consumidores en los Estados Unidos asegurando que los productos a consumir están en condiciones óptimas; así como también asegura los puestos fronterizos protegiendo al país contra amenazas de Bioterrorismo.

Dentro de las previsiones de la Ley que podrá repercutir en el comercio de productos agroalimentarios son los siguientes:

- ✓ Autoriza a la FDA (Administración de alimentos y Drogas) a detener cualquier envío de alimentos cuando exista “evidencia creíble” de que puede suponer un riesgo para personas o animales.
- ✓ Establece que aquellas personas o entidades que comentan infracciones graves o intenten importar productos que supongan un grave riesgo para la salud sean inhabilitadas para importar productos en los EEUU durante un plazo de cinco años.
- ✓ Requiere que todos los establecimiento, nacionales o extranjeros, que transformen, procesen, envasen o almacenen alimentos con destino a los EEUU estén registradas en la FDA (Administración de alimentos y Drogas). Pueden hacerlo a través de un sistema de registro vía internet.

- ✓ Requiere que los importadores hagan una notificación previa de los envíos con una antelación mínima.

### **3.2.2. La FDA (food And Drug Administration), administración de Alimentos y Drogas.**

El gobierno de los Estados Unidos, a delegado a la FDA la responsabilidad del desarrollo cumplimiento de todas las normativas de seguridad en el suministro de alimentos a los Estados Unidos y de no cumplir los requisitos señalados están en la potestad de detenerlos y devolverlos a su país de origen.

La normativa básica de la FDA para la importación de alimentos se basa en aspectos puntuales tales como:

- ✓ Información Nutricional del Producto por presentación
- ✓ Lenguaje de la información en idioma inglés, opcional idioma español, sugerido ambo.
- ✓ Lugar de origen
- ✓ Nombre y dirección del exportador
- ✓ Código de barra
- ✓ Marca o distintivo del producto

El registro de empresas con la FDA es obligatorio para cualquier empresa, nacional o extranjera, que manufacture, procesos, empaque, o retengan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos.

La FDA exige recibir notificación previa de entrada del producto.

### **3.2.3 REGLAS Y USOS ESTANDARIZADOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.**

El objetivo fundamental de los incoterms consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora en un contrato de compraventa internacional.

Los incoterms son de aceptación voluntaria por las partes, o sea, no son un esquema jurídico obligatorio; el tratado jurídico obligatorio para los 71 países que lo han ratificado es el CISG, mencionado más arriba. Su principal ventaja consiste en haber simplificado mediante 11 denominaciones normalizadas un cúmulo de condiciones que tienen que cumplir las dos partes contratantes. Gracias a esta armonización o estandarización, la parte compradora y la parte vendedora saben perfectamente a qué enfrentarse.

Además de las estipulaciones propias de cada incoterm, un contrato de compraventa internacional de mercancías puede admitir otras condiciones adicionales. Estos casos se deben establecer cuidadosamente porque los incoterms están redactados con gran armonía y recogen la práctica de infinitas experiencias comerciales internacionales.

Los Incoterms se aplican únicamente en las compraventas internacionales de mercancías, no en las de servicios ya que éstos son intangibles en los que no se utiliza la logística.

Los incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: La entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

- ✓ **La entrega de las mercancías:** Es la primera de las obligaciones del vendedor. La entrega puede ser directa, cuando el incoterms define que la mercancía se entregue al comprador, son los términos “E” y los términos “D”; o indirecta, cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador, un transportista o un transitorio, son los términos “F” y los términos “C”.
- ✓ **La transmisión de los riesgos:** es un aspecto esencial de los incoterms y no se debe confundir con la transmisión de la propiedad, que queda regulada por la ley que rige el contrato. El concepto fundamental se basa en que los riesgos, y en la mayoría de los casos, también los gastos, se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definen el contrato y el incoterms establecido. El punto geográfico puede ser la fábrica, el muelle, la borda del buque, etc.
- ✓ **La distribución de los gastos:** lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y que el comprador corra con los demás gastos. Existen cuatro casos, los términos “C”, en que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y el

seguro, en su caso) hasta el destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen; esto se debe a usos tradicionales del transporte marítimo que permiten la compraventa de las mercancías mientras el barco está navegando, ya que la carga cambia de propietario con el traspaso del conocimiento de embarque.

- ✓ **Los trámites de documentos aduaneros:** En general, la exportación es responsabilidad del vendedor; sólo existe un incoterms sin despacho aduanero de exportación: EXW (*Ex Works*, En fábrica), donde el comprador es responsable de la exportación y suele contratar los servicios de un transitorio o un agente de aduanas en el país de expedición de la mercancía, que gestione la exportación. Los restantes incoterms son «con despacho»; es decir, la exportación es responsabilidad del vendedor, que algunas veces se ocupa también de la importación en el país de destino.

### **Categorización de los incoterms.**

Los incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

- ✓ **Término en E:** EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

- ✓ **Términos en F:** FCA, FAS y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

✓ **Términos en C:** CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

✓ **Términos en D:** DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

**Definiciones de los términos**

**Grupo E – Entrega directa a la salida. En fábrica.**

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

**Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal**

✓ **FAS:** Franco al costado del buque (puerto de carga convenido)?

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o

de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

- ✓ **FOB:** Free On Board (named loading port) → *franco a bordo (puerto de carga convenido)*

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitario o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterms FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterms FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

### **Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal.**

- ✓ **CFR:** Coste y flete (puerto de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.

- ✓ **CIF:** Coste, seguro y flete (puerto de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.

**Grupo D – Entrega directa en la llegada.**

**DAT:** Entregado en terminal (puerto de destino convenido).

**El incoterms DAT:** Se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms.

**DDP:** Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido).

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino.

**CPT:** Transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino.

## CAPITULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1 Conclusiones

- ✓ La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. posee la capacidad necesaria para la exportación, sin embargo desconoce los procedimientos a seguir para poder realizar la inscripción como exportador y las transacciones de exportación.
  
- ✓ La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. ha exportado de manera indirecta, ya que lo ha hecho a través de la Cooperativa Cafetalera de Ciudad Barrios, lo que la ha limitado a conocer los procedimientos para exportar.
  
- ✓ El conocimiento práctico y concreto de los pasos, procedimientos y nuevos mercados para la exportación de café oro de estricta altura, abre las alternativas de mejores mecanismos de comercialización y desarrollo para la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. y para su comunidad.
  
- ✓ La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos dos se encuentra limitada a ofrecer su producto únicamente al mercado interno.

- ✓ La Competitividad, eficiencia en precios y la logística juegan un rol fundamental en la exportación, sin olvidar el apoyo financiero.

#### **4.2 Recomendaciones**

- ✓ Qué la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. aproveche la capacidad de exportación, y se informe a sobre los procedimientos y pasos a seguir para la exportación.
- ✓ Que la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. se convierta en una exportadora directa, que establezca relaciones con los clientes del exterior y se expanda a nuevos mercados por cuenta propia.
- ✓ Poner en práctica la guía de exportación propuesta a fin de orientar a la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. a encontrar sus mercados meta y así fomentar la diversificación de mercados.
- ✓ La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. debería de expandirse a nuevos mercados que le permitan generar mayores ingresos contribuyendo al desarrollo de El Salvador.
- ✓ Buscar mecanismos que permitan mantener un alto nivel de competitividad y se apoye de las bases y medidas necesarias para poder desarrollarse tanto en el mercado interno como externo.

## **CAPITULO V**

**CREACIÓN DE UNA GUÍA QUE ORIENTE A LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORO DE ESTRICTA ALTURA EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE LA ASOCIACIÓN COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA SAN CARLOS DOS DE R. L. UBICADA EN EL CASERÍO EL TABLÓN CANTÓN AGUA ZARCA DEL MUNICIPIO DE OSICALA DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN EN EL AÑO 2013.**

### **5.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA EN ESTUDIO.**

#### **5.1.1 MISION DE LA ASOCIACIÓN:**

Somos una Asociación Cooperativa dedicada a la producción de café que implementa la calidad, la eficiencia y eficacia en los procesos garantizando la plena satisfacción de las necesidades del cliente.

#### **5.1.2 VISION DE LA ASOCIACION:**

Ser una Asociación Cooperativa líder en la producción de café cumpliendo con las normas de calidad necesarias para satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes permitiendo un mejor posicionamiento en el mercado nacional e internacional.

#### **5.1.3 VALORES DE LA ASOCIACION**

- ✓ **COMPAÑERISMO:** Aprendiendo a valorar las virtudes de los compañeros, comprendiendo sus defectos y practicando el trabajo en equipo.

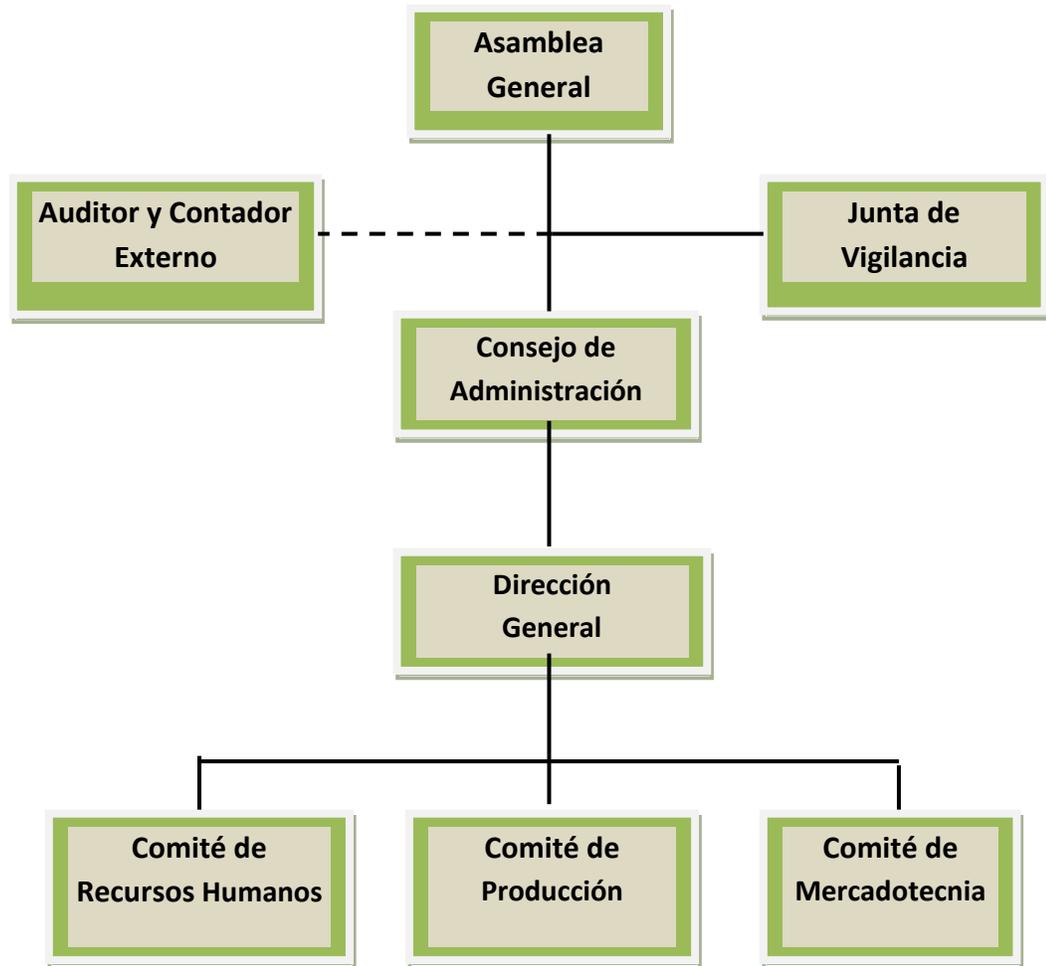
- ✓ **TRABAJO EN EQUIPO:** Desarrollando su trabajo orgullosa y dignamente, con dedicación y motivación, apoyándose unos a otros entre socios.
- ✓ **EQUIDAD:** Ofreciendo oportunidades de bienestar a todos los empleados.
- ✓ **RESPECTO:** Valorando a los demás, estableciendo tratos cordiales entre jefes, empleados y clientes.
- ✓ **HONRADEZ:** Respetando la dignidad, propiedad y honor de los demás.
- ✓ **SOLIDARIDAD:** Actuando siempre con sentido de comunidad

#### **5.1.4 OBJETIVOS DE LA ASOCIACION.**

##### **Objetivo general**

Procesar el café producido a café oro apto para exportarlo como café San Carlos Dos y alcanzar un mejor posicionamiento del café molido Cacahuatique en el mercado de la Zona Oriental, así también prestar los servicios de trillado, tostado y molido, obteniendo con ello un incremento en ventas en la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L.

### 5.1.5 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.



#### Simbología



Unidades Funcionales



Relación Horizontal de Autoridad



Relación Vertical de Autoridad



Línea de Coordinación de Asesoría

## **5.2 GENERALIDADES DE LA CREACIÓN DE UNA GUÍA QUE ORIENTE A LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORO DE ESTRICTA ALTURA EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE LA ASOCIACIÓN COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA SAN CARLOS DOS DE R. L. UBICADA EN EL CASERÍO EL TABLÓN CANTÓN AGUA ZARCA DEL MUNICIPIO DE OSICALA DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN EN EL AÑO 2013.**

### **5.2.1 GENERALIDADES**

El siguiente capítulo tiene el diseño de una propuesta de solución al problema identificado en la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L. ubicada en el Caserío El Tablón Cantón Agua Zarca Municipio de Osicala del Departamento de Morazán, el cual es que no posee un documento que oriente la exportación de su producto, por lo que se propone una Guía de procedimientos de exportación que al ser utilizada, permitirá que la Asociación conozca en forma sistematizada cada uno de los pasos que debe seguir para poder inscribirse como exportador y de esa manera realizar las transacciones necesarias para la exportación.

A continuación se desarrollan aspectos como son objetivo general y específicos, su importancia, alcance de la propuesta, así como el ámbito de la investigación; se desarrolla el contenido de la Guía de orientación para la exportación, mediante su respectivo esquema.

## **5.2.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

### **5.2.2.1 Objetivo General:**

Crear una guía de exportación para la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de RL, la cual les proporcione los procedimientos para desarrollar el proceso de exportación.

### **5.2.2.2 Objetivos Específicos**

- ✓ Facilitar el proceso de planificación y organización que permita ordenar las actividades de las diferentes aéreas a fin de hacer los ajustes necesarios y preparar el producto para que sea exportado hacia un mercado externo.
- ✓ Orientar a la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L. para que esta pueda inscribirse como exportador y pueda también desarrollar el proceso de exportación.
- ✓ Describir cada uno de los pasos que debe seguir la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L. para poder realizar una exportación.

## **5.2.3 IMPORTANCIA DE LA PROPUESTA.**

La importancia de la creación de una guía de exportación para las Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de RL, se encuentra en la necesidad de tener un documento que facilite llevar a cabo el proceso de inscripción

como exportador, facilitar el proceso de exportación de su producto hacia el mercado internacional así como de tener los conocimientos necesarios para poder realizar una preparación tanto administrativa como la preparación que se debe realizar al producto para que sea exportado, a su vez se pone a disposición de los usuarios una serie de documentos necesarios para llevar a cabo la inscripción como exportador y para poder realizar las exportaciones de su producto.

#### **5.2.4 BENEFICIO DE LA PROPUESTA.**

Para la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de RL, la aplicación de esta propuesta traería beneficios cualitativos y cuantitativos; ya que proporcionará las acciones a seguir para realizar un proceso exportador, a su vez beneficios administrativos porque concretizaran y aclararan sus ideas acerca del tema en estudio.

Dentro de los beneficios se pueden mencionar los siguientes:

- ✓ Ahorro de tiempo debido a que conocerán cada paso a seguir para la inscripción como exportador y cada paso para realizar las exportaciones. (No perderán su tiempo en trámites innecesarios)
- ✓ Ahorros cuantitativos porque no invertirán en documentación o en viajes innecesarios para los procedimientos a seguir en la inscripción y en las exportaciones.
- ✓ Lograr mayor producción y mejor utilización de la capacidad productiva.

- ✓ Propiciar mayor calidad del producto por la exposición a la competencia internacional.
- ✓ Mejorar las actitudes (carácter) y aptitudes (capacidades) de la gerencia frente a las exigencias dinámicas y crecientes de los mercados internacionales.
- ✓ Diversificar el riesgo de pasar de un solo mercado interno o nacional hacia otro u otros mercados posiblemente con mayor poder adquisitivo por parte de los consumidores.
- ✓ Incrementar el poder de negociación para la compra de insumos, al aumentar el volumen de producción.
- ✓ Generar divisas para El Salvador, consecuentemente mayor empleo productivo.

#### **5.2.4.1 Para los empleados.**

Entre los beneficios que se esperan obtener para los empleados se encuentran los siguientes:

- ✓ Mayor estabilidad laboral.
- ✓ Oportunidades de desarrollo dentro de la organización.
- ✓ Mayor oportunidad de ser capacitados y familiarizados en el proceso de exportación.
- ✓ Posibilidad de incrementar el sueldo.

#### **5.2.4.2 Para la economía del país.**

El crecimiento de éste sector significa mayor ingreso para el producto interno bruto (PIB), mediante las aportaciones que se hacen a través de los impuestos, así como también representaría ingreso de divisas en el momento que su crecimiento y su desarrollo les permita conquistar mercados internacionales.

#### **5.2.5 ALCANCE DE LA PROPUESTA**

El desarrollo de la guía de exportación será utilizada por la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de RL, esta guía contiene los elementos necesarios para orientarles en los procedimientos a seguir para ejecutar la inscripción como exportador y el proceso a seguir para las exportaciones.

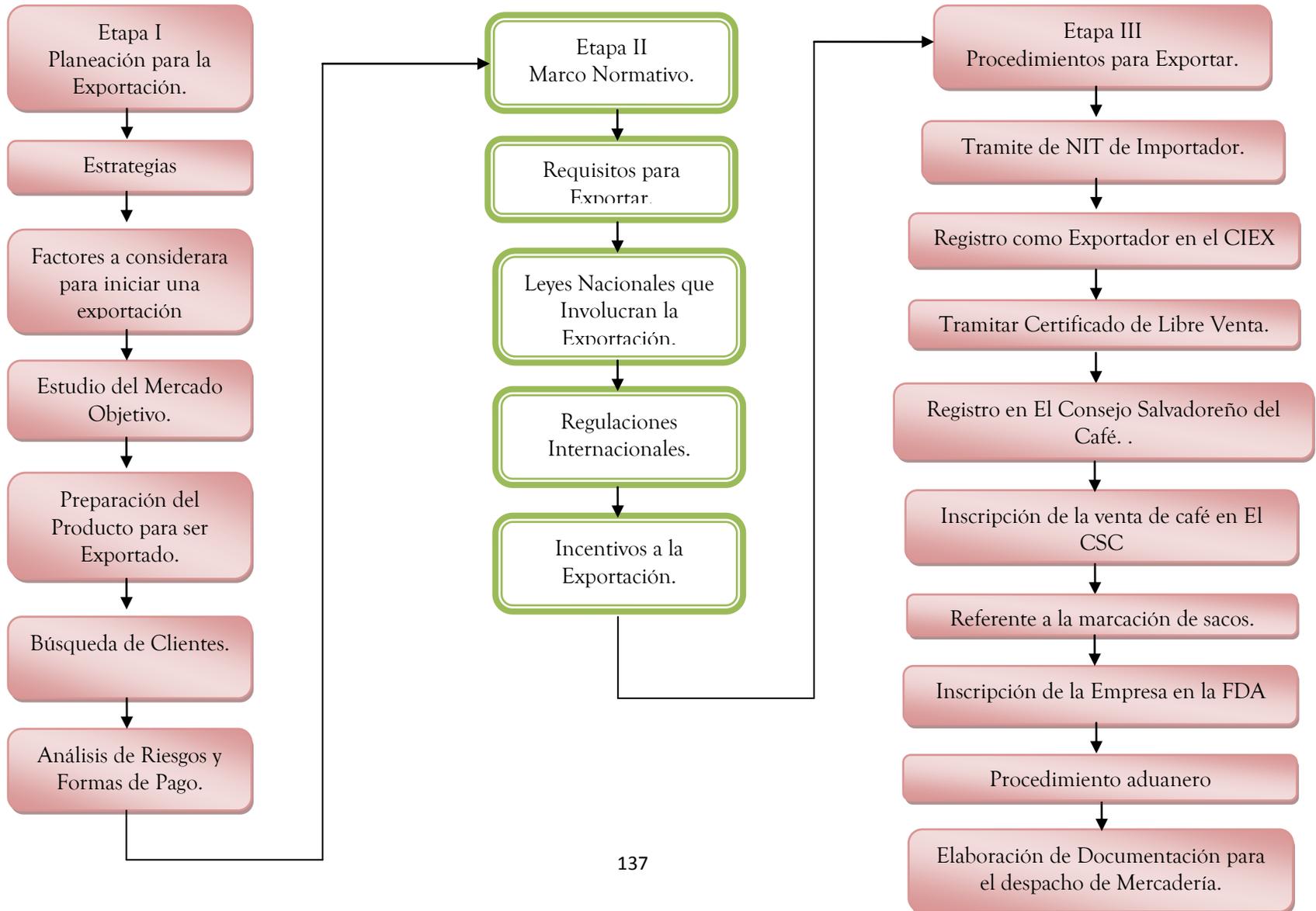
#### **5.2.6 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.**

En el entorno económico actual, con una globalización en pleno desarrollo ejemplificado por alianzas estratégicas y tratados de libre comercio es importante contar con herramientas para el desarrollo de las exportaciones, por lo tanto la propuesta de la guía se justifica por la información proporcionada al empresario desde cómo debe organizarse internamente hasta llevar el producto a su lugar de destino.

Con la información que se proporciona en ésta guía la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L. estará informada de cada uno de los procesos y trámites que se realizaran para que puedan desarrollar cada una de sus operaciones, interactuar directamente con las entidades involucradas y contribuir de esta

manera en garantizar una aportación de apoyo que satisfaga las expectativas de los usuarios, atendiendo siempre la dinámica de expandir el comercio del sector cafetalero.

### 5.2.7 ESQUEMA DE LA PROPUESTA



### **5.3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA CREACION DE UNA GUÍA QUE ORIENTE A LA EXPORTACION DE CAFÉ ORO DE ESTRUCTURA ALTA HACIA EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS.**

#### **5.3.1. ETAPA I: PLANEACION PARA LA EXPORTACIÓN.**

##### **5.3.1.1 Estrategias.**

Introducción.

Las estrategias serán el fundamento por el cual se orienten las acciones que se llevaran a cabo para el cumplimiento de los objetivos a corto y largo plazo, también con el propósito de cumplir los objetivos generales y particulares por medio de la acción y de una secuencia lógica de pasos o fases a ser ejecutadas.

Seguidamente se proponen algunas de las estrategias a utilizar para poder realizar eficientemente una planeación para la implementación de la guía de exportación.

1 Elegir personal adecuado con experiencia administrativa, que conozca los procesos que realiza la empresa tanto en producir y vender su producto.

Conociendo los estatutos de la Asociación y por ello dando nos cuenta que el personal a laborar deben ser los mismos socios, se recomienda que la empresa elija el personal con mayor grado de estudio, que tenga capacidad de relacionarse con otras personas, disponibilidad de viajar y con capacidad de convencimiento al cliente.

El personal contratado en esta área deberán constantemente estárseles capacitando en aspectos tales como: Administrativo, legal, Atención al cliente, publicidad, relaciones exteriores y exportación.

2- Establecer segmentos de mercado para enfocar las acciones de marketing de exportación.

Cuando se tiene el país de destino se tendrán que hacer muestras del producto y enviarlo, para conocer la opinión de los consumidores y así poder tomar decisiones si mejorar el producto o simplemente se enviará como está.

Es necesario conocer de los futuros consumidores aspectos como:

- ✓ Sus record crediticio.
- ✓ La relación de país con El Salvador, los tratados de libre comercio que mantiene y los diferentes canales de distribución.

3- Realizar contratos con pagos de menor riesgo como: Utilizando los diferentes instrumentos financieros para evitar riesgos en la exportación.

La empresa debe establecer políticas de pago como realizar contratos de créditos cortos y contratos de Cobranza Bancaria, también se recomienda que si la empresa hace contratos CIF al realizar la exportación la empresa asegure la mercadería para evitar los riesgos.

### **5.3.1.2 Factores a considerar para iniciar la aplicación de la guía de exportación.**

Para iniciar la aplicación de la guía de exportación es necesario que la asociación considere si ya está cumpliendo los siguientes requisitos o deberá realizar las gestiones correspondientes para cumplir dicho requisito.

- ✓ **Estar legalmente inscrito como empresa.**

Como es de conocer La Asociación es una empresa constituida e inscrita formalmente.

- ✓ **Capacitar todas las áreas de la empresa y prepararlos para estar dispuestos al cambio.**

Es necesario capacitar todas las áreas de la empresa para enfrentar un nuevo reto ser más competitivos, eficientes y estar informados de los cambios que constantemente se dan.

Para ello es necesario someter el personal a seminarios tanto a nivel administrativo como operativo, y será el representante legal o el gerente general el responsable de gestionar las capacitaciones e informarse en las instituciones que impartirán para asistir.

- ✓ **Destinar fondos de inversión para el proceso de negociación e inversión del producto.**

Es necesario estar preparados económicamente para afrontar el reto exportador. Los fondos pueden ser gestionados por medio de créditos bancarios en las instituciones

financieras, también existes proyectos de ayuda de otros países para las pequeñas empresas que desean exportar a los cuales pueden aplicar y recibir ayudas económicas.

✓ **Tener una posición de su producto en el mercado nacional.**

El producto a exportar debe tener una posición en el mercado nacional, mostrar preferencia por los clientes y ser un producto líder. Según la encuesta realizada al departamento de comercialización la Asociación cuenta con la ventaja de tener reconocimiento en el mercado nacional debido a la calidad de su producto.

✓ **Tener capacidad asociativa.**

Factor de gran importancia ya que de no poder cumplir con las cantidades demandadas; es decir no tener la capacidad para satisfacer demanda de los clientes se puede optar por la asociatividad es decir la formación de alianzas entre las cafetaleras para así cumplir con la demanda de los clientes.

✓ **Comercio electrónico.**

Permite brindar un mejor servicio a los clientes; puesto que cualquier pedido, comentario, sugerencia o cualquier reclamo puede ser fácilmente comunicada por este medio, así como también nuevos compradores pueden ponerse en contacto con la organización fácil, veloz y económicamente.

✓ **Ser innovadores y creativos.**

La innovación y la creatividad hará que la empresa se diferencie del resto y ello contribuirá a que el cliente no desee cambiar de proveedor y sea fiel al producto. Las ideas innovadoras y creativas harán que el producto se destaque más que los demás.

✓ **Tener deseos de superación y ser perseverantes.**

Permite enfrentar cualquier circunstancia y vencer los obstáculos y barreras encontradas en el camino. Una de las razones más mencionadas por los fundadores de las empresas, tienen que ver con las motivaciones personales y familiares que las llevaron a soportar cualquier adversidad. Es importante poseer siempre un espíritu emprendedor porque en el camino se presentaran muchas dificultades y problemas los cuales podrán ser superados con una mente optimista e inteligente.

El ser perseverante permite alcanzar los objetivos que se han trazado, pues definitivamente no es fácil lograr exportar, requiere de un previo esfuerzo y desgaste personal que se insista y se permanezca constante hasta alcanzar las metas deseadas.

✓ **Actualizarse constantemente con la información.**

Permite ser siempre empresas competitivas y evitar los procesos y productos obsoletos en el mercado, que se traducen en pérdidas para la organización. Además, les permite conocer las nuevas tendencias del mercado y así poder satisfacerlas oportunamente.

Los actores principales para ejercer esta actividad se recomienda que sea gerente general o al representante legal y los que tengan a cargo las diferentes áreas funcionales de la empresa: Administración, financiera y mercadeo.

### **5.3.1.3 Estudio del mercado objetivo.**

Un estudio de mercado consiste en conocer todos aquellos factores geográficos y demográficos que afectan a la demanda de un bien y es por ello que se debe determinar el comportamiento de compra de los clientes, sus motivos y patrones de consumo.

El objetivo es establecer posiciones sólidas en segmentos de mercado especializados.

Un plan de exportación no puede prepararse en el vacío, por consiguiente los propietarios de empresa deberán dedicar cierto tiempo a examinar los factores del mercado que van a influir en sus exportaciones futuras con objeto de aprovecharlos o simplemente tenerlos presente.

Se recomienda que toda empresa estudie los siguientes elementos del mercado destinatario.

### **Condiciones del Mercado**

Analizar

- ✓ Condiciones de pago.
- ✓ Cuáles son las diferencias culturales que pueden afectar la exportación.

- ✓ Cuáles son los gustos y preferencia de los compradores.
- ✓ Cuáles son las exigencias en cuanto a calidad y precio.
- ✓ Cuál es el estilo de vida y las preferencias del segmento del mercado al que se desea acceder.

**Precio de un producto de Exportación.**

- ✓ Fletes internacionales.
- ✓ Gastos de seguro.
- ✓ Costos de producción y de adaptación de los productos.
- ✓ Aranceles y derechos de importación.
- ✓ Comisiones a distribuidores o agentes extranjeros.
- ✓ Posibles controles gubernamentales de los precios.

Se recomienda acudir a EXPORTA EL SALVADOR y solicitar estudios de mercado que han realizado en diferentes estados de los Estados Unidos y realizar un análisis sobre los aspectos antes mencionados y elegir el más indicado para exportar.

✓ **Canal de distribución**

El principal canal de distribución para una empresa que pretende estar en el mercado de los estadounidenses son:



Teniendo claro el canal de distribución a utilizar, es necesario elegir la forma de envío del producto, por lo tanto se debe elegir el medio de transporte más adecuado, se debe conocer el que ofrezca ventajas sobre costos, tiempo, seguridad de salidas y en su caso conserve y proteja el producto.

Dependiendo del lugar de destino y de las características de cada producto, se deberá determinar el más adecuado.

#### ✓ **Medios de Transporte**

Los medios de transporte se detallan a continuación:

##### **Aéreo:**

Recomendable para productos perecederos, cantidades regulares y para entregas urgentes.

##### **Marítimo:**

En este medio de transporte es recomendado para productos de grandes volúmenes y alimentos no perecederos, por el tiempo que se tarda.

##### **Terrestre:**

Este tipo de transporte se recomienda para distancias regulares y cantidades grandes.

#### **5.3.1.4 Preparación del producto para exportar.**

Un producto para ser exportado requiere de una serie de cualidades en el momento de su comercialización.

##### **5.3.1.4.1 Atributos que debe cumplir.**

- ✓ Marca.
- ✓ Promoción
- ✓ Calidad
- ✓ Empaque.

**Marca:** La Asociación San Carlos Dos ya tiene su marca establecida **CAFÉ SAN CARLOS DOS.**

**La calidad** de producto a exportar que es el café oro de estricta altura.

**Empaque:** A continuación se describen los elementos que debe de contener el empaque.

##### **5.3.1.4.2 Etiqueta de presentación principal.**

Declaración de identidad o nombre del producto.

El nombre del producto o declaración de identidad es uno de los rasgos principales de la etiqueta de presentación principal. La declaración de la identidad se redactará en español y en inglés, aunque puede ir acompañada de otras versiones en idiomas extranjeros.

La etiqueta también debe indicar la forma en la que se vende el café la Asociación exportara el café en sacos de Quenaf de un quintal y medio (1.5 qq).

#### **5.3.1.4.3 Nombre y dirección del fabricante, envasador o distribuidor.**

La etiqueta debe mostrar el nombre y la dirección completa de la empresa. Se entiende por dirección completa la calle, número, municipio, provincia y código postal.

#### **5.3.1.4.4 Desarrollar un producto que refleje la calidad.**

La importancia de la calidad en el comercio internacional.

La calidad es el conjunto de características cualitativas (reales o virtuales) que percibe el cliente y que satisfacen sus gustos y preferencias; es un elemento determinante para la competitividad del producto. El concepto de calidad debe comprenderse como un eje que atraviesa todos los procesos a los que se ve sometido el producto hasta su estado final.

Los sistemas de Aseguramiento de la Calidad Alimentaria basado en **BPM** (Buenas Prácticas de Manufactura), permite garantizar las condiciones favorables para la producción de alimentos aptos para el consumo humano.

#### **5.3.1.4.5 Buenas Prácticas de Manufactura (BPM):**

Son los pasos o procedimientos que controlan las condiciones operacionales dentro de una empresa de alimentos, permitiendo que prevalezcan condiciones ambientales favorables para producir alimentos seguros para el consumo humano.

Cuando se habla referente al factor calidad no se puede dejar de lado que son las Buenas Prácticas de Manufactura es por ello que a continuación se presenta un cuadro resumen de cómo llevar a cabo Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

FACTORES A CONSIDERAR PARA APLICAR UN TRATAMIENTO ESPECIAL Y LOGRAR BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA.	
Condiciones de los Edificios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alrededores: Mantenerse en condiciones que protejan contra la contaminación de los mismos.</li> <li>✓ Ubicación: Estar situados en zonas no expuestas a contaminación.</li> </ul>
Instalaciones físicas del área de procesos y almacenamiento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diseños, pisos, paredes, techos, ventanas, puertas, iluminación y ventilación.</li> </ul>
Instalaciones Sanitarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Abastecimiento de agua y tubería: Cada planta debe estar equipada con facilidades sanitarias adecuadas.</li> </ul>
Manejo y disposición de desechos líquidos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Drenajes: Deben tener sistemas e instalaciones adecuados de desagüe y eliminación de desechos.</li> <li>✓ Instalaciones sanitarias: Cada planta debe contar con el número de servicios sanitarios necesarios.</li> </ul>
Control de plagas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Debe de existir un programa y procedimiento escrito para el manejo adecuado de desechos sólidos de planta.</li> </ul>
Condiciones de los Equipos y utensilios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La planta debe contar con un programa escrito para controlar todo tipo de plagas.</li> </ul>

Personal.	✓ El equipo y utensilios deben de estar diseñados y construidos de tal forma que se evite la contaminación del alimento y facilite su limpieza.
-----------	---

#### **5.3.1.4.6 Promocionar el producto.**

La promoción tiene que ir enfocada a los EEUU que es el país al que se va a exportar. Para elaborar la campaña publicitaria se debe conocer aspectos tales como costumbres, religiones, situación política, ente otras. Algunas opciones útiles de promoción son:

- ✓ Catálogos
- ✓ Envío de muestras físicas
- ✓ Participación en ferias y exposiciones internacionales
- ✓ Visitas personales
- ✓ Publicidad a través de revistas especializadas
- ✓ Internet

### **5.3.1.5. Búsqueda de clientes.**

Cuando el producto está listo para ser exportado, la asociación debe establecer contactos con los clientes y entablar negocio. Para hacerlo existen varias alternativas una de ellas es asistir a ferias en las cuales se da a conocer el producto y el futuro comprador tienen la oportunidad de observar el producto y ambos ponen las reglas del juego. Cabe mencionar que el conocer personalmente al cliente es de suma importancia dado que la comunicación de cara a cara crea un ambiente de confianza y si en determinada circunstancia pueda suceder cierta discrepancia será necesario viajar al lugar que reside el cliente y afinar detalles.

Se recomienda acudir al Ministerio de Economía e informarse de los eventos que son importantes a empresarios y de las ferias en las cuales se tienen participación, además se sugiere que la asociación pregunte qué tipo de apoyo económico se le brinda al empresario para dar soporte a los gastos de viaje que tendrá la asociación para asistir a tal evento.

Otra forma de hacerlo es por diversas instituciones como el Consejo Salvadoreño del Café que prestan servicios de esta índole a empresarios que quieran exportar café.

Se recomienda hacerlo con EXPORTA EL SALVADOR dado que esta institución no cobra por proporcionar dicha información a excepción del monto que tendrá que pagar por obtener información del record crediticio de su futuro comprador en los Estados Unidos el cual es un monto de \$25.00 dólares.

Para establecer negocio con clientes potenciales es necesario que la asociación sea muy precavida, cuidadosa e inteligente ya que de dicha negociación depende en gran medida el éxito de su empresa y es aquí donde se establecerán las responsabilidades de ambas partes.

Se recomienda para esta actividad al Gerente General o representante legal, acompañado del área de Mercadeo.

#### **5.3.1.6. Análisis de riesgo y formas de pago.**

En operaciones de exportación, se enfrenta una serie de riesgos, cuya intensidad dependen del entorno político-económico, del mercado en que se desenvuelve y de su cliente.

El riesgo forma parte de la naturaleza misma del comercio internacional, donde las posibilidades de conocer perfectamente a un cliente son remotas. Es necesario recurrir a otros medios para protegerse de este riesgo.

A continuación se presentan algunos tipos de riesgos:

##### **Riesgo Cambiario**

Para países de alto riesgo cambiario se recomienda negociar el pago por adelantado y utilizar como medio de pago la carta de crédito irrevocable conformada y pagada a la vista. Las transacciones deben de ser pactados en divisas de fácil convertibilidad.

## Riesgo de Crédito

Consiste en la posibilidad de que el comprador incumpla con el pago o bien de que este manifieste su negativa para reconocer que recibió la mercancía tal y como lo esperaba.

En este campo juega un papel muy importante la Banca y los medios de pago internacionales. La carta de créditos es el mejor instrumento para garantizar el pago y así cumplir con las condiciones de contrato.

Como responsable de esta actividad se recomienda al Gerente General o Dueño acompañado del área financiera.

### **5.3.1.6.1 Medios que se pueden tomar para prevenir riesgos en la actividad de exportación.**

Algunas opciones son las pólizas de seguros y las condiciones contractuales y administrativas.

En el caso de las pólizas de seguros, se ha desarrollado una serie de servicios de aseguramiento en el comercio internacional, los cuales cubren algunos eventos fortuitos que pueden implicar la imposibilidad de pago por parte del importador.

Ante la posibilidad de enfrentar una situación de incumplimiento de pago, sea por causas fortuitas, mala fe, insolvencia o incumplimiento de las condiciones pactadas, se recomienda adquirir una póliza de seguro por crédito.

Los tipos de seguros más utilizados para los créditos de exportación son:

### 5.3.1.6.2 Tipos de seguros.

Seguros	Importancia
Seguros de crédito a la exportación a corto plazo:	Ofrece una cobertura en las etapas previas y posteriores al embarque, para créditos que no rebasen los 180 días.
Seguro de crédito a la exportación a Mediano y largo plazo:	Expedido para cubrir exportaciones de servicios de capital de explotación, para créditos con vencimiento a largo plazo (hasta de tres años o más).
Seguro de riesgo de pérdida monetaria:	Cubre las fluctuaciones de las tasas de cambio que afecten en forma negativa el valor de un crédito otorgado en moneda extranjera.

Se recomienda que la asociación investigue sobre la capacidad de pago y honestidad del comprador; es decir conozca su record crediticio.

Para ello es necesario avocarse a instituciones como Exporta El Salvador, la cual está autorizada para hacer estudios de dicha índole.

### 5.3.1.6.3 Principales instrumentos de pago que se pueden utilizar en operaciones de comercio internacional.

El desconocimiento entre el comprador y el vendedor en el comercio internacional conlleva a buscar el instrumento de pago que minimice la incertidumbre sobre el cumplimiento de las partes. Según el nivel de confianza entre las partes se determinara el grado de seguridad del instrumento a utilizar.

A continuación se presenta un cuadro que resume las formas de pago más utilizadas y en que consiste cada una.

### 5.3.1.6.4 Formas de pago.

<b>Formas de pago</b>	
<b>Directa</b>	<b>Cuenta abierta</b> (El importador acredita al exportador el dinero respectivo en una cuenta en el banco local.) <b>Forma anticipada</b> (anticipo, en la fecha de embarque, en la fecha de entrega o en una fecha del comprador).
<b>Indirecta</b>	<b>Orden de pago</b> (El importador autoriza que se debite de su cuenta el monto que debe de ser pagado en efectivo al exportador) <b>Giro bancario</b> (se incorpora en un documento apto para circular y pagadero en efectivo en el banco que se indique con cargo a la cuenta del

<p>importador)</p> <p><b>Transferencia bancaria</b> (consiste en el traspaso de dinero de la cuenta del importador a la cuenta del exportador)</p> <p><b>La cobranza bancaria</b> (consiste en un servicio del banco para tramitar según instrucciones, el cobro y/o la aceptación de documentos)</p> <p><b>Una carta de crédito</b> (es un compromiso de pago que asume un banco por cuenta de un importador y a favor del exportador, siempre y cuando se cumplan las condiciones estipuladas y se presenten los documentos respectivos en el plazo acordado)</p>
---

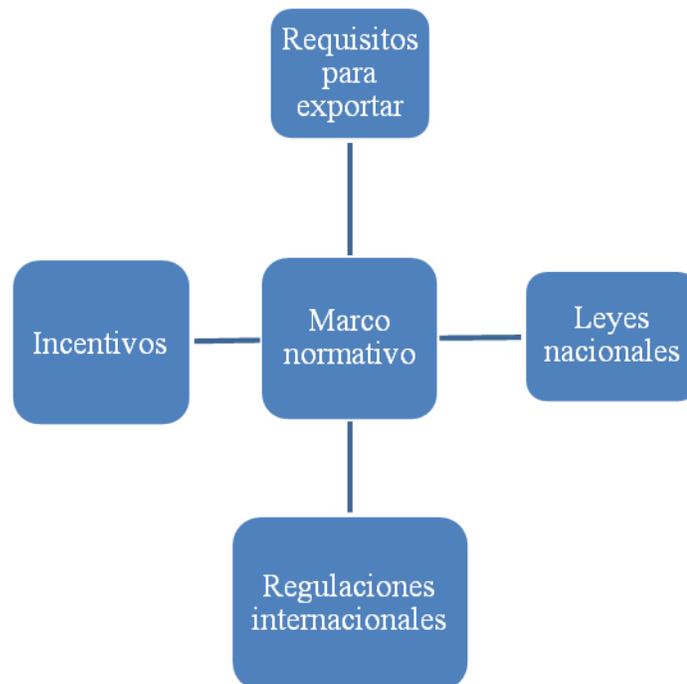
Se recomienda que las condiciones de entrega de la mercadería y el medio de pago sean detallados por escrito en los documentos comerciales que intercambien las partes, las condiciones contractuales quedan plasmadas en documentos como la cotización, la orden de pedido, la factura y la carta de crédito.

### **5.3.2. ETAPA II: MARCO NORMATIVO**

#### **5.3.2.1 Generalidades.**

La presente etapa tiene el propósito de dar a conocer a la Asociación cooperativa las normativas y leyes a las cuales se debe someter la asociación para realizar exportaciones a hacia el mercado de los Estados Unidos.

A continuación se resumen en el siguiente esquema el contenido de la etapa.



### **5.3.2.1. Requisitos que deben de cumplir para exportar.**

Para exportar a Estados Unidos como primer punto la asociación Cooperativa debe de contar con una serie de registros que a continuación se mencionan los más importantes y las instituciones a las cuales debe acudir para obtenerlo.

Requisitos	Empresa	Importancia
<b>1.1 REGISTRO DE LA EMPRESA CON LA FDA.</b>	EXPORTA EL SALVADOR	Obtener este registro garantiza que los alimentos bajo su competencia son seguros, saludables y están correctamente etiquetados
<b>1.2 CERTIFICADO DE LIBRE VENTA</b>	Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social	Se obtienen un documento oficial para fines de exportación y la autorización para su libre circulación y son aptos para el consumo humano.
<b>1.3 CERTIFICADO DE ORIGEN.</b>	CENTREX	Avala la procedencia de los productos fabricados en el país, además de confirmar que cumple con los criterios establecidos por los países donde se va a exportar a fin de obtener una preferencia arancelaria.

### **5.3.2.2. Leyes nacionales que involucran la exportación.**

La Asociación para poder exportar tiene que conocer las diferentes leyes que rigen el proceso de exportación.

A continuación se detallan muchas de ellas.

#### **5.3.2.2.1 Tratado de Libre Comercio (TLC)**

Un tratado Internacional conforme a nuestra Constitución se constituye en Ley de la República al entrar en vigencia.

Beneficios del tratado de Libre Comercio:

- ✓ Acceso al mercado más grande del mundo
- ✓ Consolidación de los beneficios de la iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y del Sistema General de Preferencia (SGP)
- ✓ A partir de la entrada en vigencia se puede vender ropa, alimentos, herramientas y otros productos al gobierno de Estados Unidos.

#### **5.3.2.2.2 Ley de Simplificación Aduanera**

La presente Ley tiene por objeto establecer el marco jurídico básico para la adopción de mecanismo de simplificación, facilitación y control de las operaciones aduaneras,

A través del uso de sistema automáticos de intercambio de información.

Los sujetos pasivos y demás usuarios del servicio aduanero, podrán transmitir por la vía electrónica, entre otros documentos, declaraciones de mercancías, certificados o certificaciones de origen, manifiesto de carga, conocimientos de embarque y cualquier otro documento requerido para realizar operaciones de comercio exterior, conforme a los requisitos y formalidades establecidos en la legislación aduanera o disponibles administrativas de carácter general emitidas por la Dirección General.

#### **5.3.2.2.3 Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras**

La presente ley tiene como objeto tipificar y combatir las conductas constitutivas como infracciones aduaneras, establecer las sanciones y el procedimiento para aplicarlas. El ejercicio de la facultad sancionadora que mediante la presente ley, se otorga a las autoridades administrativas.

Constituye infracciones aduaneras las conductas previstas en esta ley, que consiste en acciones u omisiones que infringen las normas aduaneras y las demás que regulen el ingreso y salida de mercancía del territorio nacional.

Para los efectos de esta ley, las infracciones aduaneras se clasifican en administrativas, tributarias y penales.

#### **5.3.2.2.4 Ley de Reactivación de las Exportaciones.**

##### **Importancia:**

Promover la exportación de bienes y servicios, fuera del área centroamericana, a través de instrumentos adecuados que permitan a los titulares de empresas exportadoras la eliminación gradual del sesgo anti exportador generado por la estructura de protección a la industria de sustitución de importaciones.

#### **5.3.2.2.5 Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicio (IVA)**

##### **Importancia:**

En esta ley se establece un impuesto que se aplica 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.

La información esencial de esta normativa es que las exportaciones están afectadas una tasa del cero por ciento.

#### **5.3.2.2.6 Código Tributario de El Salvador**

##### **Importancia:**

Contiene los principios y normas jurídicas, aplicables a todos los tributos internos bajo la competencia de la Administración Tributaria.

Dentro de los aspectos más importantes relacionados con la actividad exportadora se encuentran las siguientes:

Emisión de documentos (Art. 107. Emisión de comprobantes de crédito fiscal y otros Documentos).

### **5.3.2.3. Regulaciones internacionales.**

#### **5.3.2.3.1 Ley Contra el Bioterrorismo**

##### **Importancia:**

Brindar seguridad a los consumidores en los Estados Unidos asegurando que los productos a consumir están en condiciones óptimas; así como también asegura los puestos fronterizos protegiendo al país contra amenazas de Bioterrorismo.

Dentro de las previsiones de la Ley que podrá repercutir en el comercio de productos agroalimentarios son los siguientes:

- ✓ Autoriza a la FDA a detener cualquier envío de alimentos cuando exista “evidencia creíble” de que puede suponer un riesgo para personas o animales.
- ✓ Establece que aquellas personas o entidades que comentan infracciones graves o intenten importar productos que supongan un grave riesgo para la salud sean inhabilitadas para importar productos en los EEUU durante un plazo de cinco años.

- ✓ Requiere que todos los establecimientos, nacionales o extranjeros, que transformen, procesen, envasen o almacenen alimentos con destino a los EEUU estén registradas en la FDA. Pueden hacerlo a través de un sistema de registro vía internet.
- ✓ Requiere que los importadores hagan una notificación previa de los envíos con una antelación mínima.

#### **5.3.2.3.2 La FDA (Food And Drug Administration), administración de Alimentos y Drogas.**

El gobierno de los Estados Unidos, a delegado a la FDA la responsabilidad del desarrollo y cumplimiento de todas las normativas de seguridad en el suministro de alimentos a los Estados Unidos y de no cumplir los requisitos señalados está en la potestad de detenerlos y devolverlos a su país de origen.

La normativa básica de la FDA para la importación de alimentos se basa en aspectos puntuales tales como:

- ✓ Información Nutricional del Producto por presentación
- ✓ Lenguaje de la información en idioma inglés, opcional idioma español, sugerido ambos.
- ✓ Lugar de origen
- ✓ Nombre y dirección del exportador

- ✓ Código de barra
- ✓ Marca o distintivo del producto

El registro de empresas con la FDA es obligatorio para cualquier empresa, nacional o extranjera, que manufacture, procesos, empaque, o retengan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos.

La FDA exige recibir notificación previa de entrada del producto.

#### **5.3.2.3.3 Reglas y usos estandarizados del comercio internacional.**

El objetivo fundamental de los incoterms consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora en un contrato de compraventa internacional.

Los incoterms son de aceptación voluntaria por las partes, o sea, no son un esquema jurídico obligatorio; el tratado jurídico obligatorio para los 71 países que lo han ratificado es el CISG. Su principal ventaja consiste en haber simplificado mediante 11 denominaciones normalizadas un cúmulo de condiciones que tienen que cumplir las dos partes contratantes. Gracias a esta armonización o estandarización, la parte compradora y la parte vendedora saben perfectamente a qué enfrentarse.

Además de las estipulaciones propias de cada incoterms, un contrato de compraventa internacional de mercancías puede admitir otras condiciones adicionales. Estos casos se

deben establecer cuidadosamente porque los incoterms están redactados con gran armonía y recogen la práctica de infinitas experiencias comerciales internacionales.

Los Incoterms se aplican únicamente en las compraventas internacionales de mercancías, no en las de servicios ya que éstos son intangibles en los que no se utiliza la logística.

Los incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: La entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

- ✓ **La entrega de las mercancías:** Es la primera de las obligaciones del vendedor. La entrega puede ser directa, cuando el incoterm define que la mercancía se entregue al comprador, son los términos “E” y los términos “D”; o indirecta, cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador, un transportista o un transitorio, son los términos “F” y los términos “C”.
- ✓ **La transmisión de los riesgos:** es un aspecto esencial de los incoterms y no se debe confundir con la transmisión de la propiedad, que queda regulada por la ley que rige el contrato. El concepto fundamental se basa en que los riesgos, y en la mayoría de los casos, también los gastos, se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definen el contrato y el incoterms establecido. El punto geográfico puede ser la fábrica, el muelle, la borda del buque, etc.
- ✓ **La distribución de los gastos:** lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega

y que el comprador corra con los demás gastos. Existen cuatro casos, los términos “C”, en que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y el seguro, en su caso) hasta el destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen; esto se debe a usos tradicionales del transporte marítimo que permiten la compraventa de las mercancías mientras el barco está navegando, ya que la carga cambia de propietario con el traspaso del conocimiento de embarque.

- ✓ **Los trámites de documentos aduaneros:** En general, la exportación es responsabilidad del vendedor; sólo existe un incoterms sin despacho aduanero de exportación: EXW (*Ex Works*, En fábrica), donde el comprador es responsable de la exportación y suele contratar los servicios de un transitorio o un agente de aduanas en el país de expedición de la mercancía, que gestione la exportación. Los restantes incoterms son «con despacho»; es decir, la exportación es responsabilidad del vendedor, que algunas veces se ocupa también de la importación en el país de destino.

### **Categorización de los incoterms.**

Los incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

- ✓ **Término en E: EXW**

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

✓ **Términos en F:** FCA, FAS y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

✓ **Términos en C:** CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

✓ **Términos en D:** DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

**Definiciones de los términos**

**Grupo E – Entrega directa a la salida. En fábrica.**

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

**Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal**

✓ **FAS:** Franco al costado del buque (puerto de carga convenido)'.

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterms FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

- ✓ **FOB:** Free On Board (named loading port) → *‘franco a bordo (puerto de carga convenido)*

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitorio o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterms FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterms FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

### **Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal.**

- ✓ **CFR:** Coste y flete (puerto de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.

- ✓ **CIF:** Coste, seguro y flete (puerto de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.

#### **Grupo D – Entrega directa en la llegada.**

**DAT:** Entregado en terminal (puerto de destino convenido).

**El incoterms DAT:** Se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms.

**DDP:** Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido).

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino.

**CPT:** Transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino.

#### **5.3.2.4. Incentivos a la exportación.**

##### **5.3.2.4.1 Incentivos Fiscales.**

**Incentivo de la devolución del 6%** Con el fin de promover las exportaciones, el gobierno de El Salvador a través del Ministerio de Economía, ha creado el incentivo de la devolución del 6% del valor del FOB presentado en la factura comercial de todas las

exportaciones de productos no tradicionales realizadas fuera del área centroamericana. En nuestro caso de solamente aplica para el café que es producido orgánicamente.

Para hacer uso de este beneficio, es necesario registrarse en la oficina del incentivo de la devolución de 6% del Ministerio de Economía y presentar periódicamente las facturas para el posterior reembolso.

#### **5.3.2.4.2 Devolución del IVA Crédito Fiscal.**

La ley del impuesto a la transferencia de bienes muebles y la prestación de servicios, otorga el beneficio de reintegro de crédito fiscal a los exportadores sin excepción de clases de bienes o país de destino.

Para obtener el beneficio el exportador debe estar inscrito en el registro único de contribuyente, haber pagado el IVA y haber exportado.

El crédito fiscal reclamado será el cien por ciento del costo pagado de la mercadería a exportar.

#### **Requisitos:**

1. Presentar Formulario F-28, el cual debe ser firmado por el contribuyente, Representante Legal o Apoderado debidamente acreditado, para el caso de las personas jurídicas, deberá además estamparse en el formulario el sello de la misma.

2. Declaraciones de IVA originales y fotocopias del (los) período(s) a solicitar. Si el último período reclamado en la solicitud no es el que antecede a la fecha de presentación de la misma, anexar todas las declaraciones IVA desde el periodo solicitado hasta la última declaración presentada a la fecha de la solicitud.
3. Presentar Anexo No.1 “Detalle de las exportaciones efectuadas durante el (los) período(s) solicitado(s)”. Este anexo deberá ser firmado por el contribuyente, Representante Legal o Apoderado; asimismo en el caso de las personas jurídicas, el referido anexo deberá contener el sello de la misma.
4. Cuando la solicitud contenga más de un período tributario, se debe presentar un anexo con la información que se solicita en el apartado E del F-28 (Principales Proveedores de Créditos Fiscales del Periodo). Dicho anexo deberá prepararse para cada uno de los períodos tributarios solicitados, el monto detallado deberá ser igual a la suma de los créditos fiscales de la declaración de IVA de los períodos solicitados y presentarse con los mismos requisitos de firma y sello señalados en el numeral 3.
5. Adjuntar hoja en la cual se detalle el método utilizado por el contribuyente para calcular el monto solicitado en concepto de Reintegro de Crédito Fiscal a Exportadores. Este anexo deberá presentarse con los mismos requisitos de firma y sello señalados en el numeral 4.
6. Adjuntar a la solicitud detalle de todas las operaciones de compras y créditos fiscales y de ventas y débitos fiscales y exportaciones, efectuadas en el período a

que corresponde la solicitud; en medios magnéticos o impresos; los montos de dicho detalle deberán estar conformes a los registros, declaraciones IVA y a la documentación de soporte correspondiente.

7. En los casos que la Administración Tributaria lo requiera, estará obligado a comprobar en forma fehaciente las operaciones de exportación realizadas y los créditos fiscales, aportando la documentación legal correspondiente. (dentro del proceso de verificación).

**Si el trámite es realizado por primera vez, deberá agregar la siguiente documentación:**

- ✓ Original y copia de Acta de Constitución de la Asociación.
- ✓ Original y Copia de Credencial vigente de Representante Legal. (También aplica cuando ocurra cambio de representante legal)
- ✓ Original y Copia del Poder. (si faculta a algún apoderado para actuar ante la Dirección General).
- ✓ Fotocopia del formulario F-210 (cuando se inscribió en el Registro IVA).
- ✓ Carta autenticada por notario en la que se autoriza a persona(s) para recibir comunicaciones relativas al trámite, consignando además dirección exacta y el número telefónico para contactarlas (no señalar números celulares).

- ✓ En caso que la actividad económica de exportación sea la prestación de servicios, el contribuyente se debe adjuntar a la solicitud una carta en la cual explique

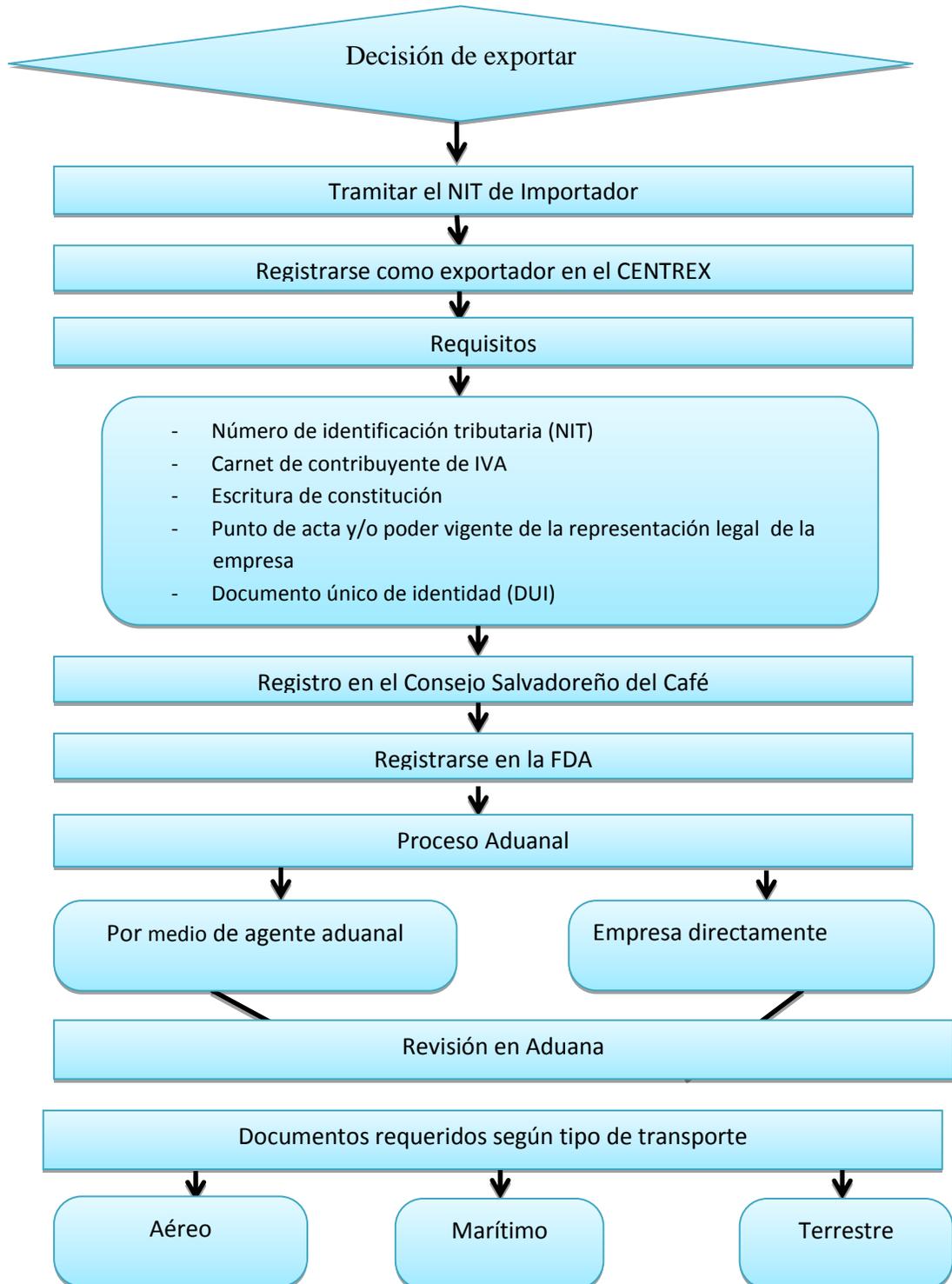
### **5.3.3. ETAPA III: GUIA DE PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR**

A continuación se ha diseñado un esquema de cómo es la actividad de exportación en El Salvador y referido específicamente a la Asociación Cooperativa San Carlos Dos.

Lo que se pretende es presentar los distintos pasos para realizar dicha actividad para facilitar la orientación en cuanto a entidades involucradas en el proceso, facilitar los trámites y requisitos con los que se tiene que contar para ejercer el rubro exportador, entre otros.

Dichos pasos se acompañan de flujos de actividades en aquellos que lo requieran para tener una mayor comprensión de esta actividad.

## ESQUEMA GENERAL DEL PROCESO DE EXPORTACION



### **5.3.3.1. Tramite de NIT de Importador**

**Paso 1:** Registro y tramite de NIT para establecerse como exportador en el Ministerio de Hacienda.

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales**

**Lugar:** 6ª Av. Norte, entre calle Sirama y 2ª calle Oriente, Ministerio de Hacienda Oficina Regional de Oriente.

**Tarifa:** \$1.30 dólares.

**Duración aproximada del trámite:** 7 minutos

**Responsable:** Representante legal.

#### **Documentos a presentar para dicho trámite:**

Si comparece personalmente el Representante Legal no necesita presentar el Formulario F-210 ya que le será elaborado en formulario automatizado por el empleado que le atiende.

Original y fotocopia simple de DUI de Representante Legal.

Presentar comprobante de pago NIT.

1. Retirar y llenar formulario de inscripción de NIT de importador. (Lo hará el empleado del Ministerio)
2. Entregar formulario de inscripción con los datos y documentos solicitados
3. El encargado recibe y verifica la solicitud.
4. El encargado abre expediente del solicitante.
5. El encargado asigna número de registro.
6. Entrega de tarjeta que incluye el número de identificación del importador al solicitante.





### **5.3.3.2. Tramite de factura de exportación**

**Paso 2:** Solicitar mediante formulario F-940 la factura de exportador en el Ministerio de Hacienda.

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales.**

**Lugar:** 6ª Av. Norte, entre calle Sirama y 2ª calle Oriente, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Hacienda.

**Tarifa:** Gratis.

**Duración aproximada del trámite:** 7 minutos.

**Responsable:** Representante legal.

#### **Documentos a presentar para dicho trámite:**

Llenar el formulario F 940.

DUI del Representante Legal de Empresa.

NIT de la empresa.

### **NORMAS DE PROCEDIMIENTO**

7. Retirar y llenar formulario F-940.
8. Entregar formulario con los datos y documentos solicitados.
9. El encargado recibe, verifica la solicitud y apertura el expediente del solicitante.



### **5.3.3.3. Registro como exportador en el CIEX.**

**Paso 3:** A continuación se presenta el proceso para registrarse como exportador en el Centro de Trámites de Exportación CENTREX y afiliación al SICEX.

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales.**

**Lugar:** Alameda Juan Pablo II, 15 Y 17 AV. Norte Edificio BCR San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

**Tarifa:** Sin costo.

**Duración aproximada del trámite:** 30 minutos.

**Responsable:** Representante legal.

#### **Documentación requerida:**

##### **Original y copia**

- ✓ Número de Identificación Tributaria (NIT). Actualizado como “importador”.
- ✓ Carnet de contribuyentes de IVA.
- ✓ Documento único de identidad (DUI), carnet de residente o pasaporte, del representante Legal y de los funcionarios que autorizaran las exportaciones en nombre de la empresa.
- ✓ Llenar tarjeta de inscripción y presentarlo a las oficinas del trámite respectivo.

## **NORMAS DE PROCEDIMIENTO**

- 1- Retirar formulario de inscripción en el CENTREX e información del proceso de registro.
- 2- Entregar formulario de inscripción con los datos y documentos solicitados.
- 3- El encargado recibirá y verificará la solicitud.
- 4- El encargado abre expediente de exportador, al nuevo solicitante.
- 5- El encargado asigna número de registro del exportador.
- 6- Entrega de tarjeta que incluye el código de identificación de exportador al solicitante.
- 7- Llenar la hoja de afiliación al sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) y presentarla al CENTREX debidamente firmada por el representante legal y con el sello.

## SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN / ACTUALIZACIÓN DE DATOS

IMPORTADOR

EXPORTADOR

AMBOS

Uso exclusivo del CIEX El Salvador

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

\*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 correo electrónico de cada usuario autorizado.

#### **5.3.3.4. Tramitación de certificado de libre venta.**

**Paso 4:** Obtener el certificado de libre venta.

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales.**

**Lugar:** Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

**Costo por solicitud:** \$ 10.00

**Responsable:** Representante legal.

#### **Documentación requerida:**

- ✓ Numero de DUI O NIT.
- ✓ Copia del permiso de funcionamiento del establecimiento.
- ✓ Listado de productos que se exportan.
- ✓ Marca del café en oro.
- ✓ Número de registro sanitario.

#### **NORMAS DE PROCEDIMIENTO**

- 1- Retirar solicitud en el Ministerio de Salud.
- 2- Entregar solicitud completamente llena a persona encargada del trámite.
- 3- El encargado recibe y verifica la solicitud.

4- El encargado introduce los datos en el sistema.

5- Persona responsable emite certificado de libre venta.

**Modelo de solicitud para obtención del Certificado de Libre Venta.**

Sr. Director General de Salud  
Presente.

\_\_\_\_\_, Mayor de edad, portador

( Nombre del solicitante)

del documento de identificación \_\_\_\_\_

( Número de DUI o NIT)

en calidad de \_\_\_\_\_ de la empresa \_\_\_\_\_

(representante, propietario)

( Nombre de la Empresa)

con domicilio en \_\_\_\_\_

( el del solicitante)

con todo respeto solicita Certificación de Registro y Libre Venta, del (los) producto(s) alimenticio(s) siguiente(s):

No.	NOMBRE DEL PRODUCTO	MARCA	No. DE REGISTRO	VIGENCIA

Dicha certificación la solicito para fines de presentarla en la República de \_\_\_\_\_ manifiesto a usted que este (estos) producto(s) es

(Nombre de la República)

(son) elaborado(s) por \_\_\_\_\_

( Nombre de la fábrica)

ubicada en \_\_\_\_\_

( Dirección de la fábrica)

San Salvador, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año dos mil cuatro.

f) firma del interesado

**NOTA: al solicitar el CLV deberá anexar copia del permiso de funcionamiento del establecimiento.**

**Costo por solicitud: \$10.00**

### **5.3.3.5. Registro en El Consejo Salvadoreño del Café.**

**Paso 5:** Registrar a la empresa en el Consejo Salvadoreño del Café.

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales**

**Lugar:** Final 1ª Ave. Nte. Y 13 Calle Pte., Santa Tecla, El Salvador.

**Costo:** Ningún costo

**Responsable:** Representante legal.

#### **Documentación requerida:**

La Asociación Cooperativa deberá presentarse ante el CONSEJO SALVADOREÑO DEL CAFÉ (CSC) a fin de solicitar la inscripción y autorización que lo acredite como exportador de café, para lo cual será necesario cumplir los requisitos detallados a continuación:

Enviar carta de solicitud dirigida al Director Ejecutivo del CSC, firmada por el representante legal de la empresa, incluyendo la información siguiente:

- ✓ Razón Social.
- ✓ Nacionalidad.
- ✓ Naturaleza.
- ✓ Número de Identificación Tributaria (NIT)
- ✓ Número de Matrícula de Comercio

- ✓ Registro del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- ✓ Domicilio.
- ✓ Dirección completa de la oficina.
- ✓ Números de teléfonos y fax.
- ✓ Correos electrónico
- ✓ Registro de Marca (s)

**Registro de firmas autorizadas para realizar operaciones y trámites ante el CSC, conteniendo la siguiente información:**

- ✓ Nombre completo
- ✓ DUI
- ✓ Cargo de las personas autorizadas
- ✓ Firma de las personas autorizadas
- ✓ Tipo de autorización

**Adjuntar a la carta de solicitud los siguientes documentos:**

Original y fotocopia legalizada de:

- ✓ DUI, del solicitante o de su representante legal y de las personas autorizadas para realizar los trámites.

- ✓ Tarjeta de NIT.
- ✓ Tarjeta de IVA.
- ✓ Certificación de Registro de Calidades y Marcas, extendido por la oficina correspondiente del Centro Nacional de Registros.
- ✓ Último Balance

Con la documentación e información anterior el CSC extenderá una constancia de autorización al exportador. A la constancia, el exportador le anexará fotocopia del NIT, para ser presentada al Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), del Banco Central de Reserva.

#### **5.3.3.6 Inscripción de venta de café en El Consejo Salvadoreño del Café.**

**Paso 6:** Inscripción de venta de Café.

##### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales.**

**Lugar:** Final 1ª Ave. Nte. Y 13 Calle Pte., Santa Tecla, El Salvador.

**Costo:** Ningún costo.

**Responsable:** Representante legal.

La Asociación Cooperativa procederá a solicitar al CSC 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:

- ✓ Número 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.

### **5.3.3.7 Referente al embarque de café en El Consejo Salvadoreño del Café.**

**Paso 7:** Referente al embarque de café.

**Ubicación de las instalaciones y otros datos generales.**

**Lugar: Final 1ª Ave. Nte. Y 13 Calle Pte., Santa Tecla, El Salvador.**

**Costo:** Ningún costo.

**Responsable:** Representante legal.

Al aproximarse la fecha del embarque del café contratado, la Asociación Cooperativa procederá a solicitar por escrito al **CSC** el correspondiente permiso de exportación y certificado de origen, detallando en ella la información siguiente:

- ✓ Nombre del Comprador.
- ✓ Número de Contrato.
- ✓ Cantidad a exportar.
- ✓ Precio.
- ✓ Marca con la que se exportará.
- ✓ Calidad y Preparación
- ✓ Cosecha.
- ✓ Fecha aproximada de embarque.
- ✓ Puerto de embarque.
- ✓ Puerto de destino.
- ✓ Partida del Embarque
- ✓ Vapor y/o compañía Naviera

- ✓ Nombre del Banco con quien emitirá la cobranza.

El Consejo extenderá el Permiso de Exportación y Certificado de Origen en un plazo de 24 horas hábiles. Una vez emitido el Permiso de Exportación, el delegado del Ministerio de Hacienda ante el **CSC** emitirá un mandamiento de ingreso para el valor correspondiente a la tasa de registro, equivalente a \$0.35 cts. por cada quintal de café oro 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 oro exportado. Un tercer mandamiento de ingreso será emitido por el Fondo de Emergencia para el Café de \$5.30 por cada quintal de café oro exportado, que se retendrá en la liquidación de la cobranza.

Al recibir el Permiso de Exportación y Certificado de Origen, el exportador los presentará al CENTREX, adjuntando a éstos, el contrato de venta y su respectiva factura comercial. Así mismo, llenará el formulario Solicitud de Registro de Exportación y el del Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.) para embarques a Estados Unidos.

Los documentos anteriores han de presentarse en las oficinas centrales de C.E.P.A., si el embarque es por puerto salvadoreño y/o la Compañía Naviera si es por otra vía.

Después de efectuarse el embarque, la Asociación Cooperativa devolverá al **CSC**, 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 el Consejo.



### **5.3.3.8 Referente a la marcación de sacos en El Consejo Salvadoreño del Café.**

**Paso 8:** Referente a la marcación de sacos.

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales**

**Lugar:** Final 1ª Ave. Nte. Y 13 Calle Pte., Santa Tecla, El Salvador.

**Costo:** Ningún costo.

**Responsable:** Representante legal.

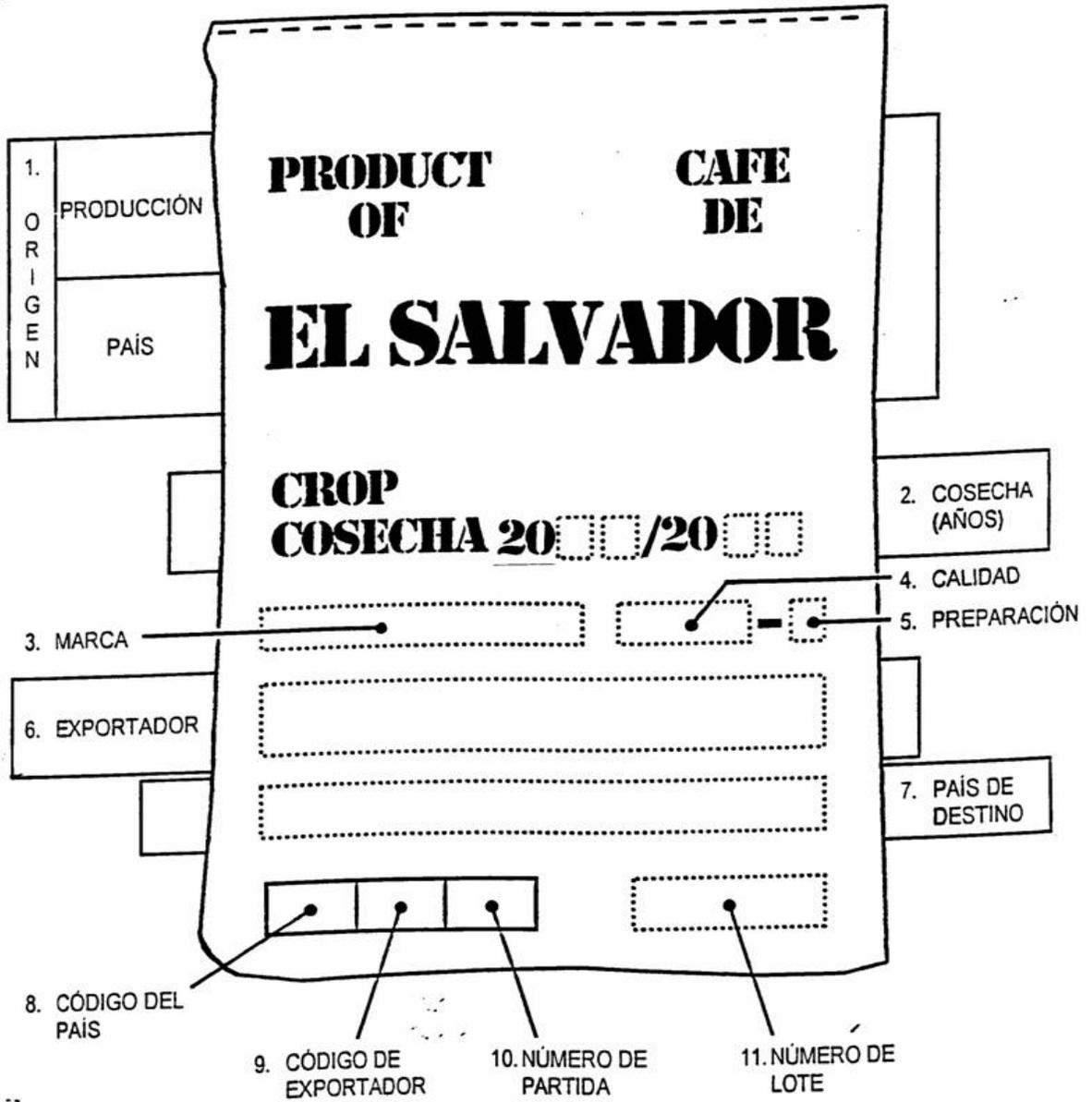
**Los sacos con café oro exportable deberán contener la siguiente identificación:**

- ✓ Origen del café (PRODUCT OF/CAFÉ DE EL SALVADOR).
- ✓ Cosecha
- ✓ Marca
- ✓ Calidad
- ✓ Preparación
- ✓ Nombre del Exportador
- ✓ Destino
- ✓ Código del país
- ✓ Código del Exportador

- ✓ Espacio a usar por el exportador, para identificación del embarque, número de partida
  
- ✓ Número de lote

La información registrada en el saco, se ubicará en las áreas establecidas según el dibujo presentado a continuación:

MARCACION DE SACOS PARA LA EXPORTACION DE CAFÉ ORO.



### **5.3.3.9 Inscripción de la empresa en LA FDA.**

**Paso 9: Inscribir la empresa con la FDA para poder exportar hacia Estados Unidos.** Dicho registro es obligatorio para la empresa este trámite lo pueden hacer en línea ingresando a la página FDA o acudir a Exporta EL Salvador el cual se encuentra ubicado en la siguiente dirección:

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales**

**Lugar:** Exporta El Salvador, Boulevard Orden de Malta, edificio Decora 2do. Nivel, Urb, Santa Elena. Antiguo Cuscatlán.

**Tarifa:** Sin costo.

**Duración aproximada del trámite:** 15 minutos

#### **NORMAS DE PROCEDIMIENTO**

- ✓ Dirigirse a Exporta El Salvador.
- ✓ Presentar información requerida para el registro.
- ✓ El encargado recibe y verifica la información.
- ✓ El encargado procede a realizar el registro respectivo en línea.

#### **Requisitos:**

Es necesario tener a la mano la siguiente información o documentación:

**Para que la empresa se registre ante la FDA en Estados Unidos debe de tener a la mano la siguiente información:**

- ✓ Nombre de la persona representante legal.
- ✓ Nombre comercial de la empresa.
- ✓ Dirección.
- ✓ Teléfono.
- ✓ FAX.
- ✓ NIT.
- ✓ Dirección de correo electrónico de la empresa.
- ✓ Nombre de contacto en Estados Unidos (persona que pueda dar referencia de la empresa, que en algún momento pueda dar información de donde ubicar a los dueños o representante legal).
- ✓ Dirección personal de contacto en Estados Unidos (USA)
- ✓ Teléfono de persona contacto en USA.
- ✓ Teléfono celular persona contacto en USA.
- ✓ Fax de persona contacto en USA.
- ✓ Dirección de correo electrónico de persona contacto en USA.

- ✓ Tipo de producto que exporta.
- ✓ Nombre comercial del producto a exportar.

Posterior a la realización de los trámites antes mencionados la empresa deberá contratar una compañía de transporte para mover su mercadería y tomar la decisión de la frontera en la cual saldrá su producto. Aquí se debe tener cuidado con los documentos de transporte a utilizar así como los permisos requeridos y paralelamente deben notificar a los clientes antes de desembarcar la mercadería, los datos de la frontera y la hora de salida, esto es porque ellos deben de estar listos para recibir el producto y deben de pagar los impuestos de entrada de la carga cuando llegue a sus fronteras.

#### **5.3.3.10. Elaboración de documentos para el despacho de mercadería.**

Los documentos a elaborar dependerán del medio de transporte a utilizar, los cuales se presentan a continuación:

**Paso 10:** Preparar los documentos para la exportación.

#### **AÉREO**

- ✓ Declaración de Mercadería.
- ✓ Factura de exportación.
- ✓ Guía Aérea.

## **MARÍTIMO**

- ✓ Declaración de Mercadería.
- ✓ Factura de exportación.
- ✓ BL (conocimiento de embarque).

## **TERRESTRE**

- ✓ Declaración de Mercadería.
- ✓ Factura de exportación.
- ✓ Carta de porte.
- ✓ Manifiesto de carga.

Es preciso mencionar que es necesario obtener el certificado del CAFTA DR, el cual se puede obtener por medio del CENTREX.

**Responsable:** Representante legal.

A continuación se presentan los documentos del medio de transporte marítimo.







### **5.3.3.11. Procedimiento aduanero para despacho de mercadería.**

**Paso 11:** Procedimiento Aduanero para el despacho de mercadería.

#### **Ubicación de las instalaciones y otros datos generales.**

**Lugar:** Aduanas.

**Tarifa:** Indeterminada.

**Duración aproximada del trámite:** Indeterminado.

El despacho para la exportación lo puede llevar a cabo un agente aduanero, un apoderado especial, un gestor o la empresa a través de la aduana, del sistema de aduanas o del CENTREX.

**Responsables:** Agente Aduanero o encargado de la importación o representante legal de la empresa.

#### **NORMAS DE PROCEDIMIENTOS**

- ✓ Agente Aduanal o encargado de exportaciones recoge la mercadería y los documentos de exportación en el lugar señalado.
- ✓ El transportista elabora el contrato de transporte.
- ✓ Agente aduanal elabora la declaración de Mercancías
- ✓ Agente aduanal lleva la mercadería y los documentos necesarios a la Aduana de salida.

- ✓ En aduana de salida el agente tramita la liquidación de las pólizas.
- ✓ Se entrega la mercadería a la empresa transportista, y se realiza la revisión del embarque.
- ✓ El transportista lleva al consignatario los documentos requeridos.
- ✓ Se da inicio al cobro de exportación según forma de pago acordada.



### **Caso Contable de Exportación.**

La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. el 03 de enero de 2013 adquiere 500,000 libras de café libras equivalentes a 5,000 quintales, cuyo costo de adquisición asciende a \$ 200,000 más IVA (\$0.40ctvs + IVA por libra)se decide exportar el 80%.

El día 3 de enero de 2013se realiza un contrato de venta con la empresa “Big coffe” en New York de 4,000 quintales que serán entregados el día 27 de Enero de 2013.

En dicho mercado el precio según la bolsa de valores para la fecha de negociación asciende a US\$ 0.5864 centavos por libra, el contrato se negocia de tal forma que la fluctuación de precios no afecte el precio pactado por lo que si de a la fecha de entrega los precios en la bolsa de valores aumentan o disminuyen se mantendrá el precio acordado a la fecha del contrato. La negociación se realiza a valor FOB.

El sistema de cobro se realizara a través de “cobranza bancaria” pagando una comisión al banco de \$1.15 por quintal.

El 15 de enero de 2013 se compran 2,667 Sacos de Quenaf de 1.5 qq a \$ 1.70 c/u (IVA incluido) los cuales son almacenados en el inventario de suministros.

El mismo día se realizan trámites de exportación y se incurre en los siguientes gastos de comercialización:

Aranceles:

- ✓ Registro de exportación \$4.52 (IVA incluido)
- ✓ Registro fitosanitario \$5.71 más IVA por cada 10,000kg (4000qq x 220kg = 880,000kg= \$502.48 más IVA)

Otros:

- ✓ Contribución especial al Consejo Salvadoreño del Café de \$ 0.35 por quintal
- ✓ Contribución especial para la investigación y transferencia tecnológica de \$0.50 por quintal (PROCAFE).
- ✓ Contribución especial al fondo de emergencia para el café de \$5.30 por quintal.  
(a la fecha se emite el mandamiento de ingreso el cual se liquidará a la fecha de cobro de la venta)

El día 27 de enero el café se traslada de bodega a los contenedores lo cual tiene un costo de transporte de \$0.15 (IVA incluido) por quintal.

El banco realiza las gestiones de cobro correspondientes y el día 31 de enero de 2013 se recibe el pago de la venta realizada al exterior y se hace la respectiva liquidación del mandamiento de ingreso por Contribución especial al Fondo de Emergencia para el Café.

El día 31 de enero en consideración al incentivo de reintegro de crédito fiscal el cual se espera sea cobrado dentro de los próximos seis meses, se elabora la partida por provisión correspondiente.

El día 30 de julio el reintegro de crédito fiscal se vuelve efectivo, por lo que se realiza la respectiva transacción.

## CASO DE EXPORTACION

FECHA	DESCRIPCION	PARCIAL	DEBE	HABER
03/01/2013	<b>PARTIDA N°1</b>			
	<u>INVENTARIO DE CAFÉ</u>		\$ 200,000.00	
	CAFÉ ORO			
	<u>CREDITO FISCAL</u>		\$ 26,000.00	
	<u>BANCO</u>			\$ 226,000.00
	"POR COMPRA DE CAFÉ"			
12/01/2013	<b>PARTIDA N°2</b>			
	<u>CUENTAS POR COBRAR AL EXTERIOR</u>		\$ 234,570.05	
	"BIG COFFE NEW YORK"			
	<u>VENTAS</u>			\$ 234,570.05
	VENTAS AL EXTERIOR			
	CAFÉ ORO			
	"POR REGISTRO DE VENTA A CLIENTE DEL EXTERIOR"			
15/01/2013	<b>PARTIDA N°3</b>			
	<u>INVENTARIO DE SUMINISTROS</u>		\$ 4,012.30	
	SACOS			
	<u>CREDITO FISCAL</u>		\$ 521.60	
	<u>BANCO</u>			\$ 4,533.90
	"POR COMPRA DE SACOS PARA EL CAFÉ A EXPORTAR"			
15/01/2013	<b>PARTIDA N°4</b>			
	<u>GASTOS DE COMERCIALIZACION AL EXTERIOR</u>		\$ 30,027.28	
	COMISION BANCARIA DE COBRANZA	\$ 4,070.80		
	REGISTRO AL EXPORTADOR	\$ 4.00		
	REGISTRO FITOSANITARIO	\$ 502.48		
	CONTRIBUCION ESPECIAL AL CONSEJO SALVADOREÑO DEL CAFÉ	\$ 1,750.00		
	CONTRIBUCION ESPECIAL PARA LA INVESTIGACION Y TRANSFERENCIA TECNOLOGIA	\$ 2,500.00		
	CONTRIBUCION ESPECIAL AL FONDO DE EMERGENCIA PARA EL CAFÉ	\$ 21,200.00		
	<u>CREDITO FISCAL</u>		\$ 595.05	
	<u>BANCO</u>			\$ 5,351.53
	<u>CUENTA POR PAGAR</u>			\$ 25,270.80
	COMISION BANCARIA DE COBRANZA	\$ 4,070.80		
	CONTRIBUCION ESPECIAL AL FONDO DE EMERGENCIA PARA EL CAFÉ	\$ 21,200.00		
	"POR REGISTRO DE LOS GASTOS INCURRIDOS PARA LA EXPORTACION"			
27/01/2013	<b>PARTIDA N°5</b>			
	<u>GASTO DE VENTA</u>		\$ 530.97	
	TRANSPORTE			
	<u>CREDITO FISCAL</u>		\$ 69.03	
	<u>BANCO</u>			\$ 600.00
	"POR PAGO DE TRANSPORTE DEL CAFÉ DE BODEGA A LOS CONTENEDORES"			

27/01/2013	<b>PARTIDA N°6</b>		
	<u><b>COSTO DE VENTA</b></u>	\$	164,012.30
	<u><b>INVENTARIO DE CAFÉ</b></u>	\$	160,000.00
	CAFÉ ORO	\$	4,012.30
	<u><b>INVENTARIO DE SUMINISTROS</b></u>		
	SACOS		
	"POR SALIDA DEL CAFÉ Y LOS SACOS DEL INVENTARIO"		
31/01/2013	<b>PARTIDA N°7</b>		
	<u><b>BANCO</b></u>	\$	234,570.05
	<u><b>CUENTAS POR COBRAR AL EXTERIOR</b></u>	\$	234,570.05
	"BIG COFFE NEW YORK"		
	"POR PAGO DE LA VENTA REALIZADA A CLIENTES DEL EXTERIOR"		
31/01/2013	<b>PARTIDA N°8</b>		
	<u><b>CUENTAS POR PAGAR</b></u>	\$	25,270.90
	COMISION BANCARIA POR COBRANZA	\$	4,070.90
	CONTRIBUCION ESPECIAL AL FONDO DE EMERGENCIA PARA EL CAFÉ	\$	21,200.00
	<u><b>BANCO</b></u>	\$	25,270.90
	"POR PAGO DE COMISION AL BANCO POR GESTION DE COBRANZA"		
	<b>PARTIDA N°9</b>		
31/01/2013	<u><b>REMANENTE DE CREDITO FISCAL</b></u>	\$	20,800.00
	REINTEGRO DE CREDITO FISCAL POR EXPORTACION		
	<u><b>CREDITO FISCAL</b></u>	\$	20,800.00
	"POR PROVISION DE REINTERGRO DE CREDITO FISCAL"		
	<b>PARTIDA N°10</b>		
30/07/2013	<u><b>BANCO</b></u>	\$	20,800.00
	<u><b>REMANENTE DE CREDITO FISCAL</b></u>	\$	20,800.00
	REINTEGRO DE CREDITO FISCAL POR EXPORTACION		
	"POR REINTEGRO DE CREDITO FISCAL"		

## **GLOSARIO**

### **A**

#### **ABANDONO DE MERCANCÍAS**

Acto por medio del cual las mercancías extranjeras que no son nacionalizadas o retiradas de los recintos fiscales y Parques de Servicios, dentro de los plazos establecidos en el Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, pasan a propiedad del fisco. El abandono de las mercancías podrá ser voluntario o tácito.

#### **ACEPTACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE MERCANCÍAS**

El acto mediante el cual la Aduana tras haber comprobado que la solicitud de despacho contiene todos los datos necesarios y se han adjuntado los documentos exigidos, la acepta, autorizando el régimen solicitado, previo el cumplimiento de las condiciones y formalidades que procedan.

#### **ADUANA DE ACOPIO**

Término utilizado para la Aduana a la que fue transmitida la Declaración de Mercancías (Aduanas de San Bartolo, Santa Ana, o Delegación de Aduana la Roca).

#### **ADUANA DE DESTINO**

Oficina donde termina una operación de tránsito aduanero, en el país destinatario de la mercadería.

### **ADUANA DE FRONTERA**

Aduana de entrada y salida al país, ubicada en zona limítrofe por la cual previo control, las mercancías cruzan, con motivo de una operación de Tránsito Aduanero o de otra índole.

### **ADUANA DE INGRESO**

Aduana salvadoreña utilizada para el ingreso de las mercancías a territorio aduanero nacional que puede ser terrestre, aérea o marítima.

### **ADUANA DE PARTIDA**

Es la aduana que autoriza el inicio de operaciones del Régimen de Tránsito Aduanero.

### **ADUANA DE PASO DE FRONTERA**

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

### **ADUANA INTERNA**

Es la aduana ubicada geográficamente al interior del país.

### **ADUANA PERIFÉRICA**

Delegación aduanera salvadoreña ubicada en un punto de entrada a la Región Centroamericana, para controlar, registrar y validar documentos relacionados con los

Tránsitos Internacionales, ingreso de vehículos usados con destinos a El Salvador según las disposiciones establecidas.

### **ADUANA PRIMARIA AUTORIZADA**

Es la aduana autorizada para la recepción de donaciones cuya operatividad debe estar sujeta a lo que defina el Decreto Legislativo vigente.

### **ADUANA**

Es la unidad técnica administrativa, dependiente de la Dirección General, encargada de las gestiones aduaneras y del control de la entrada, la permanencia y la salida de las mercancías objeto del comercio exterior, así como de la coordinación de la actividad aduanera con otras autoridades gubernamentales ligadas al ámbito de su competencia, que se desarrollen en su zona de competencia territorial o funcional. (Art. 14. Ley Orgánica de la Dirección General de Aduanas).

### **AGENTE ADUANERO**

Auxiliar autorizado para actuar habitualmente, en nombre de terceros en los trámites, regímenes, y operaciones aduaneras, en su carácter de persona natural, con las condiciones y requisitos establecidos en el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y su Reglamento.

### **AGENTE DE ADUANAS**

Persona o entidad que interviene en las tramitaciones destinadas a la obtención del despacho a plaza o para la exportación de mercancías sometidas a inspección aduanera, por mandato o comisión de los propietarios o consignatarios de dichos géneros y que al mismo tiempo auxilian a la Administración Pública.

### **AGENTE DE RETENCIÓN**

Todo sujeto obligado por el Código Tributario a retener una parte de las rentas que pague o acredite a otro sujeto así como también aquellos que designe como tales la Administración Tributaria. También es agente de retención aquel que, previo requerimiento de la Administración Tributaria es obligado a retener una parte de tales rentas a efecto de recaudar los impuestos, intereses y multas que adeude al fisco el sujeto, que las recibe. (Art. 154 Código de Comercio).

### **ARANCEL ADUANERO**

Ordenamiento sistemático de mercancías con los respectivos tributos que les son aplicables en las destinaciones de importación o de exportación.

### **ASISTENTE DE AGENTE ADUANERO**

Persona autorizada para colaborar con los agentes aduaneros que los autorizan, en los trámites de regímenes y operaciones aduaneras con las condiciones y requisitos

establecidos en el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y su Reglamento.

### **ASISTENTE DEL APODERADO ESPECIAL ADUANERO**

Es la persona natural autorizada para presentar y retirar documentos en las Aduanas de la República o Auxiliares de los Apoderados Especiales Aduaneros, a nombre de la Empresa que lo autoriza.

### **C**

### **CAUCA**

Código Aduanero Uniforme Centroamericano. Documento a nivel de Tratado Centroamericano que establece los lineamientos para las Operaciones Aduaneras realizadas en la región centroamericana.

### **CALIDAD**

Valoración de los elementos que componen el núcleo, en razón de unos estándares que deben apreciar o medir las cualidades y permiten ser comparativos con la competencia.

### **COMPETENCIA**

Participación en el mercado, descuentos y bonificaciones, red de distribución, servicios ofrecidos, nivel profesional, imagen, implantación a la red.

## **CERTIFICADO DE ORIGEN**

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

## **CERTIFICADO FITOSANITARIO**

El certificado fitosanitario es un instrumento de control contra las plagas. Determinados vegetales, deben ir acompañados de su correspondiente certificado fitosanitario en el momento de la importación. Es extendido por la entidad competente en El Salvador (Ministerio de Agricultura y Ganadería), en el que se hace constar el buen estado sanitario de las mercancías de origen vegetal en él consignadas.

## **CIEX**

Centro de trámites de Importaciones y Exportaciones. Oficina del Banco Central de Reserva de El Salvador en la cual se tramitan las autorizaciones previas a la importación o exportación. (Antes CENTREX).

## **D**

### **DEMANDA DEL MERCADO**

Referente a la demanda del mercado señala: “que para un producto es el volumen total susceptible de ser adquirido por un grupo de consumidores definido en un área geográfica determinada, durante un periodo establecido, en un entorno de mercadotecnia concreto y bajo un programa de mercadotecnia definido”.

### **DECISIONES SOBRE EL PRODUCTO**

Se refiere al diseño del producto que satisfará las necesidades del grupo para el que fue creado. También es muy importante darle al producto un nombre adecuado y un envase que, aparte de protegerlo, lo diferencie de los demás.

### **DECISIONES DE PRECIO**

El producto requiere de un precio que sea justo para las necesidades tanto de la organización como del mercado.

### **DISTRIBUCIÓN O PLAZA**

Es necesario establecer las bases para que el producto pueda llegar del fabricante al consumidor; estos intercambios se dan entre mayoristas y detallistas. Es importante el manejo de materiales, transporte y almacenaje, con el fin de proporcionar el producto óptimo al mejor precio, en el mejor lugar y al menor tiempo.

## **E**

### **EXPORTACIÓN**

Es la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior, es decir no es más que la vender fuera de nuestras fronteras.

### **EXPORTADOR**

Persona física o natural que exporta desde un territorio de un país Parte a territorio salvadoreño.

### **EXPORTACIÓN ESPECIAL**

Que incluye mercancías de producción interior o mercancías extranjeras, aunque parcialmente reelaboradas en el país dado y exportables a otros países

### **EXPORTACIÓN GENERAL**

Que incluye mercancías de tránsito, es decir, mercancías extranjeras importadas en el país dado y exportadas sin reelaboración.

### **ENVASE**

Elemento de protección del que está dotado el producto y tiene, junto al diseño, un gran valor promocional y de imagen

## **F**

### **FACTURA**

Nota de Contabilidad que se entrega al comprador de bienes o servicios. Se detalla, según número, peso, medida, clase o calidad y precio de los artículos o servicios de una operación mercantil. Documento que están obligados a emitir los contribuyentes del IVA cuando la operación se realice con un consumidor final o en caso de exportaciones. Sirve para sustentar operaciones relacionadas con los demás tributos internos que regula el Código Tributario.

## **I**

### **INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

“Es el diseño, la recopilación, el análisis y el reporte de la información de los relevantes del mercado para una situación específica a la que se enfrenta la empresa.” Implica la realización de estudios para obtener información que facilite la práctica.

### **IMAGEN DEL PRODUCTO**

Opinión global que se crea en la mente del consumidor según la información recibida, directa o indirectamente, sobre el producto «en sí mismo».

## **M**

### **MERCADO**

“Son los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio”. Un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo.

### **MERCANCÍA**

Cualquier bien tangible susceptible de comercializarse entre dos o más personas.

## **P**

### **PROMOCIÓN**

Consiste en dar a conocer el producto al consumidor, y persuadirlo para que adquiera productos que satisfagan sus necesidades. Para alcanzar los objetivos, es necesario combinar estrategias de promoción, como las relativas a ventas, la publicidad, las relaciones públicas.

### **PRODUCTO**

Un producto está compuesto principalmente por una serie de características físicas y de servicio que satisfacen o intentan satisfacer las necesidades del comprador y deben corresponder a la idea de utilidad que se espera de él, aunque la tendencia actual viene marcada por la mercadotecnia de percepciones que hace preferir a los diferentes

consumidores un producto, más por sus valores emocionales o externos que por la propia utilidad.

## **PRECIO**

Valor último de adquisición. Este atributo ha adquirido un fuerte protagonismo en la comercialización actual de los productos y servicios.

## **PUBLICIDAD**

Cualquier tipo de comunicación impersonal remunerada, en la que un patrocinador conocido presenta y promueve ideas, productos o servicios.

## **POSICIONAMIENTO**

La manera en que los clientes actuales y posibles ven un producto, marca u organización en relación con la competencia.

## **R**

## **RED DE DISTRIBUCIÓN**

Tipos de punto de venta, cualificación profesional, número de puntos de venta, acciones comerciales ejercidas, logísticas.

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

### Libro

Historia de El Salvador tomo II. Páginas de la 8 a la 79.

### Tesis

- ✓ Plan de negocio para la generación de la demanda del café a procesar, cultivado por la empresa Desarrollo Agrícola de El Salvador S.A. de C.V. en el municipio de Santa Tecla. (2011). Tesis para licenciatura, Universidad de El Salvador. El Salvador C.A. Autores: Cortéz Rodas, Abigail Eunice; Ramírez Clímaco, Marvin Oswaldo y Zelaya Navarro, Elsa del Carmen.
  
- ✓ Las buenas Prácticas de Manufactura en la Producción relacionadas al envasado de Productos Orgánicos. Caso De Éxito: Café Pipil (2009). Seminario de especialización profesional para optar al grado de Maestría en negocios internacionales, Universidad Dr. José Matías Delgado Facultad de Economía, Empresa y Negocios; Dirección de Programas de Posgrado. El Salvador C.A. Autor: Virginia Alcira García De González.

- ✓ Análisis multitemporal de las zonas cafetaleras de El Salvador y su impacto en el desarrollo socioeconómico (2011). Tesis Doctorado en Ingenierías, Universidad de El Salvador. El Salvador C.A. Autores: Arévalo Beltrán, Marilyn Yamileth y Méndez Alfaro, Dina del Carmen.
- ✓ Diseño de un plan estratégico de comercialización de café orgánico, que permita incrementar las ventas de la Cooperativa El Espino de R.L. ubicada en el municipio de Antiguo Cuscatlán, departamento de La Libertad (2011). Tesis Licenciatura, Universidad de El Salvador. El Salvador C.A. Autores: Cruz López, Abraham Rigoberto; Pérez Pineda, Alfredo Javier y Portillo Quintanilla, Rhina Vanessa.
- ✓ Guía de Exportación de Productos Alimenticios a los Estados Unidos, Subdirección de Inteligencia Competitiva, Dirección Desarrollo Competitivo Empresarial, Ministerio de Economía (2005) El Salvador C.A. Lic. Alicia Urquilla Analista Inteligencia Competitiva.

### **Diccionario**

- ✓ Mercadotecnia, Laura Fisher y Jorge Espejo.
- ✓ Mercadotecnia, Philip Kotler
- ✓ Economía política de Boríssov, Zhamin y Makárova

## Medios Electrónicos

- ✓ PROCAFE - Fundación Salvadoreña para Investigaciones del Café  
(<http://www.procafe.com.sv/menu/Generalidades/CondicionesAgroecologicas.htm>)
  
- ✓ MANUAL DE CAFICULTURA ORGÁNICA PARA EL PRODUCTOR  
(<http://es.scribd.com/doc/99333587/2005-FIAGRO-Manual-de-Caficultura-Organica>)
  
- ✓ EXPORTA EL SALVADOR. Guía básica de exportación (en línea)  
<http://www.esporta.gob.sv>.
  
- ✓ PROESA EL SALVADOR  
<http://www.proesa.gob.sv/>
  
- ✓ CAMARA DE CAMORCIO DE EL SALVADOR  
(<http://www.camarasal.com/INCONTERMS.pdf>.)
  
- ✓ MINISTERIO DE HACIENDA EL SALVADOR  
<http://www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Ciudadano>)
  
- ✓ GUÍA BÁSICA DE EXPORTACIÓN, EL SALVADOR, DESARROLLO EXPORTADOR (2011).

[http://www.cafta.gob.sv/.%5Cdoc\\_interes%5Cguiaexportacionalimentos.pdf](http://www.cafta.gob.sv/.%5Cdoc_interes%5Cguiaexportacionalimentos.pdf)

- ✓ CIEX

[https://www.centrex.gob.sv/scx\\_html/instituciones\\_apoyo.html](https://www.centrex.gob.sv/scx_html/instituciones_apoyo.html).

- ✓ CONSEJO SALVADOREÑO DEL CAFÉ

<http://www.consejocafe.org>

## **Leyes**

- ✓ Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.
- ✓ Código de Trabajo.
- ✓ Código Tributario.
- ✓ Tratado de Libre Comercio (TLC).
- ✓ Ley de Simplificación Aduanera.
- ✓ Ley Especial para Sancionar Infracciones Aduaneras.
- ✓ Ley de Reactivación de las Exportaciones.
- ✓ Ley Contra el Bioterrorismo.
- ✓ La FDA (food And Drug Administration), administración de Alimentos y Drogas

## **REVISTAS**

Revista Trimestral Abr-Jun 2012, Banco Central de Reserva.

**ANEXOS**

ANEXOS



San Miguel, 15 de Febrero de 2013

Sr. Pedro Argueta.  
Representante Legal.

Sres. Del Departamento de Comercialización.

Les saludamos deseándoles éxitos en sus actividades diarias.

Las bachilleres: Clelia Anabel Amaya Sáenz, Marta Lissette Castro Rivera e Ingris Deisy Guevara García estudiantes egresadas de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública de la Universidad de El Salvador, quienes actualmente tendrán que realizar su trabajo de graduación, el cual tiene como objetivo aplicar sus conocimientos y poder beneficiar a la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R.L. y así poder obtener resultados más efectivos en la formación académica y profesional de las estudiantes; por tanto se le solicita cordialmente su autorización para Crear una guía que oriente a la exportación de café oro de estricta altura en el mercado de los Estados Unido, proyecto que se desarrollará durante el período de Febrero a Septiembre de 2013 por las estudiantes.

Las actividades mencionadas a ejecutar por las estudiantes están encaminadas ayudar en su proyecto de exportación, creando una guía que oriente y describa los pasos a seguir para poder realizar una exportación, requisitos a cumplir por la empresa tanto legales como de salud.

*Pedro Argueta*  
15-02-2013



Las actividades específicas serían:

- ✓ Solicitud de antecedentes de la asociación.
- ✓ Solicitud de número de Asociados.
- ✓ Solicitud de descripción de algunas maquinarias.
- ✓ Solicitud de información sobre el proceso de producción del café oro de estricta altura.
- ✓ Entrevista con el personal del Departamento de Comercialización de la Empresa.

**Entrega del proyecto:**

Diseñaremos la guía que oriente la exportación de café oro de estricta altura hacia el mercado de los Estados Unidos.

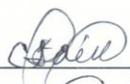
Presentaremos formalmente a la administración y al departamento de Comercialización el contenido de la guía de orientación para la exportación.

Nos comprometemos a guardar el secreto profesional, es decir confidencialidad de la información que sea proporcionada.

Expresándoles de antemano nuestro agradecimiento por su colaboración,

Estudiantes:

Amaya Saenz, Clelia Anabel.

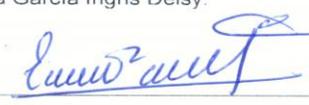
F: 

Castro Rivera Marta Lissette.

F: 

Guevara García Ingris Deisy.

F: 

F:   
Lic. Emilia Esperanza Navarrete de Perdomo

Docente Director.





Arnoldo Orlando Sorto Martínez.

Coordinador de de Trabajos de Graduación.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
SECCION CONTADURIA PÚBLICA



Nombre del entrevistado: Balmori Martínez

Cargo del entrevistado: Encargado de Comercialización

**Objetivo:** Identificar las áreas críticas para poder exportar de La Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos II de R. L. y así diseñar una guía de exportación que se adapte a las necesidades de la empresa.

1. ¿Cuál es el porcentaje de café a exportar de la producción?  
*30% de la producción*
2. ¿Se tiene la suficiente capacidad de producción de café oro para exportar?  
*Todo depende a la oferta - Demanda.*
3. ¿Se considera apto para cumplir las exigencias del mercado externo?  
*Si, pero todo es en base a la demanda.*
4. ¿Está consciente de las leyes y regulaciones que se deben de cumplir para poder exportar? *NO*
5. ¿Menciones las leyes que conoce que rigen el producto a exportar?  
*Desconocemos aun de ello.*
6. ¿Conoce cuales son las normas de calidad que debe cumplir el producto a exportar?  
*- INOCUIDAD  
- FDA*
7. ¿Conoce usted cuales son los requisitos que pide el país donde se exportará el café oro? *NO*

8. ¿Sabe usted cuales son los estándares de calidad que debe de cumplir el café a exportar? *- Taza excelente  
- Inocuidad*
9. ¿Posee los recursos financieros para implementar una estrategia de exportación (asesoría legal, gastos de transporte, consultoría y otros)?  
*NO*
10. ¿Se tienen las bodegas necesarias para almacenar el producto?  
*Esta en ejecución*
11. ¿Existe suficiente mano de obra para procesar el producto a exportar?  
*Si*
12. ¿Se cuenta con la maquinaria necesaria para procesar el producto a exportar?  
*Si*
13. ¿Su empresa dispone de suficiente capacidad instalada para cubrir una alta demanda en ventas? *Dependiendo de la demanda del cliente.*
14. ¿Se encuentra el personal preparado para realizar contratos de exportación?  
*Se encuentra en proceso de capacitación*
15. ¿En el mercado interno conocen el producto de la Cooperativa?  
*Si, tiene buena aceptación.*
16. ¿El café a exportar es diferente al que se vende internamente?  
*Si*
17. ¿Ya definió el público que comprara su producto en el extranjero, la edad que tiene, o si es una empresa que directivo será el encargado? *NO*
18. ¿Qué tipo de promoción hará en el país que exportara?  
*Aun no tenemos definida nuestra estrategia de promoción*
19. ¿Ya tiene definido el empaque que llevara el café para exportar?  
*Esta en proceso.*

20. ¿Ya realizó un pequeño estudio del mercado a exportar, están en elecciones o cuales han sido los cambios más recientes en el país?  
*Estamos en proceso de capacitación.*
21. ¿El país a exportar exige tener un socio dentro para distribuir el producto?  
*NO, pero la mayoría utiliza un distribuidor o una marca privada para el producto reciente en el mercado.*
22. ¿Se considera apto para afrontar los costos de envío de las muestras de su producto hacia al extranjero? *Si*
23. ¿Conoce usted el precio que se vende este tipo de productos al país donde se exportara? *NO, pero igual se conoce el precio de plaza y en base a ello se puede establecer el precio de venta.*
24. ¿Conoce los canales de distribución que se tendrán?  
*NO.*
25. ¿Sabe usted que significa valor CIF?  
*Es un termino en ingles que significa puesto en fabrica del comprador*
26. ¿Sabe usted que significa valor FOB?  
*Puesto en puerto del exportador*
27. ¿Por qué medio le gustaría exportar el café oro?  
*por medio del transporte marítimo (barco)  
por medio del incoterms fob, puesto en puerto de origen*
28. ¿Conoce usted si existen líneas de crédito en apoyo al exportador?  
*Si*
29. ¿Su empresa puede obtener fácilmente financiamiento por parte de alguna institución financiera para asumir los costos de exportación de su producto?  
*Si*
30. ¿La empresa tiene seguridad de obtener utilidades al exportar?  
*Si*

31. ¿Considera necesario hacer mejoras de calidad a su producto para que pueda ser exportado? *Sí*

32. ¿Estaría dispuesto a implementar una guía que le proporcione los procedimientos a seguir para realizar la exportación? *Sí*

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
SECCION CONTADURIA PÚBLICA



Institución: Ministerio de Hacienda, OGI

Nombre del entrevistado: Roxana Lizzette Mercado Ramos de Portillo

Cargo del entrevistado: Jefe

**Objetivo:** Identificar los trámites legales que debe realizar la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. para poder exportar a los Estados Unidos.

- 1- ¿Cuál es la dirección exacta de la institución? 6ª avenida Norte, entre calle Sirama y 2ª calle Ote
- 2- ¿Qué trámite debe de realizar en esta institución de la Asociación Cooperativa de Producción Agropecuaria San Carlos Dos de R. L. para poder exportar? Solicitar mediante Formulario F940 facturas de Exportación, claro tomando en cuenta q' ya está inscrita con NIT y NRC
- 3- ¿Cuál es el costo monetario del trámite? El trámite de solicitar (facturas) autorización es gratis..
- 4- ¿Cuánto es el tiempo aproximado para realizar el trámite? 7 minutos..
- 5- ¿Quién debe de realizar el trámite? Representante Legal, Apoderado o persona autorizada mediante notario..
- 6- ¿Qué documentación se requiere para realizar el trámite? llenar el F940, copia de DNI de Representante Legal, Apoderado o autorizado, así como la autorización notarial
- 7- ¿Cuál es el objetivo de realizar dicho trámite? Que la Asociación Cooperativa pueda emitir facturas de exportación autorizadas por el Ministerio de Hacienda..

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDICIPLINARIA ORIENTAL  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
SECCION CONTADURIA PÚBLICA



Nombre: José Ernesto Martínez Arguedas.

Cargo: Contador.

**Objetivo:** Identificar los pasos necesarios que una empresa debe realizar para poder exportar hacia el país de EEUU.

1. ¿Cuáles son los pasos que debe seguir una empresa para poder exportar?
  - Inicialmente obtener el NIT de exportador.
  - Solicitar en el Ministerio de Hacienda por medio de f940 correlativos de facturas de exportador.
  - Inscribirse como exportador en el CENTREX
  - Solicitar permiso en el Consejo Salvadoreño del Café
2. ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las empresas que exportan hacia EEUU? Cumplir con las Norma FDA
3. ¿Cuáles son las barreras no arancelarias de las exportaciones de café oro?  
No hay mayor dificultades. Solamente cumplir con los requisitos establecidas.
4. ¿Qué incentivos existen para las empresas que exportan café hacia los EEUU?  
Devolución del Crédito Fiscal de las compras realizadas que formen parte del costo del producto a exportar.  
(El valor a reclamar de crédito fiscal es el 100% del costo de la exportación)

5. ¿Cuál es la documentación necesaria para las empresas que exportan café hacia los EEUU?
- NIT de exportador.
  - Factura de exportación.
  - Declaración de mercancía.
  - Comunicación de origen
  - Certificado fitosanitario
  - Declaración de cumplimiento de origen
  - Permiso de exportación de café
  - Carta de agente aduanal.
6. ¿Por qué medio reciben los pedidos de producción?
- Medios electrónicos \_\_\_\_\_
- Fax \_\_\_\_\_
- Vía teléfono \_\_\_\_\_
- Otros (especifique) Representante que tienen los compradores en El Salvador.
7. ¿Cómo realiza sus promociones en el mercado externo?
- Lo realiza el Consejo Salvadoreño del café
8. ¿Con qué regularidad exporta su empresa?
- De Diciembre a Mayo cada 15 días.
- 
9. ¿A qué países ha exportado?
- Estados Unidos
  - Alemania
  - España
  - Bélgica
  - Suecia
  - Jordania
  - Taiwán.
  - Inglaterra.
10. ¿A qué países exporta actualmente?
- Alemania
  - España
  - Bélgica
  - Suecia
  - Jordania
  - Inglaterra.
11. ¿Cuáles son los aranceles que cancela para exportar su producto?
- Registros de exportación \$ 4.52 (IVA incluido)
  - Registros fitosanitarios \$ 5.71 mas IVA por cada 10,000 kg
12. ¿Ha asistido alguna vez a eventos y/o ferias en el exterior para presentar su producto?
- NO
13. ¿Ha contratado agentes, distribuidores o representantes en el exterior?
- NO

14. ¿Que actividades le generan mayor costos al exportar su producto?  
 - Comisión Bancaria, gastos de correspondal.
15. ¿Cuáles líneas de crédito conoce usted que existen para apoyo al exportador?  
 - Crédito de preexportación que lo da DAVIVIENDA  
 - TST Continental.
16. ¿Cuáles son las regulaciones legales y normativas para exportar?  
 - Registro como exportador en el CENTREX  
 - De salud para registro fitosanitario.  
 - Cumplir con los tratados de libre comercio con Europa y Estados Unidos.
17. ¿Cuáles son las alternativas de pago para las exportaciones?  
 - A la vista.  
 - Cobranza Bancaria.  
 - Transferencia internacional.
18. ¿Cuales son las normas de calidad que deben de cumplir el café oro para exportar?  
 - Preparación Americana.
19. ¿Qué tipo de embalaje utiliza para exportar?  
 - Sacos según acuerdo del cliente.  
 - Sacos de QuinaF.
20. ¿Qué calidad de café es el que exporta? Marca registrada CIVA 1, 2 y 3  
 - Estricta Altura, Media Altura,  
 - Central Estandar.
21. ¿Cuáles son los canales de distribución que utiliza para la exportación?  
 Compravlor - Representante del comprador en el país - productor.
22. ¿Cuál es el medio de transporte que utilizan para poder exportar?  
 Terrestre y Marítimo.
23. ¿Existen periodos de tiempo definidos para exportar?  
 - Diciembre a mayo.  
 - Largo exportaciones sencillas o depende de la producción.