

UNIVERSIDAD MESOAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
CON SEDE EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO



TEMA DE TESIS

**“PROCEDIMIENTO LEGAL ADMINISTRATIVO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ AL
MERCADO EUROPEO TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO
ASOCIACIÓN CENTROAMERICA UNIÓN EUROPEA”**

ALUMNA:

Débora Encarnación Quiacaín Navichoc.

CARNE:

201204035

METODOLOGA:

Licda. Ana Patricia de León Ronquillo.

ASESOR:

Lic. Carlos Vinicio Gudiel Monroy.

Quetzaltenango, octubre de 2019.

Esta tesis fue elaborada por la autora como requisito para obtener el grado académico de **Licenciada en Ciencias Jurídicas y Sociales**

UNIVERSIDAD MESOAMERICANA
SEDE QUETZALTENANGO
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Quetzaltenango, 26 de octubre de 2019.

Señorita
Débora Encarnación Quiacaín Navichoc
Presente.

Señorita Quiacaín:

Tengo el gusto de comunicarle que como Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, he visto el dictamen del Tribunal Examinador y revisado el texto definitivo de su tesis titulada "PROCEDIMIENTO LEGAL ADMINISTRATIVO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ AL MERCADO EUROPEO TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO ASOCIACIÓN CENTROAMERICA UNIÓN EUROPEA", autorizo la publicación de la misma.

Atentamente,



Lic. Ángel Estuardo Barrios Izaguirre
Director del Departamento de Ciencias Jurídicas y Sociales

Quetzaltenango 9 de octubre 2019.

Licenciado
Ángel Estuardo Barrios Izaguirre
Coordinador de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad Mesoamericana
Sede Quetzaltenango

Respetable Licenciado:

De manera atenta me dirijo a usted con la finalidad de informarle que ha sido efectuada la revisión de la tesis presentada por la estudiante **Débora Encarnación Quiacaín Navichoc**, con carne número 201204035 titulada “ **PROCEDIMIENTO LEGAL ADMINISTRATIVO DE EXPORTACION DE CAFÉ AL MERCADO EUROPEO TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO ASOCIACION CENTROAMERICA UNION EUROPEA**”, en relación a la revisión metodológica del diseño de investigación, de manera óptima y oportuna, los cambios fueron realizados por el sustentante, así mismo, se le efectuaron las instrucciones metodológicas correspondientes, conforme la estructura de investigación de Luis Achaerandio Suazo, Normas APA 6 y taxonomía de Bloom.

Por lo tanto emito **DICTAMEN FAVORABLE**, para que la alumna proceda a la defensoría de tesis, otorgándole merecidas felicitaciones por el trabajo realizado.

Sin otro particular me suscribo de usted, respetuosamente.



Licda. Ana Patricia de León Ronquillo
Abogada y Notaria

Quetzaltenango, 18 de octubre de 2019

Lic. Angel Estuardo Barrios Izaguirre
Director
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad Mesoamericana
Quetzaltenango

Respectable señor Director:

Deferentemente me permito dar cuenta a usted de los resultados de asesoramiento que di, por nombramiento a la estudiante DÉBORA ENCARNACIÓN QUIACAÍN NAVICHOC, de la tesis titulada PROCEDIMIENTO LEGAL ADMINISTRATIVO DE EXPORTACIÓN DE CAJÉ AL MERCADO EUROPEO TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO ASOCIACIÓN CENTROAMERICA UNIÓN EUROPEA, relativo a la creación de su trabajo de Tesis.

El trabajo ha investigado uno de los aspectos de los problemas de los trámites administrativos de Guatemala.

Por tal razón el interés de la Estudiante DÉBORA ENCARNACIÓN QUIACAÍN NAVICHOC en su trabajo denominado "PROCEDIMIENTO LEGAL ADMINISTRATIVO DE EXPORTACIÓN DE CAJÉ AL MERCADO EUROPEO TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO ASOCIACIÓN CENTROAMERICA UNIÓN EUROPEA". Me consta su arduo trabajo en despertar el interés y establecer de manera investigativa los trámites administrativos en la exportación de uno de los productos con los cuales se le conoce a Guatemala y para que estado pueda cumplir con sus objetivos para el bien común para tal efecto.

Con esta tesis y otras que se escriban sobre el tema se mejorara los respectivos procedimientos legales en Guatemala.

Lic. Carlos Vinicio Gudiel Monroy
Abogado y Notario

C. Carlos Vinicio Gudiel Monroy
ABOGADO Y NOTARIO

Quetzaltenango, 26 de octubre de 2019.

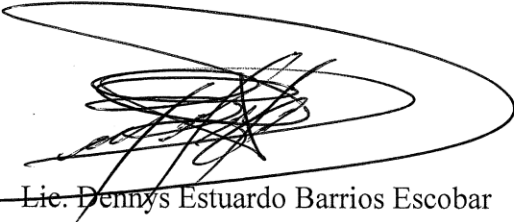
A quien corresponda:

Los abajo firmantes, miembros del Tribunal Examinador seleccionados por el Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, concedores de los requisitos exigidos por el reglamento para la elaboración de tesis de dicha Facultad habiendo juzgado la tesis de Débora Encarnación Quiacáin Navichoc, titulada "PROCEDIMIENTO LEGAL ADMINISTRATIVO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ AL MERCADO EUROPEO TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO ASOCIACIÓN CENTROAMERICA UNIÓN EUROPEA", hemos decidido concederle la calificación de setenta y cinco puntos (75), lo que supone que resulta ordenar su publicación.

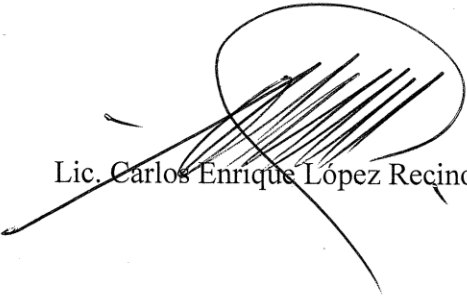
Que así conste a los efectos oportunos.



Lic. Ángel Estuardo Barrios Izaguirre



Lic. Dennys Estuardo Barrios Escobar



Lic. Carlos Enrique López Recinos

DEDICATORIA

A DIOS

Por ser el ente supremo que me dio fuerzas, acompañamiento, sabiduría y perseverancias para culminar tan amada carrera.

A MI HIJA

Angélica Analy Andrade Quiacaín, por demostrarme su amor incondicional y me enseña a ser mejor persona cada día.

A MIS PADRES

Rosalía Navichoc Galindo y Santos Quiacaín Perez, por ser los grandes ejemplos de mi vida, y estar siempre a mi lado apoyándome en todo lo necesario para lograr ser lo que soy.

A MIS HERMANOS

Oswaldo Quiacain Navichoc, Ileana Quiacain Navichoc, Jonathan Quiacain Navichoc, por su amor y apoyo incondicional que me han dado como hermanos en mi vida. Los amo y admiro.

A MIS AMIGOS

Cinthia, Sucely, Juan Manuel, por ser un gran apoyo en la carrera.

Jackeline Córdova, por su acompañamiento en todo el proceso de culminación de la carrera y apoyarme incondicionalmente, convirtiéndose en una hermana del destino.

A MIS CATEDRATICOS

De Universidad Mesoamericana por demostrar su compañerismo y amistad entre ellos, siendo un acto muy admirable y cálido para los alumnos.

Por compartir sus amplios conocimientos con tanta amplitud, y sin ninguna reserva.

Índice

CAPITULO I	8
Diseño de investigación	8
1. Nombre del tema:	8
1.1. Justificación.	8
1.2. Planteamiento del Problema.	9
1. Resumen del Problema.	9
1.3. Objetivos.	11
1. Objetivo General.	11
2. Objetivo Específico.	11
1.4. Variables.	11
1.4.1 Definición Conceptual de Variables.	12
1.4.2 Definición Operacional de Variable:	13
1.5 Alcances y límites de la investigación.	14
1.5.1 Alcances.	14
1.6 Límites.	15
1.7 Aporte.	15
1.8 Método	16
1.8.1 Sujetos	16
1.8.2 Instrumentos	16
1.8.3 Procedimientos	16
1.8.4 Diseño	17
1.9 Metodología	17
CAPITULO II	17
2 Marco Teórico.	17
2.1 Procedimiento	17
2.2 Procedimientos Legales.	20
2.3 Procedimiento legal administrativo	20
2.3.1 Derecho administrativo.	20
2.3.2 Ministerio de Economía	24
2.3.3 Comercio Justo	28
2.3.4 Función del Ministerio de Economía en el Comercio Justo y Solidario	28
2.3.5 Ministerio de Agricultura y Ganadería y Alimentación	30

2.3.6	Derecho Aduanero	32
2.3.7	ley nacional de aduanas.....	34
2.3.8	Código Aduanero Uniforme Centroamericano.....	35
2.3.9	Superintendencia de Administración Tributaria.....	47
2.4	El Café.....	54
2.4.1	Factores que influyen en la calidad del café	55
2.4.2	La variedad	55
2.4.3	La altitud.....	56
2.4.4	Características físicas	58
2.4.5	Características del tueste.....	59
2.4.6	Características organolépticas.	59
2.4.7	Clasificación de los cafés de Guatemala.....	60
2.4.8	La producción y comercialización del café al mercado internacional	62
2.4.9	Comité de cafés diferenciados	65
2.4.10	Asociación Nacional de Café	68
2.5	Exportación	69
2.5.1	procedimiento de exportación.....	70
2.5.2	Documentos necesarios para el procedimiento de exportación	71
2.6	El procedimiento y requisitos de la exportación de café	82
2.6.1	Requisitos ante el Registro Mercantil.....	82
2.6.2	Informe de venta al exterior	93
2.6.3	Formulario de Contratación Interna de Café	94
2.6.3	Solicitud de Permiso de Embarque.....	94
2.6.4	Pago de impuestos de la exportación de Café.	95
2.6.5	Documentación obligatoria y opcional a presentar en ventanilla Única para exportación de café.....	96
2.6.6	Aranceles	97
2.6.7	Barreras arancelarias.....	98
2.7	Mercado	100
2.7.1	Mercado Europeo.....	104
	Derecho Comercial Internacional:.....	106
2.8	Acuerdo.....	108
2.8.2	Acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea.....	114

2.9 Contratos Internacional afectos al Café.....	116
CAPÍTULO III: INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	130
3.1 Presentación de Resultados:.....	130
3.2 Análisis de resultados	151
3.3 Análisis de las entrevistas realizada a los informantes claves de las instituciones que intervienen en el procedimiento legal administrativo de Exportación de Café al mercado europeo.....	151
CONCLUSIONES	160
RECOMENDACIONES	163
BIBLIOGRAFÍA.....	165
ANEXOS.....	168
Boletas de Entrevista.....	168
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	171
ESTIMACIÓN DE COSTOS.....	172

INTRODUCCIÓN:

Al presentar esta investigación, es satisfactorio expresar que se ha concluido con el desarrollo de un tema poco conocido, estudiando y también investigado desde el punto de vista jurídico, pues efectivamente existen los mismos pero con enfoque del tema de la agricultura, estudio sobre clases del grano de Café, otras nos ilustran sobre regiones y su productividad y otros factores muy importantes, por lo que deseamos sea de interés muy particular no solo para quienes tendrán interés en el cultivo, cuidados y cosecha del café a quienes se les denomina pequeños y medianos productores de ese grano tanpreciado sino de todas aquellas personas interesadas en el estudio de investigaciones jurídicas y por la alta demanda que tiene el grano sometido a investigación, y también por el interés de otros países a donde se exporta con mucho éxito, y no de hace pocos años, pues se tiene conocimiento que ya por el año 1930 el mencionado grano cultivado, cosechado y producido en Guatemala, ha tenido muy buena aceptación y demanda en otros continentes y buen número de países, por su calidad y sus muy afamadas características, pues también, es muy amplia la clasificación del grano, habiendo entonces conocido varios aspectos sobre el tema, se presentó el título de ésta tesis ante el comité de tesis de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Mesoamericana con sede en la Ciudad de Quetzaltenango, para luego también aprobar el diseño de investigación por la metodóloga asignada, por lo que junto con el asesor nombrado y se determinó el plan a desarrollar en la forma que se expone.

El capítulo uno que contiene todo el diseño de investigación, las justificación, planteamiento del problema, los objetivos que se establecieron al iniciar la respectiva investigación, determinando también las variables de que consta la presente

investigación, además se expone la metodología a utilizar, la determinación de las respectivas unidades de análisis, los alcances que puede llegar a desarrollar y que sea de una positiva aplicación, así como también los límites o los obstáculos que se encontraron al desarrollar el tema.

El capítulo dos contiene la investigación de los conceptos y teorías más importantes y que son el fundamento que sustenta la presente investigación, teniendo como fundamento el ámbito jurídico que se aplica en la misma y que contiene el desarrollo de las variables que se aprobaron y discutieron ampliamente en el desarrollo y transcurso de toda la investigación.

Se ha determinado que dentro del proceso de café los pequeños caficultores son los que menos remuneración económica reciben siendo estos los que más labora, dicho lo anterior se deben de implementar políticas de mercado justo.

El Capítulo tres, contiene efectivamente la discusión de resultados y la respectiva confrontación de las doctrinas, teorías y conceptos con lo que se recopiló de las entrevistas llevadas a cabo, con delegados de las instituciones más relevantes en el desarrollo de la investigación y tema expuesto, aspecto que fue muy positivo en los resultados obtenidos y que se exponen en los términos de interpretación humilde de la investigadora, quien reconocer que el tema por ser muy amplio y que se relaciona con muchas ciencias como lo es la sociología, la historia, la economía, la política agraria, la protección de los pequeños y medianos productores de Café, el mismo puede ser interpretado desde esos mismos puntos de vista. Y además que el presente trabajo, no significa que se tenga por agotado el tema, sino en algunos casos podría servir de base para desarrollar nuevas investigaciones y por nuevas generaciones que tendrán su

propia forma de pensar, interpretar y aplicar principios, teorías y doctrinas relacionadas al mismo. Terminando dicho capítulo con la interesante investigación bibliografía que fundamentó la presente investigación y sus respectivos anexos en donde se incluye la boleta de entrevistas llevadas a cabo, así como los diferentes formularios que se utilizan en el proceso desarrollado estudiado y expuesta en este caso. Leyes o reglamentos o algo más.

El Estudio del Derecho comercial Internacional requiere de un esfuerzo metodológico e investigativo científico importante adicional, para lograr analizar los instrumentos de política comercial y su impacto en relación con la facilitación de los procedimientos de exportación e importación. La economía guatemalteca tiene en el café uno de los principales productos de exportación, y el mercado europeo se encuentra en crecimiento. Pueden mencionarse las siguientes tesis de grado relacionadas con el trabajo propuesto: Cassino, Lucy Mariel. "Normas de higiene y seguridad ocupación en una empresa cafetalera" Universidad el dad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Tesis de Licenciatura en Administración de Empresa Guatemala. Noviembre de 2009; Díaz Cifuentes, Marlín Daney. "Análisis de la regulación legal de las exportaciones guatemaltecas" Universidad Rafael Landívar. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales. Quetzaltenango 2012. Palacios Hernández, Vivian Mariela. "Tendencias de las exportaciones de café guatemalteco hacia el mercado asiático en el marco de la globalización" Universidad de San Carlos de Guatemala. Escuela de Ciencias Políticas. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales. Guatemala, mayo de 2011. Anaité Hernández Lemus "El proceso de la certificación de la denominación de origen del café

de Antigua Guatemala” Universidad Francisco Marroquín. Instituto de Estudios políticos y Relaciones Internacionales. Guatemala 2004. Kymberli Fuentes Guzmán “tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos y Guatemala (CAFTA) y su impacto legal en las finas cafetaleras del municipio de Coatepeque, departamento de Quetzaltenango” Universidad Mesoamericana. Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales. Quetzaltenango 2016. La presente investigación desarrolla la línea de investigación de Derecho Comercial en relación al café de exportación vinculándolo al mercado europeo.

CAPÍTULO I

Diseño de investigación.

1. Nombre del tema:

PROCEDIMIENTO LEGAL ADMINISTRATIVO DE EXPORTACION DE CAFÉ AL MERCADO EUROPEO TRAS LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO ASOCIACION CENTROAMERICA-UNIO EUROPEA.

En el siguiente apartado se iniciará lo relativo al proyecto de investigación.

1.1. Justificación.

El presente estudio de investigación tiene como finalidad constituir un apartado para los pequeños y medianos productores del café, producto que es conocido en Guatemala y que es cultivado, cosechado y en varias regiones de la república y que a nivel internacional es muy conocido y consumido por la calidad del grano y por las condiciones que es cultivado, aspecto que requiere evaluaciones previas con cumplimientos establecidos para proceder a la exportación ya que varios países tienen gran demanda para la exportación.

La presente investigación está encaminada a ilustrar de una mejor forma específicamente a los pequeños productores por no tener los conocimientos suficientes ni los medios económicos para estimular y guiarlos a los requisitos formales y legales para la exportación de su producto.

La tesis también tendrá como finalidad analizar las relaciones comerciales entre el Bloque Europeo y Guatemala, puesto que se estudiará la política comercial diseñada en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, en materia de

facilitación de las exportaciones entre ambos mercados, y en concreto en relación a uno de los principales productos de exportación para Guatemala, el café.

1.2. Planteamiento del Problema.

En el siguiente apartado realizare una descripción concisa del problema que abordaremos en el procedimiento admirativo legal de exportación de café al mercado europeo.

1. Resumen del Problema.

Las autoridades aduaneras guatemaltecas y europeas mantienen una política comercial de libre comercio en los procedimientos legales de exportación de café al mercado europeo tras la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea.

La Organización Mundial del Comercio alienta la celebración de acuerdos de libre comercio entre bloques comerciales regionales como es el caso del Mercado Común Centroamericano y la Unión Europea. En este sentido, en 2013 se celebró el Acuerdo de Asociación entre ambas organizaciones, con el objetivo de facilitar el comercio interregional, y aplicar los principios de política comercial establecidos en el Derecho Comercial Internacional a las relaciones jurídico comerciales existentes entre empresas y particulares de ambos bloques, tales como trato nacional, trato de nación más favorecida, transparencia, eliminación progresiva de las barreras comerciales, arancelarias y no arancelarias a los productos y servicios.

La investigación determinara de forma sencilla y practica para los productores de café a modo que adquieran la conciencia e interés para exportar su producto y para lo cual se va analizar los procedimientos aduaneros europeos se encuentran regulados en

el Código Aduanero Comunitario vigente, que establece sus disposiciones de aplicación. Ya que deben de cumplir requerimientos en materia de fitosanidad y la higiene de los alimentos de forma general. En el caso de Guatemala se debe cumplir con la Ley Aduanera Nacional, y las disposiciones de la Asociación Nacional de Café (ANACAFE), entidad privado-pública que dirige el proceso de exportación de dicho producto.

Por todo ello, el cumplimiento de estos marcos legales, así como de las exigencias manifestadas anteriormente se ha convertido en un requisito indispensable de acceso a estos mercados, en particular al mercado europeo, que es uno de los principales consumidores de café guatemalteco.

Sin embargo, la materialización práctica de dichos principios se realiza a través de los procesos de evaluación de las políticas comerciales tanto legales como administrativas, en general y en relación a una mercadería determinada. En ese sentido, surgen los siguientes cuestionamientos de investigación:

¿Se están aplicando las ventajas comerciales previstas en el Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea?

¿Las autoridades aduaneras guatemaltecas y europeas mantienen una política comercial de libre comercio en los procesos legales de exportación de café al mercado europeo tras la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Centroamérica- Unión Europea?

¿Los pequeños productores de café cuentan con un documento o instrumento en el conocimiento de las ventajas sobre la exportación de su producto denominado café?

1.3. Objetivos.

1. Objetivo General.

Establecer la aplicación de las ventajas comerciales en los procesos legales de exportación de café al mercado europeo.

2. Objetivo Específico.

1. Determinar el procedimiento comerciales de exportación de café utilizadas en Guatemala

2. Analizar la aplicación de aranceles vigentes en el proceso legal de exportación de café guatemalteco al mercado europeo.

3. Detallar los elementos del contrato de compraventa internacional de Café para su exportación

4. Determinar los sujetos que participan en los contratos para los procesos de exportación del café

5. Determinar las barreras no arancelarias aplicadas a la exportación café.

1.4. Variables.

Café

b) Procesos de Exportación

c) Acuerdos de Asociación Centro América – Unión Europea.

d) Mercado Europeo

1.4.1 Definición Conceptual de Variables.

Café: La etimología del vocablo café deja al descubierto un extenso recorrido que comienza con el árabe clásico qahwah, continúa con el turco kahve y llega hasta el italiano caffè, antes de adquirir la forma que lo distingue en el idioma español.

Café

El café, cuenta su definición, es el nombre de la semilla del cafeto, un árbol que crece naturalmente en territorio etíope y que pertenece al grupo de las Rubiáceas. El cafeto posee entre cuatro y seis metros de alto, presenta hojas opuestas de tonalidad verduzca, sus flores son blancas y sus frutos se exhiben en baya roja.

La semilla de este árbol, es decir, el café, suele medir cerca de un centímetro, siendo plana por una parte y convexa por la otra, con un surco longitudinal. Su color es amarillo verdoso.

Por extensión del término, se conoce como café a la bebida que se elabora mediante la infusión de esta semilla tostada y molida. Se trata de una bebida socializadora, ya que las personas suelen reunirse en torno a la práctica de beber café. En este sentido, el café es una excusa para las reuniones sociales y la conversación. Por ejemplo, la frase “Hoy fui a tomar un café con María” trasciende su significado explícito, ya que supone que la persona en cuestión mantuvo una charla con María.

A la hora de hablar de café no podemos pasar por alto el determinar que existen varios tipos de este producto y que se determinan en base al lugar de donde se producen. Así, por ejemplo, tenemos el café americano que es el que produce en Brasil y Caribe; el árabe que procede de Yemen y que se caracteriza por su sabor a fruta y por su alta calidad; el de Asia, y el de Hawai que tiene un sabor ácido.

Además de esta clasificación también podemos catalogar el café en base a su forma de preparación. Veamos algunas de las clases más conocidas o consumidas en todo el mundo:

A grandes rasgos estas son las dos principales clasificaciones que se realizan del café, aunque también se puede llevar a cabo una tercera en base al dispositivo que se utiliza para elaborarlo y que determina que se pueda hablar de café expreso, café de puchero o café de cafetera de goteo. (Castello, 2014)

b) Procesos de Exportación: “se refiere a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera se especifican las condiciones requeridas para llevar a cabo el pre-stacking o recepción de la carga en forma óptima. (Iquique Terminal Internacional, 2017)

c) Acuerdos de Asociación Centro América – Unión Europea: “Las Partes han firmado un Acuerdo que incluye un ambicioso componente de comercio. El capítulo comercial del AdA abrirá los mercados de bienes, contratación pública, servicios e inversiones en ambos lados. Éste tratará de crear un ambiente de inversión y de negocios estable, mediante la creación de un conjunto de normas comerciales mejoradas y de obligado cumplimiento.” (Brusela, 2009)

d) Mercado Europeo: es la reunión de comerciantes para la venta y compra de mercadería en el continente europeo (Economía, 2014)

1.4.2 Definición Operacional de Variable:

Las variables objeto de estudio se operarán a través de las herramientas de investigación, tanto documental, legales, y la proximidad a los sujetos de investigación

1.5 Alcances y límites de la investigación.

1.5.1 Alcances.

1.5.2 Ámbito Geográfico.

La investigación es de ámbito nacional e internacional en cuanto a la normativa que se analizará.

1.5.3 Ámbito Institucional.

- a) Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)
- b) Asociación Nacional del café en Guatemala (ANACAFÉ)
- c) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) delegación departamental de Quetzaltenango.
- d) Ministerio de Economía delegación departamental de Quetzaltenango.

1.5.4 Ámbito Personal.

Exportadores de café.

Funcionario del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación

Funcionario del Ministerio de Economía delegación departamental de Quetzaltenango

Funcionario de Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)

Asesor Jurídico de Asociación Nacional del café en Guatemala

1.5.4.1.1 Ámbito Temporal.

La investigación se desarrollará de julio de 2017 a septiembre de 2019

1.5.4.1.2 Ámbito Temático.

Para la realización de la investigación que analizar el marco teórico existente sobre el Derecho Comercial Internacional, Derecho Aduanero y Derecho Administrativo, además del contrato mercantil de compraventa internacional de café. Únicamente para este producto de exportación tradicional.

1.6 Limites.

Dificultades para acceder a los sujetos de investigación por encontrarse la mayoría en la ciudad capital, a la biografía y la normativa (internacional, legal, reglamentaria) aplicable a la exportación de café guatemalteco a la Unión Europea, lo que se logrará mediante agendamiento oportuno de las entrevistas y mediante una revisión documental exhaustiva.

Las exportadoras de café fue una gran limitante, me acerque a 30 exportadoras de la cuales ninguna me acepto la entrevista aun con constantes visitas de mi persona a sus instalaciones, basándose que eran datos empresariales secretos.

1.7 Aporte.

Será la investigación sobre el estudio doctrinario del Derecho Comercial Internacional y un análisis de la exportación del café a la Unión Europea que son anteriores a la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación.

Otro de los aportes es la especialización jurídica en el procedimiento legal administrativo de exportación de café al mercado europeo tras la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Centroamérica- Unión Europea, lo cual contribuye a mejorar la competitividad del sector agroexportador cafetalero guatemalteco, especialmente de pequeño y mediano productor.

La investigación también es un aporte a los órganos de administración, personas que deseen introducirse en el ámbito exportador de café y de revisión de políticas comerciales del Acuerdo de Asociación entre Unión Europea.

1.8 Método

1.8.1 Sujetos

- a) Presidente de Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)
- b) Asesor Jurídico de Asociación Nacional del café en Guatemala (ANACAFÉ)
- c) Funcionario del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) delegación departamental de Quetzaltenango.
- d) Funcionario del Ministerio de Economía delegación departamental de Quetzaltenango.

1.8.2 Instrumentos

La descripción y análisis cualitativo de la investigación se realizará de fichas documentales para el estudio doctrinario. Las entrevistas a las respectivas delegaciones se utilizarán para obtener información de los sujetos de investigación, mediante una guía de entrevista

1.8.3 Procedimientos

La investigación según Luis Achaerandi Suazo, 1. introducción teórica al tema del procedimiento doctrinario legal para exportar el café. 2. el planteamiento del problema, sobre las dificultades aplicativas de las normativas administrativas vigentes y las normativas aduaneras. 3. La definición del método, en este caso jurídico y administrativo 4. La aplicación del diseño, mediante la ejecución de la investigación de campo. 5. La

recopilación, análisis y presentación de resultados, incluyendo la presentación del informe de la investigación.

1.8.4 Diseño

El diseño de la investigación es descriptivo- analítico, por la evaluación de distintas dependencias del estado y el marco jurídico que sustentan la indagación.

1.9 Metodología

El método que se realiza es descriptivo jurídica y administrativo, para el estudio normativo. Es cualitativo ya que se efectuará un estudio ante el procedimiento legal administrativo para la exportación de café, describiendo cada uno de los pasos que se concatenan para llegar al objetivo primordial.

CAPITULO II

2 Marco Teórico.

2.1 Procedimiento

La investigación se inicia exponiendo lo que significa la palabra procedimiento, pues del estudio realizado aparece que los diferentes autores consultados difieren hasta entre ellos mismos, sobre la diferencia entre una palabra y otra, mismas que se relacionan entre sí y que se ha enseñado en las aulas de esa misma forma. Ya que es el término utilizado en el título de la investigación, tenemos a continuación entonces, lo que nos expresa el Diccionario del Derecho Procesal Civil, en cuanto a la palabra procedimiento, y nos indica que:

Procedimiento. Alcalá Zamora da las siguientes acepciones de esta palabra: 1.-)

Sinónimo de juicio: 2.-) Designa una fase procesal autónoma y delimitada respecto

del juicio con que se entronca; 3.-) Sinónimo de apremio; 4.-) Despacho de la ejecución en el juicio mercantil; 5.-) Diligencias, actuaciones o medidas; 6.-) Tramitación o substanciación total o parcial. Carnelutti a su vez dice: Una exigencia imprescindible para el estudio del procedimiento, que se resuelve, como ocurre casi siempre, en una exigencia terminológica, me induce a aclarar y a observar con que el mayor rigor posible la distinción entre la suma de los actos que se realizan para la composición del litigio, y el orden y la sucesión de su realización; el primero de estos conceptos se denota con la palabra proceso; el segundo con la palabra procedimiento. Aun cuando sea tenue, por no decir capilar, la diferencia entre dos vocablos, y por muy extendida que se halle la costumbre de usarlos indistintamente, invito a los estudiosos a tener en cuenta la distinción, con cuya ayuda hace casi imposible poner orden en el montón de fenómenos que la teoría del procedimiento debe enseñar a conocer. No hay que identificar el procedimiento y en proceso. Este último es un todo o si se quiere una institución. Está formado por un conjunto de actos procesales que se inician con la presentación y admisión de la demanda y terminan cuando concluye por diferentes causas que la ley admite. El procedimiento es el modo como se va desenvolviéndose el proceso, los trámites a que está sujeto, la manera de substanciarlo, que puede ser ordinaria, sumaria, sumarísima, o varias instancias, con período de prueba o sin él, así sucesivamente.” (Pallarés, 1977).

Ahora bien, también es cierto que se necesita aclarar que el procedimiento es despejar, y aclarar, es un procedimiento administrativo, pues las diligencias y diferentes actos, se llevan ante las autoridades administrativas, por lo que es justo también agregar,

que los mismos son un conjunto de actos ante la Administración Pública de Guatemala; como lo es desde presentar la solicitud expresando el deseo de exportar el producto café, a otras partes del mundo, que bien puede ser Asia, Europa, Norte América, Canadá, de tal manera que deseando aclarar tal circunstancia, es que veremos el libro titulado Derecho Procesal Administrativo, del autor Hugo Haroldo Calderón Morales, y quien nos ilustra en relación al procedimiento administrativo en los siguientes términos:

Muchas veces se emplea como sinónimos los términos proceso y procedimiento, pero debemos establecer la diferencia entre ellos, de acuerdo con las transformaciones que recientemente se han operado en el Derecho Administrativo. Proceso en general significa un conjunto de actos, acontecimientos o realizaciones que suceden a través, del tiempo y que tienen entre sí determinadas relaciones que les dan unidad. El Autor Acosta Romero, establece el concepto de proceso expresando: El conjunto de actos realizados conforme a determinadas normas, que tienen unidad entre sí, y buscan una finalidad que es la resolución de un conflicto, la restauración de un derecho, o resolver una controversia preestablecida, mediante una sentencia. En esencia el proceso, siempre resulta materialmente jurisdiccional. En cambio, el procedimiento administrativo está integrado por un conjunto de normas legales y/o reglamentarias y hechos administrativos encaminados a producir un acto administrativo.

Establecer el Procedimiento Administrativo. A.-) Por el órgano ante el cual se realiza. El procedimiento que se verifica esencialmente ante los órganos de la administración pública, y el proceso, esencialmente ante los órganos jurisdiccionales, Juzgados, Tribunales o Cortes. B.-) Por la finalidad que persigue: El procedimiento administrativo tiene por finalidad la resolución administrativa; y la esencia del proceso es la sentencia.

C.-) Por los efectos que produce. La resolución administrativa dentro del procedimiento administrativo no produce cosa juzgada; y, la sentencia que resulta del proceso sí produce cosa juzgada. D.-) Por su contenido legal. Pueden ser legales o reglamentarias, los legales que están contenidos en la ley ordinaria, por ejemplo, los procedimientos de los recursos administrativos.; y los reglamentarios que están contenidos en los reglamentos.

2.2 Procedimientos Legales

Son todas aqueas etapas concatenadas dentro de una regulación administrativa para llevar a cabo una actividad determinada.

2.3 Procedimiento legal administrativo

Como se explica y se diferencia anteriormente entre proceso y procedimiento. Se puede determinar que el procedimiento legal administrativo son las formalidades de una serie de actos concretados para una actuación administrativa con el fin de realizar una actividad determinada.

2.3.1 Derecho administrativo.

Luego en esta investigación también es necesario ver la organización administrativa del Estado de Guatemala, para lo cual se inicia con lo relativo al concepto del Derecho Administrativo, y establece el Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual lo siguiente:

Derecho Administrativo: El conjunto de normas reguladoras de las instituciones sociales y de los actos del Poder Ejecutivo, para los fines de pública utilidad. La Rama del Derecho referente a la organización, funciones y procedimientos del

poder Ejecutivo, según la Constitución para el cumplimiento de la misión del Estado en la vida. (Cabanellas, 1979)

Según el autor Hugo Haroldo Calderón Morales en su obra titulada Derecho Administrativo 1, nos ilustra conforme a sus exposiciones acerca del concepto de la Administración Pública en lo siguiente:

La Administración Pública. El conjunto de Órganos Administrativos que desarrollan una actividad para el logro de un fin (bienestar general). A través de los Servicios Públicos (que es el medio de que dispone la Administración Pública para lograr el bienestar General), regulada en su estructura y funcionamiento, normalmente por el Derecho Administrativo (Morales, 1996)

Es necesario además para esta investigación algo más del Organismo Ejecutivo, para lo cual citaremos la Ley del Organismo Ejecutivo y sus reformas como corresponde y nos dice lo siguiente:

Artículo 1.- Ámbito de la ley. La presente ley desarrolla los preceptos constitucionales sobre la organización, atribuciones y funcionamiento del Organismo Ejecutivo.

Artículo 2.- Competencia del Organismo Ejecutivo. Dentro del marco de las funciones y atribuciones constitucionales y legales de los órganos que lo integran, compete al Organismo Ejecutivo el ejercicio de la función administrativa y la formulación y ejecución de las políticas de gobierno con las cuales deben coordinarse las entidades que forman parte de la administración descentralizada.

Artículo 4.- Principios que rigen la función administrativa. El fin supremo del Estado es el bien común y las funciones del Organismo Ejecutivo han de ejercitarse en

orden a su consecución y con arreglo a los principios de solidaridad, subsidiariedad, transparencia, probidad, eficacia, eficacia, eficiencia, descentralización y participación ciudadana.

Artículo 5.- Integración del Organismo Ejecutivo. El Organismo Ejecutivo se integra de los órganos que disponen la Constitución Política, la presente y demás leyes. Según su función, los mismos podrán ser deliberativos, consultivos, de control y ejecutivos, al igual que podrán confluir en un órgano administrativo más de uno de dichos atributos. Integran el Organismo Ejecutivo los Ministerios, Secretarías de la Presidencia, dependencias, gobernaciones departamentales y órganos que administrativa o jerárquicamente dependen de la Presidencia de la República. También forman parte del Organismo Ejecutivo las Comisiones Temporales, los Comités Temporales de la Presidencia y los Gabinetes Específicos. Compete al Presidente de la República, mediante acuerdo gubernativo por conducto del Ministerio de Gobernación, crear y establecer las funciones y atribuciones, así como la temporalidad de los órganos mencionados en este párrafo.

Artículo 6.- Autoridad superior del Organismo Ejecutivo. La autoridad administrativa superior del Organismo Ejecutivo es el Presidente de la República. El Presidente de la República actuará siempre con los Ministros. En Consejo de Ministros o separadamente con uno o más de ellos, en todos los casos en que de sus actos surjan relaciones jurídicas que vinculen a la administración pública.

Artículo 16.- Consejo de Ministros. El Presidente de la República actúa en Consejo de Ministros cuando preside la reunión de todos los Ministros de Estado,

debidamente convocados por el Presidente para ellos. El Vicepresidente participa con voz y con voto en las reuniones del Consejo de Ministros y la convoca y preside en ausencia del Presidente. En ausencia del titular de un ministerio, comparecerá al Consejo un viceministro. De las decisiones del Consejo de Ministros son solidariamente responsables los ministros que hubieren concurrido, salvo aquellos que hayan hecho constar su voto adverso. Cuando un Viceministro actúa en función de ministro, hace suya la responsabilidad.

Artículo 20.- Ministerios de Estado. Los Ministros de Estado son los funcionarios titulares de los ministerios y los de superior jerarquía dentro de cada uno de ellos. Dependen del Presidente de la Republica, quien los nombra y remueve. Sus labores son coordinadas por el Vicepresidente de la Republica.

Artículo 21.- Jerarquía administrativa de los ministros de Estado. Los ministros de Estado tienen el mismo nivel jerárquico y gozan de iguales prerrogativas e inmunidades.

Artículo 22.- Actuación ministerial. Los Ministros tienen autoridad y competencia en toda la Republica para los asuntos propios de su ramo, y son responsables de sus actos de conformidad con la Constitución política de la República de Guatemala y las leyes. Los ministros se reputarán como en falta temporal cuando se encuentren fuera del territorio de la Republica o imposibilitados por enfermedad u otra incapacidad, para el ejercicio de sus funciones; en caso de ausencia lo sustituirá el Viceministro con mayor antigüedad en el cargo o, en su defecto, por el Viceministro con la segunda mayor antigüedad. (Guatemala, 1997)

A continuación describo en forma muy general al Ministerio de Economía, pues es la institución pública encargada de regular las exportaciones y las importaciones de productos al territorio nacional, por medio del comercio interno y externo por lo que debemos tomar en cuenta a la referida institución estatal pues es un punto importante dentro de la investigación que se realiza para tener mejor conocimiento y exponer la importancia de la misma, así entonces la Ley del Organismo Ejecutivo ya indicada nos establece:

2.3.2 Ministerio de Economía

Se describe en forma muy general al Ministerio de Economía, pues es la institución pública encargada de regular las exportaciones y las importaciones de productos al territorio nacional, por medio del comercio interno y externo por lo que debemos tomar en cuenta a la referida institución estatal pues es un punto importante dentro de la investigación que se realiza para tener mejor conocimiento y exponer la importancia de la misma, así entonces la Ley del Organismo Ejecutivo ya indicada nos establece:

Artículo 32. Ministerio de Economía:

Le corresponde hacer cumplir el régimen jurídico relativo al desarrollo de las actividades productivas no agropecuarias del comercio interno y externo, de la protección al consumidor, del fomento a la competencia, de la represión legal de la competencia desleal, de la limitación al funcionamiento de empresas monopólicas; de inversión nacional y extranjera, de promoción a la competitividad, del desarrollo industrial y comercial, para ello, tiene a su cargo las siguientes funciones: A) Formular y ejecutar dentro del marco jurídico vigente, la política de protección al consumidor, del fomento a la competencia y de represión legal de

la competencia desleal. B) Formular y ejecutar dentro del marco jurídico vigente, la política de inversión nacional y extranjera, de la promoción de la competitividad del desarrollo industrial y comercial, y las directrices para su ejecución. C) Conducir, por delegación del Presidente de la República, las negociaciones de los convenios y tratados de comercio internacional bilateral y multilateral, y una vez aprobados y ratificados, encargarse de su ejecución. D) Proponer al Organismo Ejecutivo, en coordinación con los otros ministerios y organismos del Estado, las especificaciones y normas técnicas y de calidad de la producción nacional. E) Formular y ejecutar de conformidad con la ley la política arancelaria del país, y coordinar, analizar y dar seguimiento a los procesos de integración económica centroamericana y de negociación de tratados de libre comercio. F) Velar por la seguridad y eficiente administración de los registros públicos sometidos a su jurisdicción. G) Promover la creación y mejoramiento continuo de los procedimientos e instituciones registrales, instituidas para la seguridad del tráfico de los bienes inmuebles y demás bienes registrables” (Guatemala, 1997)

Si bien es cierto, el café es un producto agropecuario, el ministerio de Economía por medio de la Dirección de Políticas Comerciales Externa del Departamento de Promoción del Comercio se esfuerza por determinar el mercado Justo dentro de la República de Guatemala, por lo que es una medida de comercialización en el mundo para los productos estos a su vez se vendan a un precio justo y que se produzcan con dignidad.

El ministerio de Economía es la institución encargada de promover y desarrollar de manera equilibrada las actividades de índole industrial, crediticia, económica y

comercial, estas dos últimas nacionales e internacionalmente, lograr el mayor bienestar y progreso para los habitantes del país, mediante el adecuado y racional aprovechamiento de la riqueza nacional. (Asociación de Exportadores de Guatemala, 2015)

Dentro del Ministerio de economía intervienen varias dependencias en el proceso de exportación y son las siguientes:

1. Ventanilla Única para exportaciones
2. Ventanilla única para las inversiones
3. Dirección de administración del Comercio Exterior
4. Consejo Nacional de PROMOCION DE Exportaciones (CONAPEX)
5. Comisión Nacional Coordinadora de Exportaciones (CONACOEX)
6. Comité permanente de exposiciones (COOPEREX)
7. Registro Mercantil

2.3.2.1 Ventanilla Única para las exportaciones:

La ventanilla única para la exportación es una dependencia del Ministerio de Economía, que fue creada el 29 de octubre de 1986, el cual realizare un análisis de cada dependencia que vela por el cumplimiento del procedimiento legal en especial del café.

2.3.2.2 Dependencia de la Ventanilla Únicapara las Exportaciones relacionadas al procedimiento administrativo de exportación de café al mercado europeo

Las dependencias de la ventanilla única de exportación es de suma importancia conocerlas y poder realizar un estudio de sus funciones para la exportación de café.

- b) Departamento de Recepción, Análisis y Entrega de documentos

Es una Unidad de enlace entre los exportadores y las delegaciones existentes en la institución, tienen por función principal recibir, analizar, distribuir entre delegaciones y entregar a los exportadores o sus representantes toda la papelería de exportación autorizada, preparar formularios y procedimientos de trámites de exportación.

c) Delegación de la Dirección de Administración del Comercio Exterior: Su función básica es autoriza los certificados de Origen para productos nacionales que gocen por convenios internacionales, de preferencias arancelarias, mantener actualizados los registros de exportación que permiten elaborar informes estadísticos requeridos por la Dirección General por funcionarios de la Dirección de Administración del Comercio Exterior.

d) Delegación de las Unidad de Normas y Regulaciones, Área Fitosanitaria:

Es la encargada de extender permisos para productos agrícolas, realizar inspecciones de campo para extender certificados fitosanitarios a productos vegetales, agroquímicos y semillas que los requieran, mantener actualizados los registros de exportación para elaborar informes estadísticos requeridos por la Dirección General o por autoridades del MAGA y proporcionar información de su competencia al exportador. (...)

g) Representación de la Cámara de Comercio de Guatemala:

Su función consiste en firmar y sellar los Certificados de Origen guatemalteco de los productos a exportar.

h) Delegación de la Dirección General de Aduanas:

Su función principal es autorizar los Certificados de Origen de O.I.C., mantener registros de exportación autorizados para elaborar informes estadísticos requeridos por el Rector General o por la Dirección General de Aduanas y proporcionar la información de su competencia al exportador. (Asociación de Exportadores de Guatemala, 2015)

2.3.3 Comercio Justo

El comercio justo es de índole importancia para el mercado del café guatemalteco por lo que lo definiremos de la siguiente manera.

es una sociedad de comercio, basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sustentable al ofrecer mejores oportunidades comerciales a los productores y trabajadores marginales, especialmente en el sur, respetando sus derechos. Las organizaciones del Comercio Justo (con el apoyo de los consumidores) están activamente comprometidas en apoyar al productor, en crear conciencia y en hacer campañas orientadas a que cambien las reglas y las prácticas del comercio convencional (Economía, 2014)

Dentro de los beneficios del mercado justo encontré una garantía para que los productores para obtener un precio adecuado a cada producto, así mismo el incremento de los ingresos.

2.3.4 Función del Ministerio de Economía en el Comercio Justo y Solidario

Es de suma importancia ver que ha hecho el ministerio de economía dentro de las políticas comerciales

Cuál es la función del Ministerio de Economía en el comercio Justo y solidario: Dentro de las Principales funciones del Ministerio de Economía están el desarrollo de actividades productivas, del comercio interno y externo, apoyo a la inversión nacional y extranjera y el desarrollo industrial y comercial, con énfasis en la micro, pequeña y mediana empresas. Actualmente los productos guatemaltecos que aprovechan este mecanismo son el café y la miel y en pequeña escala productos artesanales, existe otra serie de productos que se considera pueden ser incluidos en este tipo de comercio a un mediano y largo plazo. Dentro de este marco el viceministro de Integración y Comercio Exterior, contempla dar apoyo, promoción y difusión del comercio justo y solidario, que permita el fortalecimiento de las organizaciones productoras que ya operan y d aquellas interesadas en acceder a dicho mecanismo. (Economía, 2014)

Como vemos Guatemala ha ratificado convenios internacionales ya sea de índole bilateral o multilateral, lo que nos da la idea de que Guatemala, pues, exporta su producto a otros países, que han firmados convenios con nuestra Guatemala, pero es de aprovechar y exponer que solo el Ministerio de Economía, no es el único que se ve participando en la situación de la exportación del Café, pues en los medios de comunicación, bien sabemos de otro importante Ministerio del Organismo Ejecutivo, como lo es, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación conocido por sus siglas como “M.A.G.A.” por lo que como lo regula la Ley del Organismo Ejecutivo y sus reformas tenemos entonces lo relativo al mismo y se expone:

2.3.5 Ministerio de Agricultura y Ganadería y Alimentación

El ministerio de Agricultura y Ganadería y Alimentación es de suma importancia dentro del procedimiento administrativo de exportación de Café, es el delegado de los asuntos al régimen jurídico que rige la producción agrícola, hidrológica, agrícola, y las que tienen por objeto mejorar las condiciones alimentarias de las personas, en el ámbito de sanidad agropecuaria. Dentro de las funciones importantes se establece en la Ley del Organismo Ejecutivo, las cuales se manifiestan a continuación:

Artículo 29. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.

Al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación le corresponde atender los asuntos concernientes al régimen jurídico que rige la producción agrícola, pecuaria e hidrobiológica, ésta última en lo que atañe, así como aquellos que tienen por objeto mejorar las condiciones alimenticias de la población, la sanidad agropecuaria y el desarrollo productivo nacional. Para ello tiene a su cargo las siguientes funciones: A) Formular y ejecutar participativamente la política de desarrollo agropecuario, de los recursos hidrobiológicos, estos últimos en lo que atañe, y en coordinación con el Ministerio de Ambiente y recursos naturales diseñar la política para el manejo del recurso pequero del país de conformidad con la ley. B) proponer y aplicar por la aplicación con normas claras y estables en materia de actividades agrícolas, pecuarias y fitozoosanitarias, y de los recursos hidrobiológicos, estos últimos en lo que le corresponda buscando la eficiencia y competitividad en los mercados y teniendo en cuenta la conservación y protección del medio ambiente. C) Definir en conjunto con el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales la política de ordenamiento territorial y de la utilización de las

tierras nacionales y promover la administración descentralizada en la ejecución de esta política; deberá velar por la instauración y aplicación de un sistema de normas jurídicas que definan con claridad los derechos y responsabilidades vinculadas a la posesión, uso, usufructo, y, en general la utilización de dichos bienes, mientras permanezcan bajo el dominio del Estado. D.) Formular la política de servicios públicos agrícolas, pecuarios, fitosanitarios y de recursos hidrobiológicos, estos últimos en lo que le atañe y administrar descentralizada mente su ejecución. E) En coordinación con el Ministerio de Educación formular la política de educación agropecuaria ambientalmente compatible promoviendo la participación comunitaria. F) Diseñar con el Ministerio de Economía, las políticas de comercio exterior de productos agropecuarios, y de los recursos hidrobiológicos, estos últimos en lo que le atañe. G.) Impulsar el desarrollo empresarial de las organizaciones agropecuarias, pecuarias e hidrobiológicas, estas últimas en lo que le atañe para fomentar el desarrollo productivo y competitivo del país. H) Desarrollar los mecanismos y procedimientos que contribuyan a la seguridad alimentaria de la población, velando por la calidad de los productos. I) Ampliar y fortalecer los procedimientos de disponibilidad y acceso a la información estratégica a productores, comercializadores y consumidores. J.) Ejercer el control, supervisión y vigilancia en la calidad y seguridad en la producción plaguicida y fertilizantes, rigiéndose por estándares internacionalmente aceptados” (Guatemala C. d.)

Para ampliar la importancia del ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, tenemos lo siguiente:

Tiene por objetivo cooperar en el proceso de transformación nacional, conservación, desarrollo y aprovechamiento de los recursos naturales.

A través de la Dirección General de Servicios Agrícolas se desarrolla la programación, organización, ejecución y control de los programas de producción, sanidad vegetal y asistencia técnica, mejorando así la producción y alimentación del país; así como apoyar en la obtención de los excedentes para su exportación.

La Dirección General de Servicios Pecuarios programa, organiza, ejecuta y controla los programas y otros servicios de salud, producción y asistencia técnica y transfiere resultados y conocimientos de la investigación y experimentación a los pequeños y medianos productores para lograr el incremento de la producción pecuaria del país. Esta función las lleva a cabo a través de la dirección Técnica de Sanidad Animal y la Dirección Técnica de Producción Animal. (Exportadores, 2014)

2.3.6 Derecho Aduanero

El Derecho aduanero comprende todas las normas y principios necesarios para la aplicación que grava la importación exportación de productos y servicios. Como lo señala Fernando Muñoz de manera siguiente:

... sostenemos que el Estado, como ente soberano que es, ostenta y ejerce sobre su territorio y sobre las cosas, un poder “sui géneris” que llamamos poder aduanero, que no cabe confundir con ningún otro, cuyo contenido es distinto según la situación aduanera en que se encuentre la cosa; que las situaciones aduaneras (importaciones, exportación, tránsito, importación temporal, deposito

aduanero, área exenta, etc.) no son solamente situaciones de hecho, económicas, sino también situaciones jurídicas creadas en torno a las cosas; que los despachos o actos aduaneros no son actos meramente declarativos (como son las liquidaciones tributarias), sino constitutivos de esas situaciones jurídicas; que los tributos, devoluciones, primas etc., aparecen fatulamente, aunque no necesariamente al pasar las cosas de una a otra situación aduanera; que lo tributario, en nuestro caso, se da dentro de lo aduanero y no al revés, como un epifenómeno que acompaña al fenómeno principal; que la realidad aduanera es inescindible, unitaria y no fragmentaria; y, finalmente, que la aduana no es solo un órgano administrativo más, sino toda una institución jurídica, como el contrato, el impuesto, el ayuntamiento o la sociedad, que puede utilizarse para múltiples fines, y no solo para recaudar impuestos o para proteger la economía nacional, y no solo por uno, sino por los dos sujetos de la relación. En síntesis, sostenemos que lo aduanero se manifiesta siguiendo una estructura jurídica distinta y totalmente opuesta a la que adopta el fenómeno de la imposición, y aun nos atrevemos a afirmar que diferente a la que adopta cualquier otro fenómeno del derecho administrativo (García, 1974)

Para ampliar más el concepto de derecho aduanero se tiene al autor Fernández Lallanne que lo define como:

las normas legales y reglamentarias que determinan el régimen fiscal al cual deben someterse los importadores, exportadores, agentes marítimos, despachantes de aduanas y, en general, quienes realicen operaciones con

mercaderías a través de las fronteras de la Republica, por las vías marítimas, aéreas, terrestres y postales. (Fernández Lalanne, 1996)

Con lo antes mencionado observamos que el derecho aduanero es el control de las aplicaciones para las normas comerciales internacionales restringiendo y limitando la salida y entrada de productos según su especie.

Dentro de las Regulaciones Guatemaltecas cabe mencionar las siguientes

2.3.7 ley nacional de aduanas

Es muy oportuno también citar algunos artículos del Decreto Número 14-2013, relacionado a la Ley Nacional de Aduanas, y que se contrae a lo siguiente:

Capítulo I

disposiciones generales

ARTICULO 1. Objeto. Las presentes normas tienen por objeto establecer procedimientos y disposiciones complementarias aduaneras, infracciones aduaneras administrativas y sus sanciones.

ARTICULO 2. Definiciones. Se entenderá por:

1. Administración Tributaria: La Superintendencia de Administración Tributario–SAT-.
2. CAUCA: El Código Aduanero Uniforme Centroamericano.
3. RECACUCA: El Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano.
4. Servicio Aduanero: La Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-
5. Courier: Empresa de entrega rápida o dedicada al servicio de mensajería o correo expreso internacional, transporte por vía terrestre y flete aéreo.

6. Exportador Habitual: Es aquel exportador que solicitare Servicio Aduanero ser registrado y autorizado para operar bajo esta modalidad.

ARTICULO 3. Aduana. La Aduana es la dependencia administrativa del Servicio Aduanero, responsable de las funciones asignadas por este, incluyendo la coordinación de la actividad aduanera con otras autoridades gubernamentales o entidades privadas ligadas al ámbito de su competencia, que ejercen un control o desarrollen actividades en la zona aduanera asignada.

ARTICULO 4. Examen de competencia. El servicio Aduanero deberá eximir de la práctica del examen de competencia que regula el Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, a los aspirantes a Agente Aduanero o a Apoderado Especial Aduanero, cuando el solicitante acredite que es egresado de una de las universidades autorizadas para funcionar en el país y que posee el grado académico de licenciatura en materia de evaluación del examen de competencia referido. El contenido curricular será avalado mediante resolución del Directorio de la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-.

ARTICULO 5. Principios. En todos los casos las autoridades que integran el Sistema Aduanero deberán aplicar los principios de celeridad, eficacia y eficiencia debiendo cumplir con sus atribuciones bajo su responsabilidad.” (Guatemala C. d., 2013)

2.3.8 Código Aduanero Uniforme Centroamericano

Es procedente también hacer mención del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, conocido como CAUCA y su reglamento denominado RECAUCA, y

veremos los conceptos más generales de dicha legislación internacional, para lo cual exponemos en su orden lo siguiente:

Código aduanero uniforme centroamericano:

ámbito de aplicación, finalidades y definiciones

Artículo 1. Objeto

El presente Código Aduanero Uniforme Centroamericano tiene por objeto establecer la legislación aduanera básica de los Estados Parte conforme los requerimientos del Mercado Común Centroamericano y de los instrumentos regionales de la integración, en particular con el Convenio sobre Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.

Artículo 2. Ámbito de aplicación.

El ámbito de aplicación de este Código y su Reglamento será el territorio aduanero, sus normas serán aplicables a toda persona, mercancía y medio de transporte que cruce los límites del territorio aduanero de los Estados Parte.

Artículo 3. Computo de plazos.

Los plazos establecidos en este código y su Reglamento se entienden referidos a días hábiles, salvo disposición expresa en contrario. Cuando un plazo venza en día inhábil, se entiende prorrogado hasta el primer día hábil siguiente.

Los plazos en meses y años se computarán de conformidad con lo establecido

en

el Reglamento.

Artículo 4. Definiciones

Para los efectos de este Código y su Reglamento, se adoptan las siguientes

definiciones y abreviaturas:

ACEPTACION DE LA DECLARACION: Es el acto de registrar para su trámite la declaración de mercancías.

ADUANA: Los servicios administrativos responsables de la aplicación de la legislación aduanera de la percepción de los tributos a la importación y a la exportación y que están encargados también de la aplicación de otras leyes y reglamentos relativos, entre otros, a la importación, al tránsito y a la exportación de mercancías.

AUTODERMINACION: Es la determinación de las obligaciones aduaneras efectuada por el declarante por las que esta fija, acepta y paga los tributos exigibles y se cumplen las demás obligaciones necesarias para la autorización de un régimen aduanero.

AUTORIDAD ADUANERA: El funcionario del Servicio Aduanero que, en razón de su cargo y en virtud de la competencia otorgada, comprueba la correcta aplicación de la normativa aduanera, la cumple y la hace cumplir.

CONSIGNANTE: Es la persona que remite mercancías al exterior

CONSIGNATARIO: Es la persona que el contrato de Transporte establece como destinatario de la mercancía o que adquiera esta calidad por endoso u otra forma de transferencia.

DECLARACION DE MERCANCIAS: El acto efectuado en la forma prescrita por el Servicio Aduanero, mediante el cual los interesados expresan libre y voluntariamente el régimen al cual se someten las mercancías y se aceptan las obligaciones que este impone.

DECLARANTE: Es la persona que efectúa o en nombre de la cual se efectúa una declaración de mercancías de conformidad con este Código y su Reglamento.

DEPOSITO ADUANERO: El almacenamiento temporal de mercancías bajo control del Servicio Aduanero en locales o en lugares cercanos o no, habilitados al efecto, en espera de que se presente la declaración de mercancías correspondiente.

ESTADO PARTE: Los Estados para los que este Código esta en vigencia.

LEGISLACION NACIONAL: Ordenamiento jurídico de cada Estado Parte.

MEDIO DE TRANSPORTE: Nave, aeronave, vagón ferroviario, vehículo automotor, o cualquier otro medio utilizado para el transporte de personas o mercancías.

PESO CENTROAMERICANO: Unidad de cuenta regional cuyo valor es fijado por el Consejo Monetario Centroamericano.

RUTAS LEGALES: Vías autorizadas para el transporte de mercancías sujetas al control aduanero.

TERRITORIO ADUANERO: El ámbito terrestre, acuático y aéreo de los Estados Parte, con las excepciones legalmente establecidas.

TRIBUTOS: derechos arancelarios, impuestos, contribuciones, tasas y demás obligaciones tributarias legalmente establecidas.

Artículo 5. Sistema aduanero

El Sistema Aduanero está constituido por el Servicio Aduanero y los auxiliares de la función pública aduanera.

Artículo 6. Servicio aduanero

El Servicio Aduanero está constituido por los órganos de la administración pública en los Estados Parte, facultados para aplicar la normativa sobre materia, comprobar su correcta aplicación, así como facilitar y controlar el comercio internacional en lo que le corresponde y recaudar los tributos a que este sujeto el ingreso o la salida de mercancías, de acuerdo con los distintos regímenes que se establezcan.

Al Servicio Aduanero le corresponde la generación de información oportuna, la fiscalización de la correcta determinación de los tributos, la prevención y represión de la correcta determinación de los tributos, la prevención y represión cuando le corresponda de las infracciones aduaneras, sin perjuicio de las demás que establece este Código y su Reglamento.

Artículo 7. Aduana Especializada

Cada Estado Parte podrá habilitar aduanas especializadas en determinadas operaciones aduaneras, clases de mercancías o regímenes aduaneros, con competencia funcional en todo su territorio aduanero nacional.

Artículo 8. Potestad aduanera

La Potestad Aduanera es el conjunto de derechos, facultades y competencias que este Código, su Reglamento conceden en forma privativa al Servicio Aduanero y que se ejercitan a través de sus autoridades.

Artículo 9. Control aduanero

El control aduanero es el ejercicio de las facultades del Servicio Aduanero para el análisis, supervisión, fiscalización, verificación, investigación y evaluación del cumplimiento y aplicación de las disposiciones de este Código, su Reglamento y

las demás normas reguladoras del ingreso o salida de mercancías y medios de transporte del territorio aduanero, así como de la actividad de las personas físicas o jurídicas que intervienen en las operaciones de comercio exterior.

Los Servicios Aduaneros podrán utilizar equipos de inspección no intrusivo o invasivo que permitan realizar inspecciones cuando sea necesario y de conformidad con los resultados del análisis de riesgo, con el fin de facilitar la inspección de la carga o de los contenedores de alto riesgo sin interrumpir el flujo del comercio legítimo, sin perjuicio de otras medidas de control que el Servicio Aduanero pueda aplicar.

El ejercicio de las facultades de control del Servicio Aduanero podrá ser en forma permanente, previa, inmediata o posterior al levante de las mercancías y las mismas se ejercerán conforme a lo establecido en este Código y su Reglamento.

Artículo 10. Coordinación para aplicar controles

Las funciones que otras instituciones deban ejercer relacionadas con mercancías sujetas al control aduanero, deberán ser coordinadas con la Autoridad Aduanera competente.

Los Servicios Aduaneros podrán desarrollar un sistema de reconocimiento mutuo de los controles y procedimientos que facilite el ingreso, la salida y el tránsito de las mercancías de los correspondientes territorios aduaneros de los Estados Parte.

Los requisitos y formalidades para el reconocimiento mutuo de los controles mediante el intercambio de información entre los servicios aduaneros, serán los

que se establezcan en el Reglamento de los Convenios que suscriban los Estados Parte sobre la materia.

Artículo 45. Constitución de las obligaciones aduaneras

La obligación aduanera está constituida por el conjunto de obligaciones tributarias y no tributarias que surgen entre el Estado y los particulares, como consecuencia del ingreso o salida de mercancías del territorio aduanero.

La obligación tributaria está constituida por los tributos exigibles en la importación o exportación de mercancías.

Las obligaciones no tributarias comprenden las restricciones y regulaciones no arancelarias, cuyo cumplimiento sea legalmente exigible.

Artículo 46. Nacimiento de la obligación tributaria aduanera

Para efectos de su determinación, la obligación tributaria aduanera nace:

1. Al momento de la aceptación de la declaración de mercancías, en los regímenes de importación o exportación definitivas y sus modalidades;

2. Al momento en que las mercancías causen abandono tácito;

3. En la fecha:

a) De la comisión de la infracción aduanera penal;

b) Del comiso preventivo, cuando se desconozca la fecha de comisión;

En que se descubra la infracción aduanera penal, si no se pueda determinar ninguna de las anteriores; y, Cuando ocurra la destrucción, pérdida o daño de las mercancías, o en la fecha en que se descubra cualquiera de tales circunstancias, salvo que estas se produzcan por caso fortuito o fuerza mayor.

Artículo 47. Tributos aplicables para determinar el monto de la garantía en los regímenes temporales o suspensivos en los regímenes temporales o suspensivos, el momento de la aceptación de la declaración al régimen, determinara los tributos aplicables a efecto de establecer el monto de la garantía, cuando esta corresponda.

En caso de cambio de un régimen temporal o suspensivo a uno definitivo, se estará a lo dispuesto en el numeral 1 del artículo anterior.

Artículo 48. Sujetos activo y pasivo de la obligación tributaria aduanera

El sujeto activo de la obligación tributaria aduanera es el Estado y el sujeto pasivo es el declarante y quienes resulten legalmente responsables del pago de la misma.

Artículo 49. Determinación de la obligación tributaria

La determinación de la obligación tributaria aduanera, es el acto por el cual se fija la cuantía de los tributos exigibles.

Artículo 50. Personas a quienes corresponde efectuar la determinación

Como regla general, corresponderá al declarante o a su representante, bajo el sistema de autodeterminación, realizar la determinación de la obligación tributaria aduanera y cumplir con los demás requisitos y formalidades necesarios para la aplicación del régimen que corresponda, previo a la presentación de la declaración ante el Servicio Aduanero.

Excepcionalmente, la Autoridad Aduanera efectuara la liquidación de los tributos con base en la información proporcionada por el declarante. Tales casos de excepción, serán determinados por el Reglamento.

Artículo 60. Ingreso o salida de personas, mercancías y medios de transporte

El ingreso o salida de personas, mercancías y medios de transporte del territorio aduanero, deberá efectuarse por los lugares y en los horarios habilitados debiendo presentarse ante la Autoridad Aduanera competente y cumplir las medidas de control vigentes.

Artículo 89. Concepto de regímenes aduaneros

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

Artículo 90. Cumplimiento de requisitos y formalidades para los regímenes aduaneros

La sujeción a los regímenes aduaneros y las modalidades de importación y exportación definitivas, estará condicionada al cumplimiento de los requisitos y formalidades aduaneras y las de otro carácter que sean exigibles en cada caso.

Artículo 91. Clasificación de los regímenes aduaneros

Las mercancías pueden destinarse a los siguientes regímenes aduaneros:

- a) Definitivos: Importación y exportación definitiva y sus modalidades;
- b) Temporales o Suspensivos: Transito aduanero; Importación Temporal con reexportación en el mismo estado; Admisión temporal para perfeccionamiento activo; Deposito de Aduanas o Deposito Aduanero; Exportación temporal con reimportación en el mismo estado; y Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo; y,

c) Liberatorios; Zonas Francas; Reimportación y Reexportación,

Sin perjuicio de los regímenes antes citados, podrán establecerse otros regímenes aduaneros que cada país estime convenientes para su desarrollo económico.

Artículo 92. Importación definitiva

La importación definitiva, es el ingreso de mercancías procedentes del exterior para su uso o consumo definitivo en el territorio aduanero.

Artículo 93. Exportación definitiva

La exportación definitiva, es la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Artículo 1. Objeto. El presente Reglamento tiene por objeto desarrollar las disposiciones del código Aduanero Uniforme Centroamericano.

Artículo 2. Ámbito de aplicación. Salvo disposiciones en sentido contrario, resultantes de convenios, tratados o acuerdos internacionales, la normativa aduanera constituida por el Código Aduanero Uniforme Centroamericano y este Reglamento, se aplicará de modo uniforme en la totalidad del territorio aduanero de los Estados Parte.

Artículo 4. Organización. Para el ejercicio de sus funciones, la organización del Servicio Aduanero se establecerá de acuerdo con lo que disponga el Código, este Reglamento y en el modelo de estructura organizativa que adopte cada Estado Parte.

El Servicio Aduanero de cada Estado Parte establecerá, las funciones que las unidades administrativas deban desarrollar, de acuerdo a su organización.

Artículo 5. Funciones y atribuciones generales. Al servicio Aduanero le corresponden, entre otras, las funciones y atribuciones siguientes:

a) Exigir y comprobar el cumplimiento de los elementos que determinan la obligación tributaria aduanera, tales como naturaleza, características, clasificación arancelaria, origen y valor aduanero de las mercancías y los demás deberes, requisitos y obligaciones, derivados de la entrada, permanencia y salida de las mercancías y medios de transporte del territorio aduanero;

b) Exigir y comprobar el pago de los tributos;

c) Elaborar y aplicar los procedimientos aduaneros, así como proponer las modalidades de las normas, para adaptarlas a los cambios técnicos y tecnológicos conforme a los requerimientos del comercio internacional y de acuerdo a los criterios de simplicidad, especificidad, uniformidad, efectividad y eficiencia;

d) Exigir las transmisiones electrónicas de información para la aplicación de los diferentes regímenes y operaciones aduaneras;

e) Realizar el intercambio de la información aduanera, en el marco del Código, este Reglamento y de los convenios regionales e internacionales vigentes para cada uno de los Estados Parte;

f) Cumplir y hacer cumplir las normas contenidas en el Código, este Reglamento y demás disposiciones aduaneras;

g) Investigar la comisión de infracciones aduaneras e imponer, en su caso, las sanciones que correspondan;

h) Vender en pública subasta bajo los procedimientos que establezca este Reglamento o el Servicio Aduanero a través de acuerdos especiales o someter a otras formas de disposición, las mercancías abandonadas y las que han sido objeto de comisión, en su caso, conforme lo establece el Código y este Reglamento.

i) Verificar, cuando le corresponda, el correcto uso y destino de las mercancías que ingresen al territorio aduanero con el goce de algún estímulo fiscal, franquicia, exención o reducción de tributos, así como el cumplimiento de las condiciones establecidas en la ley que otorga el beneficio;

j) Aplicar las medidas de control correspondientes para protección de los derechos de propiedad intelectual, conforme los convenios internacionales sobre materia;

k) Requerir de los auxiliares, importadores, exportadores, productores, declarantes y terceros relacionados con estos, las presentaciones de los libros de contabilidad, sus anexos, archivos, registros contables, control y manejo de inventarios, otra información de trascendencia tributaria o aduanera y los archivos electrónicos, soportes magnéticos o similares que respalden o contengan esa información, en los términos que se establece la legislación aduanera;

l) Ingresar, en el ejercicio de la potestad aduanera, en establecimientos o lugares en que se desarrollen actividades o explotaciones relacionadas con las obligaciones aduaneras, así como a puertos, muelles, aeropuertos, patios, bodegas y otros sitios en donde permanezcan mercancías sujetas al control aduanero;

m) Retener y decomisar en su caso, las mercancías cuya importación o exportación estén prohibidas y tomar las medidas correspondientes.

n) Ejercer el control del territorio aduanero, así como aplicar las políticas de comercio exterior vigentes, conforme al Código, este reglamento y demás legislación aplicable;

o) Suscribir, cuando lo estime conveniente, convenios con auxiliares, instituciones públicas o privadas, para implementar proyectos de mejoramiento del Servicio Aduanero, así como el uso de infraestructura y capacitación, entre otros;
y

p) Las demás atribuciones señaladas en el Código y este Reglamento.
(Guatemala A. G.-2., 2013)

2.3.9 Superintendencia de Administración Tributaria

Por medio de la Superintendencia de Administración Tributaria SAT, se llevan los registros de inscripción, actualización de contribuyentes e impuestos respectivos, así como la afiliación.

Dentro de la Dirección General de Aduanas dirigen y administran el sistema aduanero del país y a través de Leyes y reglamentos para que se cumplan lo establecido al control, recaudación y fiscalización de los impuestos, delimita la jurisdicción aduanera y los perímetros fronterizos, y los aranceles aduaneros.

Dentro de la ley orgánica de la superintendencia de administración tributaria Ahora tenemos a bien la exposición de una importante Institución del Estado como lo es la Superintendencia de Administración Tributaria, más conocido en Guatemala como SAT,

y exponemos algunos de su artículo muy relacionados con el tema desarrollado en esta investigación y son los siguientes artículos:

“CAPITULO I

SECCION UNICA

PRINCIPIOS BASICOS

ARTICULO 1. Creación. Se crea la Superintendencia de Administración Tributaria, como una entidad estatal descentralizada, que tiene competencia y jurisdicción en todo el territorio nacional para el cumplimiento de sus objetivos, tendrá las atribuciones y funciones que le asigna la presente ley. Gozara de autonomía funcional, económica, financiera, técnica y administrativa, así como personalidad jurídica, patrimonio y recursos propios.

ARTICULO 2. Domicilio. La Superintendencia de Administración Tributaria tiene su domicilio principal, para todos los efectos legales y técnicos, en su oficina central ubicada en la ciudad de Guatemala. También podrá fijar domicilio en cada una de las dependencias que establezca en cualquier lugar del territorio nacional. Su denominación podrá abreviarse SAT.

ARTICULO 3. Objeto y funciones de la SAT. Es objeto de la SAT, ejercer con exclusividad las funciones de Administración Tributaria contenidas en la legislación de la materia y ejercer las funciones específicas siguientes:

a) Ejercer la administración del régimen tributario, aplicar la legislación tributaria, la recaudación, control y fiscalización de todos los tributos internos y todos los tributos que gravan el comercio exterior, que debe percibir el Estado,

con excepción de los que por ley administran y recaudan las municipalidades. Como parte de esta función, debe procurar altos niveles de cumplimiento tributario, mediante la reducción de la evasión, actuar de conformidad a la ley contra los delitos tributarios y aduaneros y facilitar el cumplimiento a los contribuyentes;

b) Administrar el sistema aduanero de la Republica y facilitar el comercio exterior de conformidad con la ley y con los convenios y tratados internacionales ratificados por Guatemala, y ejercer las funciones de control de naturaleza para tributaria o no arancelaria, vinculadas con el régimen aduanero;

c) Establecer mecanismos de verificación del valor en aduana, origen de mercancías, cantidad y clasificación arancelaria, a efecto de evitar la sobrefacturación o subfacturación y lograr la correcta y oportuna tributación. Tales mecanismos podrán incluir, pero no limitarse, a la contratación de empresas internacionales de verificación y supervisión, contratación de servicios internacionales de información de precios y otros servicios afines o complementarios;

d) Organizar y administrar el sistema de recaudación, cobro, fiscalización y control de los tributos a su cargo;

e) Mantener y controlar los registros, promover y ejecutar las acciones administrativas y promover las acciones judiciales, que sean necesarias para cobrar a los contribuyentes y responsables los tributos que adeuden, sus intereses y, si corresponde, sus recargos y multas;

- f) Sancionar a los sujetos pasivos tributarios, de conformidad con lo establecido en el Código Tributario y en las demás leyes tributarias aduaneras;
- g) Presentar denuncia, provocar la persecución penal o adherirse a la ya iniciada por el Ministerio Público, en los casos en que se encuentren en trámite procesos de investigación o procesos penales por indicios de la comisión de delitos y faltas contra el régimen tributario, de defraudación y de contrabando en el ramo aduanero;
- h) Establecer y operar los procedimientos y sistemas que faciliten a los contribuyentes el cumplimiento de sus obligaciones tributarias;
- i) Realizar, con plenas facultades, por los medios y procedimientos legales, técnicos y de análisis que estime convenientes, las investigaciones necesarias para el cumplimiento de sus fines y establecer con precisión el hecho generador y el monto de los tributos. Para el ejercicio de estas facultades contara con el apoyo de las demás instituciones del Estado;
- j) Establecer normas internas que garanticen el cumplimiento de las leyes y reglamentos en materia tributaria;
- k) Asesorar al Estado en materia de política fiscal y legislación tributaria, y proponer al Organismo Ejecutivo, por conducto del Ministerio de Finanzas Públicas las medidas legales necesarias para el cumplimiento de sus fines; así como, participar en la elaboración del anteproyecto del presupuesto de ingresos, en cuanto la definición de metas de recaudación;
- l) Opinar sobre los efectos fiscales y la procedencia de la concesión de incentivos, exenciones, deducciones, beneficios o exoneraciones tributarias,

cuando la ley así lo disponga. Asimismo, evaluar periódicamente y proponer, por conducto del Organismo Ejecutivo, las modificaciones legales pertinentes a las exenciones y los beneficios vigentes;

m) Solicitar la colaboración de otras dependencias del Estado, entidades descentralizadas, autónomas y entidades del sector privado, para realizar los estudios necesarios para poder aplicar con equidad las normas tributarias;

n) Promover la celebración de tratados y convenios internacionales para el intercambio de información y colaboración en materia aduanera y tributaria, cumpliendo siempre con lo establecido en el artículo 44 de esta ley;

o) Planificar, formular, dirigir, ejecutar, evaluar y controlar la gestión de la Administración Tributaria;

p) Administrar sus recursos humanos, materiales y financieros, con arreglo a esta Ley y a sus reglamentos internos;

q) Ejercer la rectoría de la política de combate al contrabando y defraudación aduanera y tributaria. Para el ejercicio de esta función contará con la colaboración de las entidades del Estado que correspondan;

r) Presentar las denuncias que procedan, incautar y consignar las mercancías que estén a la venta y que no se documenten con las facturas de compra o declaraciones de importación correspondientes. Para el ejercicio de esta función contará con el auxilio de las fuerzas de seguridad y del Ministerio Público;

s) Realizar, con plenas facultades, por los medios y procedimientos legales, técnicos que estime convenientes, las inspecciones, investigaciones y

verificaciones necesarias para el combate al contrabando, defraudación aduanera y tributaria. Para ejercicio de estas funciones contara con el apoyo de las demás instituciones del Estado;

t) Proponer al Organismo Ejecutivo por conducto del Ministerio de Finanzas Publicas, las estrategias o medidas legales apropiadas para la ampliación con la base tributaria;

u) Actualizar y planificar anualmente las políticas para mejorar la administración, fiscalización, control y recaudación de los tributos, simplificando los procesos y procedimientos para su ejecución y cumplimiento utilizando los medios, mecanismos e instrumentos tecnológicos que contribuyan a alcanzar dichos objetivos. Para el efecto, podrá suscribir convenios de cooperación que considere procedentes;

v) Trasladar dentro de los dos días hábiles siguientes a la fecha de su recepción, a la cuenta Fondo Común Cuenta Única Nacional en el Banco de Guatemala, directamente o por medio de los bancos del sistema que reciban el pago de tributos, la recaudación efectivamente recibida;

w) Adoptar las medidas dentro del ámbito de su competencia correspondan para el efectivo cumplimiento de los convenios internacionales en materia de transparencia tributaria y de combate a la corrupción; y

x) Todas aquellas que se vinculen con la administración tributaria y los ingresos tributarios.

Para el cumplimiento de estas funciones la Superintendencia de Administración Tributaria, deberá contar con unidades específicas de inspección,

investigación y verificación para efectos tributarios y con la finalidad de combatir el contrabando, la defraudación aduanera, la evasión y la defraudación tributaria, para lo cual podrá inspeccionar con el auxilio de las autoridades competentes de seguridad; entre otros, contenedores, camiones y otros medios de transporte terrestre, acusativo o aéreo dentro del territorio nacional.

Dichas unidades tendrán las funciones y atribuciones que el reglamento de esta Ley establezca y no podrán tener la categoría de Intendencias.”

ARTICULO 4. Facultad para contratar y prohibición para delegar funciones. La SAT podrá contratar a personas individuales o jurídicas para que le presten servicios administrativos, financieros, jurídicos, de cobro, percepción y recaudación de tributos, de auditoria para la SAT y cualquier otro tipo de servicios profesionales y técnicos necesarios para el mejor cumplimiento de las funciones que le competen.

En el caso que la Administración Tributaria contrate servicios que impliquen almacenamiento de bases de datos, la persona individual o jurídica contratada deberá garantizar acceso inmediato total e irrestricto a la SAT para el cumplimiento de sus fines. Adicionalmente, esta persona individual o jurídica contratada no podrá proporcionar información, bajo ninguna modalidad, a ninguna persona, individual o jurídica, pública o privada, que tienda a revelar el carácter confidencial de la identidad de los contribuyentes, así como cualquier información considerada confidencial de conformidad con la ley y la Constitución Política de la Republica.

La SAT no podrá delegar sus funciones, competencias o las facultades, en particular las referentes a la determinación de la obligación tributaria, fiscalización o el concebimiento de audiencia ni la aplicación de sanciones que son de competencia de la SAT. Se exceptúan de esta prohibición los servicios de recaudación y control a cargo de terceros que no impliquen retribución por parte de la Administración Tributaria.”

ARTICULO 5. Prohibición para exonerar de multas, intereses y recargos. La SAT no podrá otorgar exoneración de multas, intereses y recargos, a los contribuyentes que hubieren sido sancionados con los mismos por incumplimiento de sus obligaciones tributarias. (Guatemala C. d., Ley Orgánica de la Superintendencia de Administración Tributaria, 1998)

2.4 El Café.

El origen del café se ubica en Etiopia, África, de aquí fue trasladado a Asia por el Mar Rojo y el golfo de Adén. El café pertenece al género Coffea, de la familia Rubiaceae del orden Rubinales Actualmente existen más de 100 especies del Género Coffea en el mundo, entre ellas existen dos especies de importancia comercial Coffea arábica L y Coffea cananaphora.

Coffea arabica constituye el 75% del café de exportación y se produce en 60 países, la mayor parte en sur y centro América. La bebida de calidad de oriente de Arábica, especie

que se cultiva a mayor altitud y de la cual se han derivado las variedades comerciales de mayor calidad y aceptación en el mercado mundial.

2.4.1 Factores que influyen en la calidad del café

De acuerdo con ANACAFE (1998), indica que las descripciones de calidad son una expresión de variabilidad, tanto como ambiental, ya que no ha sido posible todavía estimar independientemente el papel de estos dos factores.

2.4.2 La variedad

Existe diversidad de suposiciones acerca de que las características físicas de los granos que podrían definir en forma practican la calidad del café producido; sin embargo, no existen estudios que aseguren dicha influencia.

De acuerdo con Menchu (1966), menciona que la calidad del café se determina evaluando una serie de características definidas, que varían con las necesidades y gustos del mercado consumidor. La especie botánica marca la primera división en cuanto a cualidades se refiere.

El consejo Mexicano del Café (1992) considera que, el tamaño, la uniformidad de los granos, el color de los granos, la composición química del café, el sabor, etc., están relacionadas con el genotipo. Sin que se conozcan mencionadas características para todas las variedades comerciales existentes.

De acuerdo con Acevedo (1994), encontró que una característica de cada variedad es el peso de los granos, lo cual es utilizado como un criterio de calidad.

2.4.3 La altitud

La calidad de café es afectada mundialmente por la altitud, en Guatemala el cafeto se siembra en altitudes desde los 100 hasta alturas superiores de los 4500 pies sobre el nivel del mar (Acevedo, 1994).

El consejo mexicano del Café (1992), determino que para la especie arábica la calidad total y muy especialmente la acidez, se desarrollan en función de altitud. Algunos sugieren que las bajas temperaturas existentes a mayores altitudes ocasionan una acción más intensa de los rayos ultravioleta que también favorece la calidad. Los granos producidos a mayores altitudes son más duros, por tanto, más apreciados. Una maduración acelerada en un ambiente cálido y humero tiene un efecto negativo sobre el sabor del café, como ocurre con otras frutas.

Por otro lado, se ha comprobado que demasiada altitud tiende a producir granos con película plateada, verdoso, produciendo un licor con poca acidez. Este fenómeno se acompaña de otro denominado “calor y frio” que distorsiona y decolora las puntas de los brotes

Según Acevedo, la altitud influye poderosamente en la calidad del fruto, haciéndolo más fino conforme es más alto sobre el nivel del mar. El grano de altura, o como lo llaman los compradores estrictamente duro, es de sabor más agradable, más pareo con conformación con un porcentaje mayor de cafés de primeras y al tostarse pierde menos peso.

La interacción variedad/ambiente se tiene muy poca información de la interacción de la influencia de la relación Variedad/ambiente.

La asociación nacional del café (1998) señala que, la variedad Bourbon en Guatemala, está considerada como una variedad altamente productiva, que se puede adoptar a diferentes altitudes y cori magnificas respuestas a diferentes manejos. El café Bourbon se cultiva a diferentes altitudes en Guatemala, dando mejores resultados en zonas altas. De acuerdo a ANACAFE, la variedad Caturra, es originada de una mutación de la variedad Bourbon, a altitudes mayores a 3500 pies, merece más atención y mejor cuidado. Es un cafeto altamente productivo de fácil manejo y que a cambio de su precocidad y bajo crecimiento tiende a tener menor longevidad. Esta variedad se considera de amplio rango de adaptabilidad y buenas características organolépticas. ANACAFE (1998), considera que el café producido en suelos fértiles favorece un mayor tamaño de los granos y por consiguientes un producto final más apreciado. Un exceso de nitrógeno puede disminuir la densidad de los granos, mientras que aumenta la producción. También aumenta el contenido en cafeína, resultando en un café más amargo.

La deficiencia del elemento Hierro en los suelos con un pH alto produce un grano ámbar o mantequilla, desacreditando su calidad. Por el contrario, el contenido en cafeína y acido cloro génico no se ve afectado por diferentes niveles de nutrientes (N, P, K, Ca, Mg) (Cafe C. M., 2002).

Acevedo, indica que no hay correlación entre el contenido de fosforo en la señailla y la calidad física y organoléptica del grano. Por otro lado, altos niveles de calcio (Ca), y potasio (k) en la semilla afectan la calidad del café. El licor resulta más amargo y duro. Deficiencias de magnesio (Mg) también provocan un efecto adverso sobre la calidad.

El beneficiado, las principales variedades Coffea arabica dan cafés de buena calidad. Las bebidas de inferior calidad de estas variedades son producidas por factores externos que alteren la calidad intrínseca del café, principalmente durante el proceso de beneficiado. (ANACAFE, 1998).

2.4.4 Características físicas

Actualmente en la práctica comercial se toman en cuenta las siguientes características:

La forma: según ANACAFE (1998), el mercado tiene como base la forma de grano plano convexa o chata, la cual se considera como la forma normal. Entre los granos de forma normal pueden distinguirse, granos cortos y largos, los primeros tienen una relación larga/ ancho, menor y en los segundos dicha relación es mayor.

El tamaño: el tamaño del grano de café se mide por medio de zarandas con medidas dadas en sesentaicuatroavos de pulgada, con perforaciones redondas o bien alargadas, en el primer caso, es el ancho del grano el que determina su paso por la perforación y en el segundo es el espesor el que lo determinan

El color: Menchu, señala que el color del grano crudo, está estrechamente correlacionado con sus características en licor. Los colores encontrados en los granos normales son azules, verdes, amarillos y pardos. Estos colores se presentan en escala descendente de calidad, lo que indica que los granos de mejor calidad son predominantes azules, mientras que los colores amarillo y pardo son indicativos de granos de calidad pobre.

La uniformidad: para esta característica se hace notar los granos dañados por el pulpero, los granos manchados o dañados por hongos o insectos.

2.4.5 Características del tueste.

Acevedo, menciona que desde que se introduce la muestra al tostador a temperatura adecuada, se puede reconfirmar características ya observadas en el análisis de la muestra en verde/crudo, y en este sentido se puede verificar la calidad/tipo, respecto al origen/altitud de la materia prima.

El compartimiento del grano durante el proceso de tostado, el cambio gradual de su color e intensidad al finalizar el tueste, el aspecto físico de su superficie, la abertura de la hendidura, el color de la película en la hendidura y otros aspectos, nos dan una señal de la procedencia del grano y de la calidad del proceso de beneficiado y esto se conoce como "Carácter". Cafés inferiores o de zonas bajas tuestan más rápido, revientan más, su hendidura abre más y hasta el color del tueste es más claro y sin brillo con una superficie ms lisa que los cafés finos o de altura.

2.4.6 Características organolépticas.

Las cualidades de la bebida se evalúa el catador al sorber y oler la infusión, básicamente son las siguientes:

Aroma: esta es la primera cualidad que el catador percibe e investiga en la taza. El aroma en los cafés lavados de Guatemala va del suave y apagado pero limpio del café de tipo más bajo llamado Bueno Lavado, hasta el fragante y penetrante del Estrictamente Duro y los aromas más finos y delicados de otros tipos especiales.

Cuerpo: según Erales, el cuerpo es una prueba en la taza de café, que indica si textura fuerte, regularmente deseable y que se encuentra por lo general en cafés cultivados en lugares altos.

Esta casualidad está íntimamente relacionada con la naturaleza de los sólidos solubles de la infusión. El catador lo estima en el paladar como una mayor o menor concentración y por esta razón se había de flujo o bien completo y lleno. Esta cualidad llega a su máximo en los granos de tipo Duro y se muestra apagada en los tipos bajos Bueno Lavado y Extra Bueno Lavado. En general, pueden encontrarse nuestras con cuerpo completo y muy pronunciado, cuerpo mediano, cuerpo ligero o delgado y cuerpo escaso.

Acidez: esta cualidad se incrementa con la altitud del área o lote de café; resulta modificada también por el grado de madurez del fruto, por el tiempo transcurrido entre la cosecha y el despulpado y por ciertos factores climáticos. En los cafés guatemaltecos conforme aumenta la altitud la acidez se hace más persistente en el paladar del catador. El mayor grado de acidez, puede calificarse como aguda y penetrante, mediana, ligera, escasa y falta absoluta de acidez.

Sabor: las características organolépticas del café se complementan y dan para cada taza un sabor determinado que corresponde a determinado tipo. Este sabor puede ser alterado por la presencia de granos procedentes de frutos verdes o por el contrato de frutos sobre maduros. Además, un proceso de beneficiado mal llevado produciría sabores y olores anormales.

2.4.7 Clasificación de los cafés de Guatemala

Dependiendo de las características antes mencionadas que muestre el café, así será su clasificación. Se debe mencionar que esta clasificación se realiza debido a que la altura acentúa la acidez, el cuerpo, el aroma, el carácter, la fineza y otros. En el siguiente cuadro se muestra los tipos en que se clasifica el café de Guatemala.

A continuación, se describe las características que hacen diferente a cada uno de estos tipos:

BUENO LAVADO (good washed): el grano es poco definido en su forma: pequeño, poco peso, con la ranura bastante abierta y recta, color verde pálido. Su tostado es sin carácter y superficie lisa, mientras que su bebida presenta un aroma suave o tenue, sin cuerpo ni acidez, o muy leves.

EXTRA BUENO LAVADO (extra good washed): es de mejor presentación que el anterior, con una taza más limpia, con mejor sabor y características. Por los precios tan bajos en estos momentos están teniendo a desaparecer.

PRIMA LAVADO (prime washed): producido de 2500 a 3000 pies sobre el nivel del mar, grano pequeño, forma normal, liso en grano verde y tostado, con la ranura abierta y recta, color verde aceituna.

EXTRA PRIMA LAVADO (extra prime washed): producido de 3000 a 3500 pies sobre el nivel del mar, grano mediano, la tonalidad del verde es mar oscura que el primo lavado, con la hendidura poco torcida y semi abierta. Este desarrolla en el tueste un poco más de carácter que el anterior, así también de cuerpo y acidez en la bebida.

SEMIDURO (semi hard bean): producido de 3500 a 4000 pies sobre el nivel del mar, grano grande, de color verde jade, poco corrugado y su ranura poco torcida.

DURO (hard bean): producido de los 4000 a 4500 pies sobre el nivel del mar, se caracteriza por su grano grande, compacto y corrugado, ranura cerrada y torcida o en zigzag.

ESTRICTAMENTE DUROS (strictly hard bean): producidos arriba de los 4500 pies sobre el nivel del mar, se caracteriza por ser un grano bastante compacto y corrugado, con la hendidura bastante cerrada o en zigzag; es de color verde azulado. Regularmente presenta cierta cantidad de película plateada adherida. Su tueste es bastante pronunciado y, en muchos casos, lo distingue la fineza.

Además de estos tipos, se ha hecho una clasificación de cafés regionales producidos arriba de los 5000 pies, estos son:

- San Marcos Volcánico
- Atiplan
- Genuino Antigua
- Nuevo Oriente
- Cobán
- Fraijanes y Huehuetenango

(Ramos, 203)

2.4.8 La producción y comercialización del café al mercado internacional

El origen de la explotación del café se pierde en los albores del tiempo, pero se cree que tuvo lugar aproximadamente en el año 3 D.C en la provincia etíope de Kaffa, donde se usaron granos molidos para sazonar alimentos.

Luego en el siglo XVI las tribus nómadas de Etiopía difundieron la bebida en Arabia. Los primeros cultivos, se realizaron en Yemen y desde allí se difundió al resto del mundo islámico.

El café fue introducido a Europa en el siglo XVII por mercaderes venecianos, teniendo el mismo gran aceptación. En 1690 el cultivo fue promovido en Asia por

los holandeses, logrando adaptar el proceso del café en Java y Sumatra; luego fue difundido a Ceilan.

A principios del siglo XVII se inició la producción de café en el Continente Americano. Las primeras plantas de café que llegaron a América provenían de Holanda y tuvieron por destino las Antillas Holandesas. De Francia llegaron más plantas, primero a Martinica y luego a México, Colombia, Venezuela y Antillas. Asombrosamente, fue hasta el año 1927 que se inició la producción en Brasil, quien es famoso por el volumen y calidad de su producción. (Lemus, 2004)

2.4.9 El comienzo del café en Guatemala.

La historia del café en Guatemala se describe a través de los acontecimientos históricos más relevantes asociados al grano.

En 1773, llegaron las primeras plantas de café a Guatemala, como resultado de una iniciativa desarrollada por sacerdotes jesuitas. Los sacerdotes jesuitas introdujeron la planta de café en Antigua Guatemala, con el propósito de utilizarla como ornamento para sus jardines. A mediados del siglo XVII, se consumió por primera vez café en un acto público, al celebrarse el elevamiento de la Catedral a la categoría de Metropolitana.

En el año 1800, una plaga de langostas azoto el país destruyendo, las plantaciones de añil. Ante este fenómeno, el Gobierno decidió fomentar nuevos cultivos para sustituir los cultivos dañados, que constituían el principal producto agrícola de esos años. Dentro de esos cultivos, se encontraba el café cuyo incipiente mercado parecía ser prometedor. Don Juan Rubio y Gemir fue el primer agricultor que ensayo la producción de café en Guatemala, sembrándolo en un valle cercano a donde se asienta actualmente la capital.

En 1853 decayó el mercado mundial de la grana o cochinilla, producto en el cual se basaba nuestra economía. El cultivo del café recibió un gran impulso como productor alternativo. Un programa gubernamental de incentivos a la producción de café otorgaba premios por quintal cosechado y al agricultor que más cafetos hubiera sembrado.

En el año 1854, se realizó la primera exportación, consistente en 95 quintales oro a un valor FOB de US\$ 10 por quintal.

Las grandes fincas, empezaron a surgir en 1860.

La Revolución Liberal de 1871 dio un mayor impulso a la producción de café, que ya era un negocio lucrativo. Inmigrantes europeos iniciaron la producción en las Verapaces y mejoraron la tecnología y organización existentes.

En 1876, Julio Smout, Ingeniero Naval y caficultor guatemalteco inventó la Despulpadora de Discos. Luego en 1880 inventó, la Descascadora de Café seco que fue fabricada por la casa de John Gordon de Londres. En 1881 inventó la Retrilla Cilíndrica, la cual fue patentada en Londres por la Casa Gordon.

El lanzamiento al mercado de la “Secadora Guardiola” inventada por el caficultor guatemalteco obtuvo el Primer Lugar en la Exhibición Mundial de París.

En 1910 los guatemaltecos, Dr. Federico Lehnhoff y Eduardo T. Cabarrus desarrollaron el café soluble y patentaron su invento. La fabricación estuvo a cargo de sus creadores quienes establecieron un negocio de venta de café soluble en Francia en 1913.

En 1915 el Café guatemalteco fue nuevamente galardonado, obteniendo el Primer Lugar en la Exposición de San Francisco.

Desde sus inicios, el café guatemalteco ha sido reconocido por su excelente calidad y sabor. A la fecha, nuestro café es considerado como uno de los mejores del mundo y su fama y aprecio siguen creciendo, permitiendo esto, desarrollar estrategias de mercado para la promoción y comercialización nuestros cafés. (Lemus, 2004)

2.4.9 Comité de cafés diferenciados

El Comité de Cafés Diferenciados de Guatemala es un grupo de productores de café, comprometidos con la calidad y la sostenibilidad. Constituido en junio del 2002 con 12 asociados –hoy son más de 25-, el Comité de Cafés Diferenciados de AGEXPORT tiene como fin promover a nivel internacional los cafés especiales de Guatemala.

Las empresas y los grupos que integran el Comité de Cafés Diferenciados, están relacionados con la producción de café de calidad, son empresas que tiene un reconocimiento a nivel internacional y algunas cuentan con certificaciones como: Orgánica, Rainforest Alliance, Comercio Justo, C.A.F.E. Practices, Utz Khape, entre otras.

Objetivos

- Facilitarle al productor mejores oportunidades a través de la apertura de mercados alternativos.
- Promover los cafés diferenciados y sostenibles de Guatemala.
- Brindar capacitación sobre los cafés diferenciados.
- Incrementar la oferta de café sostenible.
- Establecer y/o ampliar relaciones con instituciones afines.

Actualmente el Comité de Cafés Diferenciados de AGEXPORT trabaja en: apoyar a sus socios a mejorar la calidad de su café, promoción comercial, participación en ferias, ruedas de negocio, misiones comerciales, realización de estudios de mercado, identificación de potenciales compradores de cafés especiales, servicios de catación, capacitación, entre otros temas.

Actividades

El Comité de Cafés Diferenciados trabaja en las siguientes áreas.

- Capacitación: realiza el Diplomado de Exportación de Cafés Diferenciados, cursos cortos específicos según demanda de interesados, curso de catación y asistencia técnica.

- Información: promueve información relevante para la comercialización del café como estadísticas, nichos de mercado, tendencias, entre otros temas.

- Promoción comercial: participa en ferias, ruedas de negocio, atención de misiones comerciales y promoción electrónica.

PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Cuáles son los principales mercados para exportar café?

Europa (Alemania, Italia, Francia, España, entre otros); Estados Unidos de Norteamérica y Asia (Japón, Taiwán, Corea, entre otros).

2. ¿Cuánto café produce Guatemala?

Según los datos estadísticos reportados por USDA, la producción de café para la cosecha 2010 y 2011 fue de 3.81 millones de sacos de 60 Kg.

3. ¿Cuál café es el mejor?

El café que llene los requisitos establecidos por el demandante y que satisfaga el paladar del mercado al cual se dirige el producto.

4. ¿Cuáles son las regiones productoras de café en Guatemala?

Guatemala tienen clasificadas ocho regiones productoras de café: Cobán, Nuevo Oriente, Antigua, Fraijanes, Sololá, San Marcos, Huehuetenango y Acatenango. Además, hay otros orígenes que producen internacional: Quiché, Guatemala, Escuintla, El Progreso y Jalapa, entre otros.

5. ¿Cómo se debe preparar el café para exportar?

La exportación de café en Guatemala se realiza mayormente en café oro (grano verde crudo). Este debe ser clasificado y limpiado según las exigencias del mercado destino.

La exportación se realiza en contenedores de café, en sacos de yute de 69 Kg. Y se transporta por vía marítima.

6. ¿Cómo se debe almacenar el café?

El café debe estar almacenado en bodegas bien ventiladas, libres de contaminantes, limpias, exclusivas para café. Estas bodegas deben tener buena iluminación, ventilación, con una humedad relativa no mayor al 60% y temperaturas frescas que no superen los 30 grados centígrados.

7. ¿Cómo se debe tostar el café?

El café se debe tostar según las exigencias del cliente y la forma en que será consumido. Existen tres clases de tuestes: claros, medios y oscuros. Es importante mencionar que no todos los cafés desarrollan el mismo tueste, esto depende del origen del grano, de la calidad y de la variedad.

8. ¿Cuáles son las certificaciones necesarias para exportar café?

Actualmente el café tiene una gran cantidad de certificaciones para diferentes nichos de mercado, entre los que se pueden mencionar: Orgánico, C.A.F.E Practices, Utz Certified, Rainforest Alliance, 4C, Bird Friendly, Fairtrade, Café de Mujer, entre otros.

9. ¿Quiénes son los principales productores de café del mundo?

Entre los principales productores de café en el mundo figuran, según USDA 2011: Brasil, con 49.20 millones de sacos de 60 kg; Vietnam, con 18.73 millones de sacos de 60 kg; Indonesia, con 9.32 millones de sacos de 60 kg, Colombia, con 8.52 millones de sacos de 60 kg y Etiopia, con 5.04 millones de sacos de 60 kg.

10. ¿Cuál es la diferencia entre exportar café crudo (grano verde) y exportar café procesado (tostado y/o molido)?

El café crudo se exporta en sacos de yute de 60 kg, en contenedores por vía marítima; mientras que el café procesado ya que está tostado y requiere de un manejo más especializado, buscando un empaque adecuado para conservar la calidad del producto y las características organolépticas de la taza de café.

La exportación de café procesado puede ser por vía marítima o aérea, según el volumen de café que se comercialice. El café tostado debe llenar los requisitos – como registros sanitarios-, que exige el mercado destino. (exportadores, 2011)

2.4.10 Asociación Nacional de Café

Es fundamental para la investigación conocer esta institución, ya que por ley es la que tiene la potestad y conocimiento para permitir la exportación de café.

La Asociación Nacional de Café es una institución privada, de servicios públicos, autónoma, con patrimonio propio y fondos privados fundada por la ley del café en 1960. Tiene como principal objetivo fortalecer la economía nacional a través de la producción y exportaciones, entre las que resaltan:

- Representar al sector caficultor de Guatemala.
- Extender licencias de exportación
- Desarrollar y ejecutar la política cafetalera tanto a nivel nacional, como internacional
- Promover los cafés de Guatemala

La asociación es dirigida por una Junta Directiva, en la que están representados integrantes de diferentes asociaciones y cooperativas de caficultores de todo el país. Los integrantes son elegidos anualmente en la Asamblea General Ordinaria por un periodo de dos años. La Junta Directiva también está integrada por representantes del Presidente de la República y del Ministerio de Agricultura y Ganadería y Alimentación. (Café A. N., 2019)

2.5 Exportación

Es la obtención de beneficios con la venta de productos o servicios de mercados exteriores satisfaciendo la demanda de los clientes. De esta manera ampliamos más el conocimiento y requisitos esenciales para tener vínculos comerciales entre países.

Para este tipo de procedimientos se necesita de una gestión previa y llenar requisitos por lo que veremos el plan de exportación.

2.5.1 procedimiento de exportación

Para determinar un buen funcionamiento en la comercialización de café y en general debemos de contar con varias logísticas.

¿Qué ES EL PLAN DE EXPORTACION?

El plan de exportación es el plan de Mercadotecnia, aplicando a diversos y específicos mercados en el exterior, es necesario diferenciar y hacerlo por separado, debido a que las condiciones del mercado internacional al suelen ser muy diversas y diferentes, en cuanto a aspectos como: canales de distribución, perfil, usos y costumbres de los consumidores, además de las diversas complicaciones impuestas por las barreras arancelarias, no arancelarias, tramitación aduanal, transporte, embalaje, contratación, medios de pago internacionales, y las ventajas y restricciones que surgen de la existencia de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

Para ser un exportar exitoso es crucial:

1. Contar o desarrollar productos o servicios que sean exportables, es decir, con las características necesarias para ser una opción viable de compra para los clientes y/o consumidores en otros mercados.
2. Seleccionar el o los mercados meta, donde esa producción exportable pueda ser exitosa, además que represente un buen negocio para la empresa, esta selección se hace con base en la información resultante de la investigación producto-mercado correspondiente, documento que es básico en formulación del plan de exportación respectivo.

3. Promoción y gestión de ventas, utilizando los mecanismos aplicables a cada situación, como lo son: cambaleo internacional, misiones y ferias comerciales, uso de bases de datos, comunicaciones por correo, teléfono, fax e Internet, envío de muestras, etc., hasta la elaboración de propuestas, negociación y firma de contratos de exportación.
4. Cuando se desea exportar un producto o servicio industrial y desea hacer la venta en forma directa, para efecto de promoción y ablandar el mercado, es aconsejable identificar las revistas especializadas en el mercado y analizar el costo beneficio que le representaría para usted contratar un anuncio, entrevista o artículo en esa revista especializada, que deberá llegar al segmento de mercado que usted desea.
5. Realización de la logística necesaria para hacer llegar el producto o servicio al cliente en el exterior y obtener el pago correspondiente (Kirchner, 2000)

2.5.2 Documentos necesarios para el procedimiento de exportación

CONTENIDO DOCUMENTAL DEL PLAN DE EXPORTACION

1. Caratula.
2. Índice.
3. Introducción: ¿Por qué se elaboró y presenta el plan de exportación?, ¿Cuál es su utilidad para la empresa? Y ¿Cuáles son las razones para exportar?

4. Resumen ejecutivo (de una a dos páginas).
5. Observaciones y Recomendaciones (máximo tres páginas).
6. Objetivos comerciales y financieros relativos al proyecto de exportación.
7. Análisis de la situación actual que sustente los argumentos porque exportar o por que no exportar a cada mercado meta.

7.1 La empresa: Organización para la Exportación, Capacitación y Conocimiento de los Procesos para la Comercialización Internacional, la Tecnología de los medios de Producción, Capacidad Financiera.

7.2 El Producto o servicio: Análisis de Costos Directos e Indirectas, fijación de precios de exportación, el volumen exportable, estacionalidad en la demanda y producción, el perfil de conectividad del producto para la exportación con relación a cada mercado meta, la calidad del producto, el diseño, los insumos, el envase, embalaje y etiquetas, las normas y regulaciones gubernamentales mexicanas, y en su caso la normatividad vigente en cada mercado meta, la promoción y publicidad aplicada para productos similares en el mercado meta.

7.3 El mercado:

Mercado interno: Participación, características Interna, oportunidades y riesgos.

8. El Mercado Meta:

8.1 Identificación, evaluación y selección del o del mercado(s) meta (directos e indirectos, primarios y secundarios). Volumen y valor del mercado, presentación de los productos, envase, embalaje, promoción

y publicidad, medios de introducción de nuevos productos y la estructura del sector industrial que corresponda en el mercado meta.

8.2 El consumidor. Perfil del consumidor, estratos, hábitos, usos, costumbres y tendencias del Consumo, medios promocionales recomendables para ese perfil de consumidor.

8.3 Canales de Distribución: Introdutores e importadores, mayoristas y medios mayoristas, minoristas, usos, costumbres, términos y condiciones habituales en la distribución, comercialización, representación y franquiciamiento, normatividad y costos para instalar una empresa filial en el mercado meta.

9. El entorno: Información Económica, Demografía, Política y Cultural del Mercado Meta: Producto interno bruto, balanza comercial, ingreso y consumo per cápita, inflación, áreas económicas, inversión nacional y extranjera, crecimiento demográfico, estructura demográfica, población urbana y rural, distribución de la población por nivel Socioeconómico, Distribución Política, Panorama Político, Aspectos Culturales a considerar en la introducción y Comercialización del Producto a Exportar, Aspectos Culturales en la negociación Comercial en el Mercado Meta, Agencias de Gobierno y Privadas, a las cuales acudir; todo esto de acuerdo con lo que sea significativo para la naturaleza del producto en cada mercado meta.

10. Sugerencia de estrategias con relación a: La empresa y su organización para la exportación, la producción, al producto, envase y embalaje, mercado, promoción y servicios.

11. Plan de acción: Con programa de actividades que indiquen la duración, fecha de inicio y terminación de cada actividad.
12. Presupuesto para la exportación: Costos e inversiones relacionados en el proyecto de exportación y pronóstico de ventas.
13. Anexos: Apéndice metodológico, relaciones y directorios de importadores y distribuciones, normas y especificaciones internacionales, información relativa a logística, seguros y obtención de créditos preferenciales para la exportación, comprendido de esquemas y fotografías, estadísticas básicas del mercado meta, etc.

PREPARACION DE SU PLAN DE EXPORTACION

Un buen plan de exportación (sencillo, realista y congruente) es un excelente instrumento para guiar el esfuerzo exportador de las empresas, hacia el éxito comerciales en el mercado exterior. El desarrollo de un buen plan requiere tanto del conocimiento de las capacidades propias como de las oportunidades que presente en el mercado internacional; conocimiento sobre el que se aplica la inteligencia, astucia y audacia para distinguir, aceptar y enfrentar los retos, supone abrir nuevos mercados para aprovechar el potencial de negocio que estos ofrecen; en el desarrollo del buen plan de exportación, cinco tareas son esenciales:

1. Descripción de la situación presente del negocio, lo que implica la elaboración de un resumen detallado, de todos los aspectos relevantes de sus operaciones actuales.
2. Detección de oportunidades comerciales en el mercado internacional
Investigue cada posible mercado meta:

Primero en fuentes secundarias disponibles en su localidad (Internet, bancos de datos, revistas, periódicos, libros, guías, acervo bibliográfico de Bancomext, etc.).

Después en fuentes primarias: visite las localidades, ciudades o regiones a las que desea exportar, haga contacto y platique con los compradores potenciales e intermedios, para ello, apóyese de la estructura de las consejerías comerciales.

Si usted desea exportar a los Estados Unidos, es recomendable que primero, a manera de mercado de prueba, seleccione como mercado meta a una localidad relativamente pequeña, que sea representativa de uno de los tantos mercados existentes en los Estados Unidos.

Aproveche la investigación (fuentes primarias) para:

Identificar a los importadores, distribuidores y agentes más importantes para su producto o servicio.

Identificar posibles aliados (para asociaciones estratégicas) y ayuda en el mercado meta.

Identificar posibles clientes para su negocio con potencial en el mercado meta.

Si pretende comercializar sus productos, a través de agentes y de distribuidores, identifique a los posibles candidatos y evalúe las cualidades y capacidades.

Haga la descripción del perfil del asociado ideal y después, seleccione el que posee las habilidades y experimenta el mejor complemento de sus objetivos de la exportación.

Si exporta servicios, estudie la conveniencia de localizar y entrenar a un asociado o representante que atienda su mercado local.

Identifique, analice y seleccione a los prestadores de servicios logísticos de exportación, para asegurar un buen servicio al menor costo posible (transportistas, seguros, consolidados de carga, agentes aduanales, etc.).

3. Evaluación de la competitividad internacional de la empresa y de sus productos o servicios, mediante el análisis comparativo entre las fuerzas y debilidades de la empresa (principalmente en lo que se refiere a los productos o servicios), versus los competidores en cada mercado meta.
4. Determinación de la estrategia competitiva. Con base en la información recabada en los tres pasos previos, y haciendo uso del ingenio y astucia, usted podrá identificar y determinar las acciones para mejorar el funcionamiento de su compañía en los nuevos mercados, y así incrementar el éxito de su esfuerzo exportador.

Desarrolle la estrategia y el material promocional para su empresa, productos y/o servicio, adecuado al mercado meta.

Identifique y seleccione las ferias comerciales en donde le sea conveniente participar y prepararse para participar exitosamente, seleccionando productos, exhibidores, material promocional, diseño de stand o local de exhibición, demostraciones, capacitación de personal del stand, etc.

Identifique y seleccione las misiones comerciales que acuden a hacer promoción en el mercado meta.

5. Formulación del plan de exportación. Donde se identifican y describen uno o varios proyectos específicos de exportación, que sean prometedores.

Para obtener la información interna de la empresa, quien trabaje en el desarrollo del plan de exportación, deberá recurrir a las fuentes de información internas, como son la observación y el análisis de sus operaciones, la consulta de registros de costos, información sobre la capacidad teórica y real de producción, los ciclos de venta en el mercado interno, etc.

La investigación del mercado meta, por razones de tiempo y costo, deberá iniciarse por la investigación en las fuentes secundarias, acudiendo a los acervos documentales de los centros de información o bibliotecas, pertenecientes a las instituciones encargadas de la promoción de las exportación, bibliotecas públicas, acervo informativo (libros, revistas, bases de datos, etc.) con que cuentan las cámaras binacionales de comercio y en algunos casos, las embajadas de los países cuyo mercados hubiesen sido considerados como prometedores.

Actualmente dentro de estas fuentes secundarias de información, es fundamental tener en cuenta a la red globalizada de computo "Internet", que suele contar con información actualizada y extensa sobre países, productos, oferta y demanda internacional de muchos bienes y servicios, presentando una dinámica muy activa en cuanto al crecimiento de usuarios y acervo informativo.

Del análisis y evaluación con base en los datos obtenidos, mediante las fuentes primarias, puede ser que se llegue a la conclusión de que no es posible o conveniente hacer el esfuerzo de exportar a un determinado mercado, en este caso el proyecto que se enfoque a ese mercado deberá ser desechado para no incurrir en costos mayores, que estará destinado al fracaso, pero si por el contrario, el análisis de la información obtenida en las fuentes secundarias, indica que pudiese ser promisorio el exportar a un mercado exterior, esto se deberá corroborar mediante la investigación en fuentes primarias.

La investigación implica, transportarse al mercado meta para realizar la segunda parte de la investigación, mediante consulta al acervo de información que solo está disponible en el mercado meta, observación, entrevista, encuesta, investigación de gustos y preferencias de los consumidores, utilizando técnicas como lo es la de grupos de enfoque, etc.

Selección del Mercado Meta

Los Estado unidos de Norteamérica suele ser la primera y muchas veces la única opción en la mente de los empresarios mexicanos con deseos de exportar, esto es natural y lógico porque Estados Unidos es el mercado más importante del mundo, con un ingreso per cápita y poder de compra más de diez superiores al promedio mexicano, además de ser el mercado geográficamente más cercano, y hacia donde se dirigen nuestras mejores vías de comunicación.

Si lo anterior es cierto, también existen una serie de limitaciones e inconvenientes. La experiencia de los exportadores mexicanos ha sido en

algunas veces bastante amarga, no obstante, la existencia de un tratado de libre comercio, eventualmente ese mercado ha registrado barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior, dependiendo de las fluctuaciones en la producción norteamericana, y otros factores de naturaleza política, como son la certificación contra las drogas, el tratamiento de los problemas bilaterales surgidos por la inmigración ilegal, etc.

La exportación implica la ampliación de la capacidad productiva de las empresas, respalda por expectativas de venta estables. Por razones de seguridad, de rentabilidad y de pleno empleo de los recursos productivos, sin pasar por alto las ventajas ofrecidas por el mercado norteamericano, es estratégico analizar las ventajas que ofrece el mercado estadounidense.

La diversificación de mercados es prioritaria no solo para las empresa, a nivel país, por razones de estabilidad económica y soberanía, no es aconsejable depender de un solo mercado de exportación; entre más diversifiquemos nuestros mercados, contaremos con mayor base de sustento, que no ponga en riesgo nuestra balanza comercial, generado por el desequilibrio en la economía de un solo mercado de exportación o por la aprobación de alguna norma o barrera arancelaria o no arancelaria, sea aprobada en ese mercado de exportación; tal como ha ocurrido en los casos de3l aguacate, atún, hortalizas, frutas, acero, cemento, etc.

Para las empresas que se inician en el comercio exterior, suele ser conveniente probar su esfuerzo exportador, mediante la puesta en operación de un proyecto de extensiones limitadas, en el que se corra un minino riesgo,

no obstante que consiguientemente la rentabilidad habrá de ser también limitada; “es riesgoso tratar de correr si antes no se ha aprendido a caminar”.

Cuando su empresa haya demostrado la capacidad de exportar, es tiempo de buscar otros destinos diversificando sus exportaciones y con ello, capitalizando las oportunidades de negocio que otros mercados ofrecen.

En el capítulo sexto, el lector podrá encontrar el procedimiento para seleccionar el mercado meta.” (Salcedo, 2015)

2.5.3 Asociación Guatemalteca de Exportadores.

Es magnífico el aporte que realiza la Asociación Guatemalteca de Exportadores, que, con muchos esfuerzos, se han dado a la tarea de colaborar, ayudar, instruir, enseñar, acompañar a todas aquellas personas que como pequeños y medianos productores y exportadores de Café, lo necesitan, pues dando el conocimiento de tantos factores necesarios para la exportación de Café se necesitan, y en la actualidad hay personas especializadas en cada uno de los productos que Guatemala exporta, así como el café, hay variadísimos productos que se exportan de Guatemala a otros muchos países del mundo, veamos la forma sencilla y didáctica nos muestran lo que es dicha institución que tanto bien a realizado en Guatemala, dando verdaderos y grandes frutos para cientos de familias que exporta sus productos, y lo presentan por medio de la Guía del Exportador y nos expresa todo lo siguiente que se expresa:

¿Quién Es AGEXPORT?

La Asociación Guatemalteca de Exportadores –AGEXPORT-, es un fruto del sueño de un grupo de empresarios entusiastas y visionarios que desde 1982, creyendo en todas las posibilidades del país, iniciaron la construcción del camino para convertir a Guatemala en un país exportador.

Exportar más de 4 mil partidas arancelarias a la fecha, no es producto de la casualidad; es resultado del trabajo intenso de los empresarios exportadores que son su iniciativa y experiencia, han aportado para ir marcando las líneas de acción que permitan al país conquistar mercados, mediante el fortalecimiento de capacidades empresariales y competitivas. En este sentido, estamos conscientes de que hay necesidad de incrementar y diversificar las exportaciones de más productos y mercados, para lo cual la facilitación de la información al emprendedor es fundamental (...)

AGEXPORT está formada por varios sectores exportadores, a quienes aporta una gama de servicios orientados a aumentar la productividad y facilitar los procesos de innovación que abran las puertas de los mercados internacionales a los emprendedores guatemaltecos que apuestan por la exportación.

(Exportadores, 2011)

La importancia que tiene la asociación de exportadores de Guatemala dentro de nuestro territorio es fundamental, ampliando la visión de oferta de productos y servicios guatemaltecos que se comercializan en mercados internacionales.

2.6 El procedimiento y requisitos de la exportación de café

Es de suma importancia el código único de exportador para realizar la comercialización internacional, basándonos en los requisitos y regulaciones administrativas legales para el cumplimiento de comercio exterior.

2.6.1 Requisitos ante el Registro Mercantil

En base a lo estipulado con las reglamentaciones nacionales que intervienen dentro de la exportación de café es el Registro Mercantil para poder establecer, lo necesario en cuanto a la empresa individual o jurídica, según les convenga a determinados exportadores.

¿Cómo iniciarme como exportador?

El primer paso es abrir una empresa individual o jurídica, constituida según las leyes fiscales y comerciales del país (no se puede exportar como persona natural).

Los trámites para la apertura de una empresa se realizan en:

- a) El Registro Mercantil,
 - b) La Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) y
 - c) La Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE).
- A) REGISTRO MERCANTIL

De acuerdo con el tipo de empresa que usted desea registrar, existen requerimientos específicos

Empresa individual:

Contrate los servicios de un perito contador para obtener una certificación de patrimonio. Presente dicha certificación ante el Registro Mercantil con una fotocopia de su cedula de vecindad.

Solicite y complete la solicitud de la patente de comercio.

Empresa jurídica:

Contrate los servicios de un abogado y notario para que elabore una escritura de constitución y el respectivo nombramiento del representante legal.

Registre ambos documentos en el Registro Mercantil. Allí deben extenderle:

- Patente de comercio de sociedad.
- Patente de comercio de empresa.
- Constancia de inscripción del representante legal como auxiliar del comercio.

¿Cómo inscribo mi empresa en el Registro Mercantil?

En caso de que la empresa sea propiedad de una sociedad anónima:

1. Complete y presente el formulario de inscripción de empresa, con firma autentica del representante legal.
2. Presente fotocopia del nombramiento del representante legal vigente y de la patente de sociedad.
3. Solicite una orden de pago y cancele la cantidad correspondiente a la inscripción de una empresa en la agencia ubicada en el Registro Mercantil.
4. Podrá retirar su patente de comercio 24 horas después de haber entregado el expediente con la respectiva orden de pago porteadada por el banco.

en caso de que la empresa sea propiedad de una persona individual:

1. Complete el formulario de inscripción de comerciante individual y de empresa con firma autenticada del propietario. Si la empresa es propiedad de más de una persona, llene un formulario por cada copropietario.

2. Presente la certificación contable firmada y sellada por un contador y la cedula de vecindad original.
3. Solicite una orden de pago y cancele la cantidad correspondiente a la inscripción de la empresa y a la inscripción del comerciante en la agencia bancaria ubicada en el Registro Mercantil.
4. Su patente de comercio de empresa estará lista 24 horas después de la presentación del expediente con la respectiva orden de pago porteadas por el banco.

¿Cuáles son los tipos de inscripción?

En el Registro Mercantil se pueden inscribir: empresas mercantiles, sociedades mercantiles, sociedades mercantiles extranjeras y auxiliares de comercio.

Empresas mercantiles

Se entiende por empresa mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados, con propósito de lucro y de manera sistemática, para ofrecer al público bienes o servicios.

¿Cómo se inscribe una empresa mercantil?

1. Compre y complete el formulario de solicitud de inscripción de comerciante y de empresa mercantil.
2. Solicite la orden de pago por la inscripción como comerciante e inscripción de empresa. Pague en el banco.
3. Con la orden de pago porteadas por el banco, presente el expediente en las ventanillas receptoras de documentos en un folder tamaño oficio con pestaña.

¿Qué debe contener el expediente?

En caso de empresa individual

- Formulario correspondiente con firma auténtica del propietario.
- Cedula de vecindad.
- Certificación contable firmada y sellada por un contador autorizado por la SAT.

En caso de empresa de sociedad

- Formulario correspondiente con firma autenticada del representante legal.
- Fotocopia de nombramiento del representante legal previamente inscrito.
- Fotocopia de patente de sociedad.

¿Cómo obtener mi patente?

Luego de realizados todos los trámites, puede pasar a recoger su expediente por la ventanilla de entrega de documentos. En ese momento:

- Revise cuidadosamente su patente.
- Si fuera el caso, revise que el razonamiento en su cedula este correcto.
- Coloque en la patente la cantidad de timbres fiscales estipulada por el Registro Mercantil.

¿Cómo inscribo una sociedad mercantil extranjera por un plazo indefinido?

1. Adquiera en el Registro Mercantil el formulario de solicitud de inscripción de sociedad extranjera y complételo debidamente.
2. Solicite una orden de pago y cancele en el banco:
 - La inscripción de sociedad mercantil.
 - La cantidad correspondiente por cada millar de capital autorizada inicial de operaciones.

- Pago de edicto para publicación en el Diario Oficial.
3. Con la orden de pago portado por el banco, presente el expediente en las ventanillas receptoras de documentos, en un folder tamaño oficio con pestaña.

¿Qué debe contener el expediente?

- El memorial o escrito con la explicación sobre los datos generales y registrales de la sociedad matriz en su país de origen.
- Adjunto al memorial y a los formularios indicados en los numerales anteriores, deberá presentar los documentos indicados en el Artículo 215 del Código de Comercio.
- Todos los documentos provenientes del extranjero deberán ser traducidos al español y protocolizados ante un notario.
- Los documentos pueden ser protocolizados en una sola escritura o en escrituras individuales. Se exceptúa el requisito señalado en el inciso 4 del artículo 2015 del Código de Comercio, referente al mandato; este documento deberá presentarse por separado para su respectiva inscripción en el Registro Mercantil.
- La entidad extranjera está obligada a presentar una fianza que garantice el cumplimiento de sus obligaciones contraídas en la República de Guatemala por un monto establecido en el Registro Mercantil, a favor de terceros.
- Debe acompañar el mandato otorgado a favor de un abogado guatemalteco, presentando para el efecto fotocopia legalizada del testimonio de la escritura de protocolización del mandato debidamente inscrito en el Archivo General de protocolos y en el Registro Mercantil.

¿Qué deberá contener el expediente?

- El memorial o escrito con la explicación de los datos generales y registrales de la sociedad matriz en su país de origen.
- Adjunto al memorial y al formulario indicado en los numerales anteriores, deberá presentar los documentos indicados en los incisos 1 al 4 del Art. 215 del Código de Comercio.
- Todos los documentos provenientes del extranjero, deberán ser traducidos al español y protocolizados ante notario.
- Los documentos pueden ser protocolizados en una sola escritura o en escrituras individuales.
- Se exceptúa el requisito señalado en el inciso 4 del Art. 215 del Código de Comercio, referente al mandato; este documento deberá presentarse por separado para su respectiva inscripción en el Registro Mercantil.
- La entidad extranjera está obligada a presentar una fianza para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones contraídas en la República de Guatemala, por un monto establecido en el Registro Mercantil, a favor del Estado de Guatemala.
- Acompañe el mandato otorgado a favor de un abogado guatemalteco, presentado para tal efecto la fotocopia legalizada del testimonio de la escritura de protocolización del mandato debidamente inscrito en el Archivo General de Protocolos y en el Registro Mercantil.

B) SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SAT)

Para iniciar sus exportaciones, usted necesita que si empresa esté inscrita en el Registro Tributario Unificado de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). Para hacerlo. Siga las instrucciones de acuerdo con el tipo de empresa.

Empresa individual

1. Preséntese ante cualquier oficina o agencia tributaria del país.
2. Solicite el formulario de inscripción y actualización de Información de Contribuyentes en el Registro Tributario Unificado (SAT- No. 14), que le mostramos en las páginas siguientes.

¿Cómo lleno el formulario SAT- No. 14?

1. Utilice máquina de escribir o letra de molde.
2. La SAT no acepta formularios con tachaduras, enmiendas o similares.
3. Si se trata de inscripción, marque con una “X” la casilla N. ^a 2
4. En caso de ser una actualización, marque con una “X” la casilla N. 3.
5. Escriba los datos solicitados en “Datos de identificación para persona individual” en las casillas comprendidas entre la N. y la N. 16.
6. Evite errores que pudieran afectar su inscripción. Lea cuidadosamente el instructivo (anverso y reverso), que acompaña al formulario y siga los pasos correspondientes a su tipo de empresa.

¿Cuáles son los requisitos para inscribir mi empresa?

Los contribuyentes tipificados en los regímenes antes explicados, deben presentar ante la SAT:

1. El formulario de inscripción SAT-14 debidamente completado.
2. Original o fotocopia legalizada de la cedula de vecindad

Inscripción del negocio (datos generales)

En el reverso del formulario sat- No. 14, del numeral N. 85 al N 104 deberá escribir todos los datos solicitados:

1. Nombre comercial
2. Dirección
3. Departamento
4. Municipio
5. Teléfono
6. Fax
7. Apdo. postal
8. Fecha de inicio de operaciones
9. Fecha de cambio (domicilio comercial, aplica únicamente para modificaciones, no para la inscripción)
10. Otros (datos para actualizar).

Si no cuenta con alguno de los datos, anule el espacio no utilizado con una línea.

Ya completé mi formulario SAT-14

¿Qué debo hacer?

Entregue el formulario SAT- 14 acompañado por:

- Formulario SAT-0052: solicitud de habitación de libros, junto con los libros que deba autorizar. Cuando presente sus libros, deberá pagar Q0.50 por cada folio.

- Formulario SAT-45: solicitud para autorización de impresión y uso de documentos y formularios, que acreditan a la imprenta que elabora los documentos de su empresa.

Posteriormente, la imprenta solicitara autorización con el formulario SAT- 162.

C) VENTANILLA UNICA PARA LAS EXPORTACIONES (vupe)

Una vez que su empresa esté inscrita en el Registro Mercantil y la Superintendencia de Administración Tributaria, diríjase a la Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE), para solicitar el Código de Exportar. El trámite se realiza por internet, siguiendo estos sencillos pasos:

1. Ingrese a la página web www.export.com.gt, link VUPE.
2. Busque la sección solicitud de código de exportador. Allí encontrara las guías de solicitud de código de exportador y el acceso al sistema web donde realizar el trámite.
3. Siga paso a paso la guía. Allí se indican los documentos necesarios según el tipo de empresa, que deba adjuntar escaneados en formato PDF.
4. Luego de adjuntar los documentos, seleccione la opción enviar solicitud para que el sistema la revise.

¿Qué revisa el sistema?

- Nombre del representante legal.
- Número de identificación tributaria (NIT).
- Si el usuario ya cuenta con un código de exportador, el sistema le enviará un mensaje y no le permitirá continuar con el proceso.
- Nombre y dirección de la empresa.

- Al menos 1 teléfono de línea fija (+1 celular optativo).
- Al menos 1 correo electrónico (+2 correos optativos).
- Selección del tipo de empresa. Si es una sociedad, usted deberá incluir la Patente de Comercio y Sociedad. Si se trata de una entidad no lucrativa, no es necesario incluir patentes.
- Actividad económica.
- Posibles partidas arancelarias de exportación a utilizar.
- Todos los documentos de soporte necesarios.
- Registro Nacional de Comercio.

Una vez que ingrese todos los datos, el sistema le generara una contraseña para su seguimiento.

El funcionario de VEPU encargado de revisar su solicitud se comunicará por los teléfonos indicados por usted para verificar la información ingresada.

¿cómo se si mi solicitud es aprobada?

Si la información proporcionada es correcta y el sistema aprueba la solicitud, se genera un código

Y se le enviara una notificación de activación, en la que se le indica que ya puede pagar el monto por derecho a emisión de código de Exportador en los bancos autorizados por VUPE

Puede consultar la Guía de Pago de Código de Exportador en www.export.com.gt, link VUPE, sección Código de Exportador.

¿Cómo activo mi Código de Exportador?

1. Ingrese al sistema Vupe para activar su código. En la selección de activación de código de exportador, seleccione activar código. El sistema reconocerá si se realizó el pago mencionado en el apartado anterior y procederá a activar el código. El sistema le enviara una notificación indicando que su código ha sido activado. Esta notificación le proveerá las claves para utilizar el sistema Seadex Web.

Seadex es el servicio electrónico de autorización de exportaciones; un programa que permite obtener los documentos de exportación por medios electrónicos a través de un enlace entre los exportadores y la ventanilla única para las exportaciones

2. Use sus claves para entrar al sistema. Imprima la carta de código de exportador. Incluya si firma electrónica para futuros tramites o emisión de documentos de exportación.

3. Adicionalmente, Vupe le enviara una carta de invitación al curso gratuito de inducción para nuevos exportadores.

Aranceles y clasificación arancelaria

Un tema básico que todo exportador debe manejar para incursionar y mantenerse con éxito en el comercio exterior, es la identificación de cada mercadería a través del sistema numérico armonizado de entendimiento internacional. Dicho sistema establece los requisitos de importación, así como la asignación de aranceles y gravámenes. (Internacional, 2011)

La autorización de los documentos de exportación para los embarques de Café Oro, Tostado o Tostado y Molido, se realiza por medio de la Asociación Nacional del Café. A continuación, se describen los pasos a seguir para el trámite de exportación.

Cuando nos referimos a la exportación del Café, vienen a la mente varias interrogantes, así por ejemplo, a que mercados se va el Café sembrado, cultivado y cosechado en Guatemala?, de qué región prefieren comprar en otros países el Café de Guatemala?, que países del extranjero prefieren el Café de Guatemala?, y otros aspectos muy importantes relacionado al tema, veremos pues, de acuerdo con el texto denominado Guía del Exportador de Café, los aspectos más importantes, para desmenuzar las interrogantes antes indicadas, publicado por el Centro de Comercio Internacional, como Agencia Conjunta de la Organización Mundial del Comercio y la Organización Naciones Unidas, cuya sede central está en Ginebra de la República de Suiza, Texto en el cual se expone muy ampliamente sobre los mercados que tienen gran interés en el grano producido en Guatemala. Iniciamos por lo tanto con los puntos en la siguiente manera:

Debe presentarse al Departamento de Comercialización de Anacafé los siguientes formularios para su revisión y autorización.

2.6.2 Informe de venta al exterior

El informe de suma importancia para el comercio exterior, analiza la evolución de las ventas del producto denominado café.

En él se detallan las transacciones efectuadas en el extranjero. En el mismo se debe indicar, la fecha del contrato, el código y nombre del comprador en el exterior, el código y descripción del tipo de café, la cantidad de café, la posición de

embarque, el precio FOB y la posición de cotización acordada para el contrato que se desee exportar. (Exportadores, 2011)

2.6.3 Formulario de Contratación Interna de Café

El formulario de contratación tiene como base fundamental proteger la exportación de café.

En el mismo se declaran las compraventas que se realizan en el interior del país entre productores o intermediarios y exportadores para reunir la cantidad de café que se va a exportar.

2.6.3 Solicitud de Permiso de Embarque

En este documento deben declararse, el tipo y procedencia del café, el consignatario final, el precio FOB, la posición de embarque, el tipo de carga y la cantidad de café.

Una vez autorizados todos los documentos requeridos, puede procederse al embarque y exportación del producto con la naviera designada. A quien debe entregarse la Orden de Embarque y los documentos de exportación debidamente autorizados para que esta emitida el “Bill of Lading (BL)”. Este documento es vital a la hora del cobro y desembarque del café.

Posterior a la exportación del producto deben presentarse a ANACAFE los siguientes documentos para su autorización:

Certificado Forma “A”

Por medio de este documento, el Ministerio de Economía de Guatemala, autoriza el retiro del producto del Puerto destino.

Certificado de Origen – OIC

Este documento certifica que el café fue efectivamente exportado.

El trámite de estos Certificados es muy importante en el proceso de exportación, ya que estos junto con el B/L y los Documentos de Cobro (Factura y Lista de Empaque) son enviados al importador. Dichos documentos son indispensables para que el comprador en el extranjero pueda desembarcar el producto y efectúe el pago al exportador. (Exportadores, 2011)

2.6.4 Pago de impuestos de la exportación de Café.

La exportación de café conlleva, el pago de los impuestos citados a continuación:

Decreto Ley 111-85

Establece un 1% del valor en quetzales por cada quintal de café en oro o su equivalente libre a bordo (FOB) que se exporte con un peso de 46 Kg. (100 Libras Españolas), el cual se distribuye de la siguiente manera.

- a) Q. 0.10 Centavos de Quetzal para INFOM (Instituto de Fomento Municipal)
- b) El remante de este impuesto es para Anacafé

Decreto 19-69 “Ley del Café”

Consiste en Q. 0.25 centavos de quetzal por cada quintal de café oro o su equivalente que se exporte.

Decreto 114 INFOM

Establece Q. 0.15 centavos de quetzal por cada quintal de café oro o su equivalente que se exporte, el cual es distribuido por el INFO a las Municipalidades de donde procede el café. (Exportadores, 2011)

2.6.5 Documentación obligatoria y opcional a presentar en ventanilla Única para exportación de café.

A continuación, se desplaza la documentación que es obligatoria u opcional para la exportación de café, directamente a la Asociación Nacional de Café ANACAFE.

1.1 café (oro, tostado, tostado molido y soluble)

Documentos obligatorios:

- a) Código de Exportador
- b) Recibo de ANACAFE-Forma DIA 51-para pago de impuesto, según decreto no. 111-85
- c) Fotocopia de informe de ventas al exterior y-o fotocopia de factura comercial
- d) Certificado de Origen de la Organización Internacional de café.
- e) Copia de solicitud de permiso de embarque

Documento Opcional:

- A. Fotocopia del formulario cambio del informe de ventas al exterior
- B. Certificado de origen extendidos por la delegación de promoción
- C. Solicitud para certificado fitosanitario

Estos tramites den realizarse en la asociación Nacional de Café, ANACAFE (Asociacion de Exportadores de Gutemala , 2015)

El paso para empezar con las exportaciones es la solicitud de inscripción como exportador mediante la obtención del código correspondiente en la Ventanilla Única para la exportación. El régimen aduanero para la exportación de café es de exportación definitiva para su uso o consumo definitivo en el exterior. Como toda exportación está

sujeta a ser declarada ante la intendencia de aduana, obliga prestar ante la aduana el formulario denominado “declaración aduanera de exportación” por medio de agente aduanal. Además del conocimiento de embarque marítimo o guía de transporte aéreo, junto con una copia de factura comercial detallada y de los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones sanitaria y regulaciones arancelarias y no arancelarias.

2.6.6 Aranceles

Es un impuesto de importación o exportación, la mayoría de aranceles son de importación para proteger la economía, la organización mundial de comercio en la última época ha disminuido los aranceles para permitir el libre comercio. La importación de los aranceles es para tener las mejores estrategias para determinar el precio adecuado del producto.

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional. La mayoría de los países miembros de la organización mundial de comercio, utiliza tres tipos de aranceles: ad valorem, específico y mixto. (Exportadores, 2014)

2.6.7 Barreras arancelarias

Son barreras económicas que impiden el flujo efectivo de comercio, es una herramienta de control fiscal y regulación internacional, velando por que sea la importación legal o no.

Para ampliar más el tema tenemos a continuación

¿Qué se entiende por barreras arancelarias?

Son restricciones al comercio exterior que se traducen en un alza en los derechos arancelarios o en otro tipo de limitaciones de carácter cuantitativo. Su objetivo es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países. (Asociación de Exportadores de Guatemala, 2015)

Barreras no arancelarias

¿Qué se entiende por barreras no arancelarias?

Son dificultades u obstáculos a la comercialización de un producto. Pueden ser de dos clases:

Directas: restricciones cuantitativas a la importación, licencias automáticas, contingentes a la importación, licencias discrecionales, precios mínimos, precios topes, entre otras.

Indirectas: medidas de protección a la industria nacional que constituyen obstáculos al comercio internacional ayudando a la producción nacional o a la exportación, medidas de protección a la producción y a la exportación nacional.

¿Qué son medidas sanitarias y fitosanitarias?

Si bien es cierto que un TLC tiene como objetivo fundamental facilitar el intercambio comercial, también dentro de la negociación se abordan temas relacionados con la protección de la salud de las personas los animales y las plantas. Una medida sanitaria o fitosanitaria busca que los productos exportados o importados cumplan con determinadas características o requisitos para proteger la salud humana, animal y vegetal, así como evitar que a través del intercambio comercial se pueda transmitir plagas o enfermedades, entre otras.

Pasos para obtener Certificado Fitosanitario de Productos, Sub Productos Vegetales e insumos para uso agrícola

1. Pagar Q. 50.00 en el Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL) Cta. No. 3-013-.04051-7
2. Llenar y presentar solicitud de certificado fitosanitario internacional ante el oficio fitosanitario. (Ventanilla Única).
3. El interesado presenta el producto o muestra del producto a exportar al oficio fitosanitario para su inspección.
4. Cuando el interesado no puede presentar el producto a exportar, debe adjuntar un Certificado de Inspección al producto emitido, por Ingeniero Agrónomo Oficial o particular, colegiado activo.
5. Certificado de Tratamiento, cuando la parte contratante importadora, exige que el producto deba ser sometido a tratamiento de desinfección o desafectación, este debe ser realizado por Ingeniero Agrónomo Oficial de la Unidad de Normas y Regulación; Ingeniero Agrónomo particular, colegiado activo, o por

el Servicio Internacional de Fumigación del OIRSA (Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria –MAGA).

Diagnóstico de laboratorio a solicitud del país importador, firmado por Ingeniero Agrónomo Oficial o Particular, colegiado activo.” (Exportadortes, 2011)

2.7 Mercado

Cuando se selecciona el producto se debe de pensar donde puede exportar, analizando las posibilidades del producto café.

El mercado: En cuanto al mercado meta, es vital evaluar su magnitud, así como su tendencia normatividad y preferencias de consumidor, con vista en la operación exitosa dentro de ese mercado.

El consultor en comercio Internacional, tiene en cuenta que casi cualquier producto es exportable cuando esto se efectúa en detrimento de la planta productiva y condiciones económicas del productor. El cometido de este profesional es promover que el movimiento internacional de bienes y servicios, sea beneficioso para las empresacontratantes y contribuya al incremento de su rentabilidad y estabilidad de operaciones. (Kirchner, 2000)

Importante es, conocer también como funciona los mercados para los minoristas en cuanto a la exportación de Café, pues hay un gran número de personas que se dedican a la siembra, cultivo y cosecha del Café en pequeñas escalas, pero a ellos también se les presta una atención especial, ya que hay muchas familias que dependen parte de los meses del año, y de gran manera sobre la mencionada actividad agrícola, y a quienes se les ha puesto atención y cuidado para que puedan manejar técnicas agrícolas para protegerlos y tengan los beneficios necesarios y siga siendo una actividad rentable,

veremos a continuación lo que nos exponen con relación al tema de la estructura del mercado minorista pero en cuanto a los compradores de dicho grano a nivel internacional, veremos pues este tema y de lo expuesto en la Guía del Exportador de Café de la siguiente manera:

Estructura del Mercado Minoritario

Las ventas al por menor de café en los principales países importadores se canalizan a través de una red de establecimientos minoristas que son propiedad de los tostadores, de sus propios vendedores directos que suministran a supermercados e hipermercados o de mayoristas e intermediarios del sector de la alimentación. Los supermercados se involucran ahora mucho más que nunca en el comercio minoritario del café, y las marcas propias de supermercados representan una proporción considerable de las ventas de café al por menor.

El café tostado se vende en forma de grano entero o molido y se envasa en latas y paquetes de distintos tipos y tamaños. El café soluble suele venderse en frascos, si bien las bolsitas están ganando en popularidad. (Internacional, 2011)

Mercado Internacional

El mercado internacional se le puede denominar como un conjunto de actividades que realizan los comerciantes de diferentes países atravesando las fronteras, es una rama del comercio que ha dado un gran auge por el fenómeno de la globalización.

Los servicios, las mercancías son actividades del mercado internacional que día intercambian entre distintas entidades tanto públicas como privadas.

Las características de la producción exportable y de la situación de competitividad, difiere significativamente entre un país altamente desarrollado como Estados Unidos, y otro en vías de desarrollo como México para nuestro país resuelta vital aplicar estrategias y realizar acciones que vayan de acuerdo con nuestra propia realidad y posibilidades. (...)

- a) proceso para la selección de mercado meta.
- b) Par lograr el éxito exportador es fundamental hacer una buena selección del mercado o mercados meta internaciones, para lo que suelen efectuar los siguientes pasos:
 - 1. Dadas las características de nuestros productos o series, se procede a identificar los países o regiones que pudiesen necesitar y adquirir los productos y servicios que deseamos comercializar en el exterior, esto se suele efectuar inicialmente mediante la aplicación del conocimiento general y del sentido común, respondiendo a las siguientes preguntas
 - a) Deacurdo con las especificación y características de mi producto o servicio: ¿Quién lo podría requerir
 - b) En que lugares pueden existir esos posibles compradores para mi producto

c) Obtener información en fuentes secundarias con respecto a los diferentes países o regiones donde mi producto puede ser demandado a fin de detectar si:

C1) el país o región consume y en su caso, importa productos o servicios similares al que deseo exportar, mediante la investigación con relación de tipos de bienes o servicios que porta y se comercializa en ese mercado.

C2) evaluar el tamaño del mercado real en función a valores como: el tamaño de la población, el producto interno bruto, el ingreso per capita, sus estilos de vida, y demás elementos que nos permitan estimar el volumen y valores de cada mercado.

C3) estimar los posibles riesgos, tanto mediante el análisis de la situación y tendencias de la balanza comercial, balanza de pagos, estilo y normatividad gubernamental, presencia de conflictos internos de orden económico, político y social, ambiente de los negocios, etc.

d) Suponiendo que después del análisis de la información obtenida en las fuentes secundarias, algún o algunos de los posibles mercados de exportación, siguen siendo atractivos, se procede la obtención y análisis de información que solo está disponible en el mercado de destino, por lo que esta fase de investigación se desarrolla in situ (información en fuentes primarias mediante visita al país o región meta)

Algunos exportadores suelen ahorrarse la investigación indicada, incrementado el riesgo de fracaso.

- Por no ser el mercado adecuado
- Por no hacer las adaptaciones que requiere el producto.
- Por no hacer lo conveniente para promover, introducir y operar el producto en ese mercado. (Salcedo, 2015)

2.7.1 Mercado Europeo

La Unión Europea (UE) tiene 27 Estados miembros y una población de 500 millones. Según datos de la Comisión Europea, la UE constituye el libre mercado mayor del mundo, aun mayor que el de los Estados Unidos, el Canadá y México juntos.

Las importaciones de café verde a los 27 Estados miembros de la UE, según datos de la Federación Europea del Café, ascendieron en 2010 a unos 51,3 millones de sacos, incluyendo el comercio dentro de la UE, y 46,9 millones de sacos si excluimos este comercio interno. Las cifras que facilita la OIC son de 52,2 millones de sacos y 46,9 millones de sacos respectivamente.

Una consecuencia del mercado único de la UE es que dentro de su territorio no existe la importación o exportación, sino solo circulación de mercancías, y no es una simple cuestión de terminología. Significa que la gran mayoría de las importaciones se declaran en el punto de entrada en la UE y no en el de destino. Esto tiende a incrementar las cifras de importación de los países que albergan los principales puntos de llegada de las importaciones (básicamente, los grandes puertos). Al mismo tiempo, con el mercado único han desaparecido los antiguos tramites documentales para el tráfico fronterizo. Los operadores están obligados a notificar el trafico transfronterizo a los organismos de

estadísticas, pero solo cuando dicho tráfico sobrepasa un determinado valor y/o volumen. Por estos motivos, los datos relativos al café verde y el café elaborado que circulan en el interior de la UE son ahora inevitablemente menos precisos. Por otra parte, muchas de las estadísticas sobre las importaciones de café en los distintos países comunitarios que elaboran las autoridades de la UE y de la OIC no solo no presentan la imagen completa, sino que además existen diferencias entre los datos de ambas entidades. Por lo tanto, se recomienda cautela a la hora de analizar la mayoría de las estadísticas sobre los distintos países.

Una vez deducidas las cifras correspondientes al comercio interno de la UE sus importaciones netas de café verde durante 2010 sumaron un total de 45,9 millones de sacos. Los cinco mayores proveedores fueron el Brasil (33%), Vietnam (20%), Indonesia (6%), Honduras (6%) y el Perú (5%).

Sostenibilidad: la industria europea trabaja desde 2003 en un concepto integral sobre el café normal en su camino hacia la sostenibilidad”, en el marco de una iniciativa conocida como Código Común para la Comunidad Cafetera o 4C. su propósito es establecer un sistema que garantice la mejor continua de los principios sociales, ecológicos y económicos por los que se rigen la producción, la elaboración y el comercio de café normal (que constituye entre el 80% y el 90% de todo el café que se comercializa). La Asociación 4C quedo establecida oficialmente a comienzos de 2007 y tiene su Secretaria en Bonn, Alemania. El primer café 4C se puso a la venta en octubre de 2007.

Especialidad: el consumo de cafés de gran calidad es una tradición en muchos países de Europa Occidental, pero en estos últimos años al concepto de

especialidad ha conseguido una gran aceptación también entre otros consumidores europeos.

En este contexto, por café verde se entiende el café no descafeinado y de todos los orígenes – es decir, procedente también de otros países europeos. Las importaciones de café verde se identifican por sus países de origen, aunque no todo se importa siempre directamente desde el origen.

La mayoría de los datos sobre importación/exportación correspondiente a los países que al 31 de diciembre de 2010 eran miembros de la UE, además de Noruega y Suiza, se han extraído del European Coffee Report 2010-2011 de la Federación Europea del Café que, a su vez, se surte de los datos se han tomado de la OIC y otras estadísticas de comercio. Se han combinado los datos correspondientes a Luxemburgo con los de Bélgica, a pesar de ser miembros de la UE. (Kirchner, 2000)

Derecho Comercial Internacional:

Es de sumamente importante para esta investigación, abordar el derecho comercial internacional que surge del mercado global, que implican nuevas tendencias para el comerciante para un mercado sin fronteras.

El comerciante requiere de reglas para su seguridad para su actividad, para esto nace el derecho comercial internacional regulando la relación entre comerciantes, se rompen las fronteras y mercados exteriores dando así generan relaciones sin dificultades entre comerciantes de diferentes países.

Dimensión Ético. Jurídico del comercio internacional

La dimensión ética del comercio va mucho más allá de la regulación del intercambio. Tiene que ver con valores y principios, los cuales dependen de la cultura, la historia y las instituciones de cada sociedad.

Por ejemplo, en Estados Unidos el comercio se ha relacionado con la propiedad intelectual desde los años 20. La ley de comercio de ese país estableció en la llamada Especial 301 la obligación de identificar los países que niega protección adecuada y eficaz a los derechos de propiedad intelectual, los cuales pueden ser objeto de sanciones comerciales. Esa orientación revela una determinada escala de valores.

De igual manera, Robert B. Zoellick, cuando fulgía como representante comercial norteamericana, enfatizó, el estrecho vínculo que esa nación estable entre seguridad jurídica y comercio.

Lo primero condiciona y subordina lo seguro; y muchas decisiones comerciales no responden a evaluaciones económicas sino a valoraciones de carácter geopolítico o de seguridad nacional. instrumentos de soft-law, convenios internacionales, y aun leyes nacionales usadas para dirimir conflictos internacionales.

Nace de la práctica, bajo el contexto internacional y se forman entonces a través del desarrollo de las relaciones comerciales y de sus usos y costumbres normas que regulan dichas actividades, además de las artesanales e industriales, y buscan la unificación de normas y la eliminación de fronteras entre ellas.

Ámbito legal

Todos los países del mundo cuentan con sistemas jurídicos que regulan las actividades humanas que en ellos se desarrollan.

Dadas las marcas adiferencias ¿Cuál es la tarea primordial del ejecutivo de marketing ¿conocer las regulaciones legales que encontrara en su país meta.

Los diversos sistemas lléales constituyen una fuerte barrera para los negocios internacionales.

Un asunto relevante en los negocios internaciones es la protección a los derechos intelectual (Slcedo, 2015)

2.8 Acuerdo

Se vr también lo que son los Acuerdos Comerciales, ya que al ir desarrollando la presente investigación también la Asociación Guatemalteca de Exportadores nos ilustra acerca de lo que es necesario que el exportador conozca y lo que se puede realizar por medio de los acuerdos comerciales entre los países que tengan interés común unos en exportador productos tradicionales como no tradicionales y los que desena también tener la oportunidad de importar productos. Y entonces tenemos lo que al respecto nos ilustran:

2.8.1 Acuerdo Comercial

Usted está pronto a exportar, quizá se está iniciando en el negocio, y necesita informarse en relación con posibles mercados, aranceles aplicables a su mercancía, acuerdos comerciales y otros relacionados con su gestión.

¿A qué mercados puedo exportar?

Puede exportar mercancías y servicios a cualquier país del mundo, siempre que cumpla con las regulaciones internas y el pago del arancel correspondiente a dichas importaciones.

¿Aplican los mismos aranceles para importar desde diferentes países?

Nonecesariamente.

De acuerdo con el sistema multilateral de comercio de la Organización Mundial del Comercio –OMC-, el arancel NMF –Nación Más Favorecida-; es decir, al que un país aplica a todos los que deseen importar un determinado producto, sin discriminar su lugar de procedencia. Se encuentra establecido en el sistema arancelario de cada país. En Guatemala sistema arancelario de cada país. En Guatemala aplica el Sistema Arancelario y Clasificación Arancelario).

El sistema de la OMC, de igual manera contempla excepciones, permitiendo otorgar preferencias arancelarias y eliminación de barreras comerciales adicionales por medio de acuerdos comerciales (tratados de libre comercio y cuerdos de alcance parcial, entre otros), y/o una unión aduanera o zona de libre comercio.

¿Existen otras excepciones?

Si, podremos contar a futuro con el Sistema de Integración Centroamericana. Estamos en un proceso de integración centroamericana que tiene como objetivo principal la eliminación de los aranceles y otras barreras no arancelarias, manteniendo frente a terceros un arancel externo común.

Por otra parte, Guatemala cuenta con varios acuerdos comerciales que ofrecen distintas oportunidades para los exportadores y para su mercancía, dependiendo de su alcance comercial.

¿Cómo hago para exportar a Centroamérica?

En 1960, se firmó un Tratado de Integración Económica Centroamericana en donde los cinco países de la región acordaron el libre comercio para todos los productores considerados originarios; es decir que sean producidos y no simplemente ensamblados, empacados, cortados, diluidos, etc., con la excepción establecida para el café y azúcar.

De igual manera, los países centroamericanos adoptaron un Código Aduanero Uniforme Centroamericano –CAUCA- y su Reglamento que constituye la legislación aduanera básica de los países signatarios y que aplica a toda persona, mercancía y medio de transporte que cruce los límites del territorio aduanero de dichos países.

¿Con que países Guatemala ha suscrito acuerdos comerciales?

Para contar con esta información actualizada, puede dirigirse a las oficinas de infoEXPORT dentro las instalaciones de AGEXPORT o consultar la página web del Ministerio de Economía de Guatemala:

www.mineco.gob.gt/PresentaciondireccionAdminComEx.aspx

¿Qué es un acuerdo comercial?

Es un instrumento jurídico internacional mediante el cual dos o más países acuerdan reducir o eliminar barreras al comercio y otorga preferencias arancelarias que pueden variar desde una leve reducción hasta una eliminación.

Estas pueden estar sujetas a plazos de desgravación o acceso inmediato, con condiciones que varían dependiendo del resultado de cada acuerdo.

a. Tratados de Libre Comercio –TLC-:

Son acuerdos bilaterales, plurilaterales y multilaterales que tienen el objetivo de ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países contratantes, otorgando acceso a los mercados y acordando reducir barreras al comercio. Guatemala tiene siete TLC's vigentes.

b. Acuerdos de Alcance Parcial –AAP-:

Son acuerdos en materia arancelaria que persiguen liberar parcialmente el comercio, otorgando preferencias arancelarias y no arancelarias únicamente para un listado limitado de productos. Estos pueden considerarse como el primer paso para profundizar en una relación comercial. Guatemala tiene tres AAP vigentes y en abril de 2011 suscribió el Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala – Ecuador, el cual se encuentra pendiente de ser ratificado por los correspondientes congresos para entrar en vigencia.

c. Sistema Generalizado de Preferencias –SGP-:

El Sistema Generalizado de Preferencias otorga a los países en desarrollo un margen de preferencias arancelarias para sus productos en los mercados de países desarrollados; de esta manera se incrementa la competitividad del país.

SGP es un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vía de desarrollo o menos desarrollados tienen acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente esta libres de aranceles al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas. Los productos beneficiados son, principalmente, los

manufacturados y semimanufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar.

El objetivo principal de este mecanismo es la ayuda unilateral para los países en vías de desarrollo –incrementando el ingreso de divisas a través de las exportaciones- y fomentar la industrialización para así acelerar las tasas de crecimiento económico de estos países.

Guatemala se beneficia del Sistema Generalizado de Preferencias que le otorgan Canadá y la Unión Europea, aunque con la firma del Acuerdo de Asociación Unión Europea – Centroamérica el 19 de mayo de 2010, al momento de la entrada en vigencia del mismo, se suspenderá el SGP que la Unión Europea tiene en este momento con Guatemala.

d. Acuerdos de Asociación

Un Acuerdo de Asociación implica el establecimiento de compromisos mutuos en tres áreas:

Dialogo político.

Cooperación.

Área comercial.

En mayo de 2010, concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. En marzo de 2011, concluyo el proceso de revisión legal y quedo pendiente la traducción a los diferentes idiomas oficiales para la suscripción formal.

Negociaciones comerciales en proceso

Al momento de publicar este documento, los siguientes tratados se encuentran en fase de negociación:

Ronda Doha para el desarrollo –OMC.

Tratado de Libre Comercio Guatemala – Perú.

Tratado de Libre Comercio Guatemala – Canadá.

Convergencia México – Triángulo Norte.

¿Qué beneficios se obtienen con los acuerdos comerciales?

Los acuerdos comerciales ofrecen muchos beneficios, entre ellos:

Reducen las barreras arancelarias y no arancelarias.

Permiten tratar las diferencias comerciales de forma constructiva.

Contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas.

Estimulan el crecimiento económico del país.

Facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera.

Logran competencia en igualdad de condiciones.

Crean empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Ofrecen al consumidor más posibilidades de elección y características más variadas para elegir.

Incentivan la competencia.

Incrementan la rentabilidad de las exportaciones.

Aseguran el acceso a mercados para los productos.

¿Cómo obtengo la preferencia arancelaria negociada en un acuerdo comercial?

La preferencia arancelaria negociada es un derecho que proviene de los acuerdos suscritos si los mismos cumplen con la regla de origen establecida dentro del acuerdo, lo cual se demuestra con el Certificado de Origen.

¿Qué es el Certificado de Origen?

Es un documento con el cual se prueba del país de origen de las mercancías importadas.

Generalmente los países consideran importante el origen de un bien importado para determinar los gravámenes que deben ser aplicados a la importación, en virtud principalmente de las preferencias arancelarias unilaterales y también de aquellas negociadas en acuerdos comerciales.

Para poder gozar de las preferencias arancelarias negociadas en los distintos acuerdos comerciales, es necesario completar un Certificado de Origen según el país al que se vaya a exportar.

2.8.2 Acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea

El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) fue suscrito en Tegucigalpa, Honduras, el 29 de junio de 2012. El Parlamento Europeo aprueba el acuerdo el 11 de diciembre de 2012. Se trata de un tratado internacional que vincula a ambos bloques políticos y comerciales en diversas áreas o pilares, incluido un Tratado de Libre Comercio (Pilar Comercial), junto con los Pilares de Diálogo Político y Cooperación. Fue negociado en forma conjunta y consolidada por todos los Estados centroamericanos miembros del Sistema de Integración Centroamericana (SICA)

El 1 de diciembre de 2013 entró en vigencia para la República de Guatemala. El Artículo 4 del Acuerdo de Asociación establece la creación de un Consejo de Asociación para supervisar la aplicación del acuerdo.

- En general, los objetivos del Acuerdo en materia económica y comercial son los siguientes:

- Fortalecer y consolidar las relaciones entre las Partes a través de una asociación basada en tres partes interdependientes y fundamentales: el diálogo político, la cooperación y el comercio, sobre la base del respeto mutuo, la reciprocidad y el interés común. Para aplicar el presente Acuerdo se aprovecharán plenamente los acuerdos y mecanismos institucionales acordados por las Partes;

- Mejorar la cooperación birregional en todos los ámbitos de interés común a fin de lograr un desarrollo social y económico más sostenible y equitativo en ambas regiones;

- Ampliar y diversificar la relación comercial birregional de las Partes de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC y los objetivos específicos y las disposiciones que figuran en la parte IV del presente Acuerdo, lo cual debería contribuir a un mayor crecimiento económico, a la mejora gradual de la calidad de vida en ambas regiones y a una mejor integración de las mismas en la economía mundial;

- Fortalecer y profundizar el proceso progresivo de la integración regional en ámbitos de interés común, como una forma de facilitar la aplicación del presente Acuerdo

- Fomentar el incremento del comercio y la inversión entre las Partes, tomando en consideración el trato especial y diferenciado para reducir las asimetrías estructurales existentes entre ambas regiones (Economía., 2015)

2.9 Contratos Internacional afectos al Café.

Cuando nos referimos a contrato internacional hacemos énfasis al ordenamiento jurídico que constituye dos partes como países diferentes. Por lo que podemos decir que el contrato de compraventa internacional es un acuerdo donde se plasma la voluntad de dos partes que tienen su domicilio en diferentes países.

Así mismo ampliaremos el contrato de compraventa internacional y los requisitos fundamentales para poder realizar y proteger a los elementos tanto formales, personales y reales, de la siguiente manera:

Contrato Internacionales y solución de controversias

Introducción

El contrato internacional es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas físicas o morales domiciliadas en diferentes países, mediante el cual se crean o transfieren derechos y obligaciones entre sí.

Hay diversas formas contractuales para desarrollar actividades de comercio internacional. Para efectuar exportaciones e importaciones de mercaderías se suelen emplear los siguientes contratos:

- De compraventa, que comprende una sola transacción
- De suministro (modalidad del contrato de compraventa), que pueden incluir entregas repetidas de un producto, en el marco de un solo contrato.
- De comisión, representación o distribución mercantil,

- De licencia para el uso o explotación de una patente o una marca
- De quila de exportación (confección de prenda de vestir, entre otros) y
- De prestación de servicios.

Los contratos internacionales pueden ser informales por medio de un acuerdo verbal o de un intercambio de documentos (correspondencia, faxes, correo electrónico, pedidos, órdenes de compra, documentos de embarque, etc.); o pueden ser formales a través de contratos escritos, que es lo más aconsejable.

En el intercambio comercial internacional, es una práctica común que las negociaciones sean informales, lo que no las invalida o impide que sean concretadas las operaciones. Esto presenta constantemente una serie de riesgos que pueden derivar en problema operativos, legales y financieros entre las empresas nacionales y extranjeras.

Para regular el contrato de compraventa internacional de mercancías (el más utilizado en el comercio internacional) en 1980, se concluyó y aprobó la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en la ciudad de Viena, Austria, razón por la cual se le denomina “la convención de venta de 1980” Guatemala forma parte de esta convención internacional.

El objetivo principal de la Convención de Viena, es el de establecer con certidumbre jurídica los usos y costumbres más comunes entre compradores y vendedores, así como los principios generalmente aceptados que rigen en las negociaciones comerciales respecto a la compraventa internacional de mercaderías entre individuos o empresas domiciliadas en distintos países.

Antes de realizar una transacción comercial internacional, las partes (empresarios guatemaltecos y extranjeros) deben negociar los términos y las condiciones contenidas

en un contrato y consignarlos por escrito, ya que es importante considerar que existen cláusulas de mucha importancia y trascendencia que no se mencionan en otros documentos, como un pedido en firma, cartas de crédito y otros documentos tradicionales.

La negociación de los términos y las condiciones de todo contrato internacional debe partir del principio general de que en ella prevalezca la autonomía de la voluntad de las partes, cuidando siempre que las estipulaciones realizadas se vean reflejada y respetadas en el contenido del contrato que se negoció.

Se debe tener en cuenta que el contrato internacional es el documento formal y jurídico que registrará paso a paso toda la operación comercial además de los aspectos relativos al objeto del contrato, al precio de la mercadería etc. Asimismo, se pueden incluir otros aspectos como la logística de la operación, los canales de comercialización, mecanismos de promoción y la solución de controversias internacionales.

Es muy importante para las empresas antes de iniciar operaciones de comercio exterior, que obtengan informes de su contraparte para investigar referencias comerciales y bancarias, así como la solvencia moral y económica de la empresa extranjera, a efecto de que cuente con elementos suficientes que le permitan conocerla y evitar en lo posible controversias comerciales internacionales.

A continuación, se presentan algunas cláusulas básicas requeridas para celebrar un contrato de compraventa internacional de mercaderías:

1. CLAUSULAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS.

OBJETO

La principal obligación del vendedor en un contrato de compraventa es la entrega de la mercancía y la transmisión de la propiedad y/o dominio al comprador; por tal motivo, la mercancía objeto del contrato, deberá cumplir con la calidad, cantidad, clase, tipo, uso y especificaciones estipuladas, por lo que es necesario determinar con claridad todas sus características. De esa manera, al momento de la ejecución del contrato, se evitan errores en objeto, que puedan derivar en conflictos comerciales.

PRECIO

La principal obligación de un comprador en un contrato de compraventa es el pago de la mercancía a un precio determinado. Es recomendable que el precio negociado en una divisa estable, preferentemente el Dólar Estadounidense; de igual manera, en su caso, es necesario estipular en esa cláusula el compromiso de las partes a efectuar periódicamente revisiones para que en cualquier momento se pueda renegociar el precio pactado, cuando este sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas, naturales o sociales en el país de origen o en el de destino.

Es en esta cláusula en donde se recomienda la utilización de los International commerceTerms (INCOTERMS por sus siglas en Ingles), para basar la cotización internacional del precio de los productos objeto del contrato de compraventa y establecer los derechos y obligaciones de un comprador y un vendedor, en relación con la entrega y recepción de las mercancías.

Los INCOTERMS son un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional.

FORMA DE PAGO

En la negociación para elaborar el contrato, se debe considerar principalmente el nivel de confianza que exista entre las partes, para instrumentar de común acuerdo y de la mejor manera, la forma de pago.

Los ámbitos comerciales internacionales existen diversos mecanismos para efectuar el pago, sin embargo y en atención a la importancia y monto de la operación, la forma que proporciona mayor seguridad es la carta de crédito, de la cual hay varias modalidades.

Una vez acordada entre las partes la forma en que pagaran las mercancías que se exportan se deberá consignar en esta clausula del contrato.

ENVASE Y EMBALAJE

Es necesario envasar y embalar el producto de acuerdo a las necesidades, exigencias y regulaciones vigentes en el mercado de destino.

En virtud de lo anterior y considerando la naturaleza de la mercancía, las partes deben especificar el tipo de envase y embalaje seleccionado, con el fin de proteger el producto a través de su transporte y cuidar que llegue a su destino sin que se altere su estado original.

Respecto al envase, se debe tomar en cuenta: los materiales utilizados en su fabricación, sus dimensiones, diseño y otras especificaciones pactadas por la parte (por ejemplo, etiquetado con información comercial, etc.)

Se recomienda que el exportador se capacite y asesore en el manejo de tipos de envase y embalaje a fin de conservar y proteger su producto conforme a la exigencia internacional.

Se debe tomar en cuenta que las mercancías tienen que transportarse por trayectos muy largos, lo que las expone a riesgos por manipulaciones descuidadas o temperaturas extremas.

ENTREGA DE MERCANCIA

Para efectos de determinar las formalidades de entrega de la mercancía, es importante que las partes estipulen con claridad la fecha de entrega, el punto en donde dicha entrega se efectuara, así como la forma de realizarla (medio de transporte). Esto último dependerá de la cotización internacional de conformidad a los términos de comercio aplicados según los INCOTERMS 2000 que las partes hayan elegido para concretar la entrega de la mercancía.

RESPONSABILIDAD CIVIL SOBRE EL PRODUCTO

En algunos países desarrollados, como Estados Unidos, rigen disposiciones legales relativas a la responsabilidad civil. El fabricante o vendedor de ciertos bienes, principalmente alimentos enlatados o artículos electrodomésticos, incurre en tal responsabilidad cuando, por defectos de fabricación, algunos productos causen daños (lesiones o muerte) a quien los use o consuma.

Sobre esto, el fabricante puede transferir total o parcialmente, mediante estipulaciones expresas en un contrato, el riesgo de responsabilidad civil que, según esta figura, son imputables al fabricante, vendedor o distribuidor. Otra forma de eliminar o atenuar los efectos de una demanda es contratar un seguro.

PATENTES Y MARCA

Los exportadores que cuenten con una marca, un diseño o una patente propios se encuentran en riesgo constante de que estos les sean plagiados, lo cual es

frecuente en el comercio internacional, una forma de evitar este riesgo es incluir en el contrato una cláusula en la que la contraparte extranjera se obliga o registrar antes sus autoridades y a nombre de la empresa guatemalteca la marca, el diseño o la patente industrial del producto.

Otra manera de evitar plagios es que la empresa guatemalteca, mediante un despacho de abogados del país de destino, registre en este su marca, diseño o patente.

IMPUESTOS

En las operaciones de compraventa internacional de mercaderías, las partes deben acordar, con base en los INCOTERM versión 2000, el punto específico en el que se entregaran los productos. Dependiendo del termino elegido, cada una pagará los gastos y efectuará los trámites que le correspondas.

CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES

La compraventa se perfecciona mediante la entrega de la mercancía y el pago de esta, por lo que no se debe aceptar la cesión de derechos a un tercero mientras no sea estipulado en el contrato las obligaciones del tercero. Si no se toma esta precaución, jurídicamente no se puede obligar a un tercero a cumplir con su compromiso.

CLAUSULA COMPROMISORIA

Esta cláusula se refiere al arbitraje comercial internacional privado.

El arbitraje es una vía alterna para solucionar controversias comerciales, que en términos implícitos no es otra cosa más que someter las diferencias entre vendedor y comprador a la consideración de un tercero ajeno a los intereses en disputa para

que este las resuelva. Su utilización es adecuada para ayudar a resolver controversias de comercio internacional, en las cuales se requiere un grado de especialización técnica, por esto el arbitraje comercial representa una ventaja sobre los tribunales judiciales. Cabe mencionar que para que pueda proceder un arbitraje comercial, es indispensable la manifestación expresa en esos sentido de las partes contratantes; e por ello la importancia de la cláusula compromisoria o de arbitraje.

En esta cláusula las partes deciden someter al arbitraje las controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto del contrato. En dicha cláusula también las partes eligen algún organismo de conciliación o arbitraje comercial internacional privado, logrando que los riesgos comerciales sean mínimos, cuando se trate de la recuperación de adeudos por incumplimiento contractuales.

Las partes contratantes están en libertad de elegir libremente el tribunal u organismo **arbitral que más convenga a sus intereses.**

2. CONTRATO DE COMISION, REPRESENTACION Y/O DISTRIBUCION MERCANTIL INTERNACIONAL

Es frecuente que los exportadores, con el fin de incrementar las exportaciones de sus productos, establezcan vínculos de carácter comercial con empresas o personas físicas que, por el conocimiento que estas tienen de los mercados del país en el que radican, hacen atractiva su contratación como representaciones comerciales (comisiones o distribuidores). De igual forma, un gran número de empresas exportadoras, a quienes les es muy difícil mantener o estructurar su propia organización de ventas en el extranjero, deben contratar y operar a través

de su propia organización de ventas en el extranjero, deben contratar y operar a través de intermediarios (comisionistas o distribuidores) en el mercado de destino, ya que en muchos países es difícil realizar y concretar negocios sin tener un representante comercial local.

Sin embargo, es aconsejable que antes de suscribir un contrato de esta naturaleza, se consulten las disposiciones legales vigentes en los países en los que se pretende contratar con intermediarios (comisionistas o distribuidores) en el mercado de destino, ya que en muchos pises es difícil realizar y concretar negocios sin tener un representante comercial local,

Sin embargo, es aconsejable que, antes de suscribir un contrato de esta naturaleza, se consulten la disposición legal vigente en los países en los que se pretende contratar con intermediario (comisionistas o distribuidores)

Cláusulas de este tipo de contratos

OBJETO

Es necesario especificar el tipo de encargo (mandato) que la empresa otorga a la persona física o moral del extranjero. Conviene que los productos se describan de manera pormenorizada para evitar errores.

Se deberá determinar clara y ampliamente el carácter de la representación con la que el distribuidor o comisionista actúan. Asimismo, se podrá estipular en el contrato que el distribuidor o el comisionista de ninguna forma tienen relación laboral por lo que

Los actos derivados de sus acciones serán total responsabilidad de ellos.

ZONAS DE EXCLUSIVIDAD

Es importante que la empresa determine el territorio de exclusividad que otorga a la persona física o moral del extranjero para la promoción, la representación o la distribución de sus productos. Se sugiere que la zona de exclusividad sea un territorio limitado, que bien puede ser una ciudad o un país, pero no un área mayor. En su caso, se debe definir el derecho del exportador, a tratar con otros agentes o a realizar ventas directamente dentro de un territorio sin la intermediación de su representante comercial, situación en la que puede haber una representación NO exclusiva.

OBLIGACIONES DE LA COMITENTE

Las obligaciones de la empresa exportadora, deben especificarse claramente en este apartado, aun cuando estén consignados en otras cláusulas del contrato.

El exportador está obligado, por regla general, a considerar las solicitudes o los pedidos formulados por los clientes finales y a hacérselos llegar con oportunidad al representante comercial (comisionistas o distribuidores) acreditado en otro país. De esta forma, puede seleccionar los pedidos que pueda cumplir y surtir los confirmados, sin comprometerse a enviar remesas que exceden su capacidad y que pueden ocasionarle un conflicto legal por incumplimiento

El exportador está obligado, por regla general a considera las solicitudes o los pedidos formulados por los clientes finales y hacérselos llegar con oportunidad al representante comercial (comisionista o distribuidor) acreditado en otros países. De esta forma, puede seccionar los pedidos que pueda cumplir y surtir los confirmados, sin comprometerse a enviar remesas que excedan su capacidad y que pueden ocasionarle un conflicto legal por incumplimiento.

El exportador está obligado a pagar la comisión convenida a su comisionista, representantes o distribuidor en el extranjero de acuerdo con las ventas realizadas por este.

Otra obligación es proporcionar a su representante o distribuidor una lista pormenorizada de los productos que desea comercializar, así como sus precios condiciones de venta y calidad.

También debe comunicarle con oportunidad todo cambio en estos renglones.

Puede considerarse también obligación del exportador incluir, a partir de la fecha d la firma de contrato, la exclusividad que otorga a su representante o distribuidor para ejecutar el encargo encomendado en la zona o territorio determinado.

Por ultimo es importante que en esa relación contractual el exportador se comprometa a tener un inventario o stock permanente de mercancías, dependiendo del producto, en el establecimiento del representante comercial (comisionista o distribuidor), en virtud de que los compradores finales suelen solicitar una prueba o una demostración para conocer bien la operatividad o calidad del producto

OBLIGACIONES DEL REPRESNTATE COMERCIAL

Algunas obligaciones de los representantes comerciales son:

- Asumir la representación comercial de su cliente (empresa exportadora)
- Vender las mercancías de la empresa de manera continua a compradores directos y otros intermediarios
- Promover el producto en el mercado
- Controlar y gestionar la distribución

- Cumplir con un nivel mínimo de ventas
- Hacer reportes informativos sobre el comportamiento del mercado.

EXCLUSIVIDAD SOBRE EL PRODUCTO

El exportador puede incluir una cláusula en que se señale que su representante o distribuidor en otro país se obliga a realizar sus actividades única y exclusivamente con los productos de la empresa, por lo que se le prohíbe mediar con otras empresas para aceptar la representación de otros productos idénticos o similares. Con ello se pretende que el representante o distribuidor en otro país no distraiga su atención con otras actividades y descuide el objeto principal para el que se le contrató.

MONTO DE LA COMISION

Para determinar el monto de la comisión que ha de pagar a su representante comercial en otro país, el exportador debe realizar un estudio de mercado para conocer las demandas y los precios de los productos que pretende introducir en los mercados de destino. Así estará, en condiciones de fijare el porcentaje que asignará a su representante (comisionista y/o distribuidor).

FORMA DE PAGO

El exportador debe incluir en el contrato una cláusula que lo autorice a enviar la mercancía directamente al cliente conseguido por su representante o distribuidor. En este caso el cliente establecerá directamente con la empresa una carta de crédito confirmando e irrevocable, una vez que el exportador haya recibido el pago, debe liquidar la comisión respectiva a su representante comercial.

Otra modalidad consiste en que el representante o distribuidor cubra pedidos con las mercancías que obran en su poder en calidad de stock. Cuando recibe el pago debe, en un plazo no mayor de tres días, enviar el importe al exportador, pudiendo retener única y exclusivamente la parte de su comisión.

RENDICION DE CUENTAS.

El exportador deberá incluir una cláusula en la que el representante comercial se obligue a rendir cuentas, transcurrido un periodo convenido (un mes, un trimestre, un semestre, etc.) sobre las actividades realizadas y el comportamiento del producto en ese mercado.

REPRESNTACION Y PUBLCIDAD

Es conveniente que el exportador estipule en el contrato su autorización para que el representante promueva los productos en su país. Para ello, deberá emplear el medio publicitario más conveniente. En vista de lo anterior, se sugiere incluir una cláusula mediante la cual es representante comercial en otro país se obligue a utilizar los medios de publicidad previo acuerdo de los costos más adecuados para el productor.

VEGENCIA DEL CONTRATO

Es recomendable que la vigencia del contrato sea de seis meses a un año, tiempo suficiente para determinar la conveniencia de sostener a un representante comercial en el extranjero, de acuerdo con sus resultados. En cambio, si originalmente se fijó una vigencia prolongada, habrá que esperar a que este concluya para poder cambiar de comisionista o distribuidor.

CLAUSULA ARBITRAIRA

El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en el propio contrato, o bien constituirse como un acuerdo independiente. No obstante, se recomienda la primera opción, ya que una vez que surgen los conflictos es difícil que las partes acuerden someterse a la decisión de árbitro. Una cláusula compromisoria, no debe ser compleja, sin embargo, se recomienda que se usen considerados los siguientes elementos mínimos en su redacción:

- Una declaración estableciendo que todo litigio originado de un contrato, será resuelto mediante un árbitro designado el lugar del arbitraje
- El idioma o idiomas que se utilizaran en el arbitraje internacional privado, si no se llega a una vía conciliatoria
- Elección y designación de un organismo arbitral
- El número de árbitros designados
- El lugar del arbitraje
- El idioma o idiomas que se utilizaran en el arbitraje
- La legislación aplicable al fondo del asunto
- Las reglas de procedimiento arbitral (Exportadores, 2011)

Relacionado a lo anterior observamos la importancia del ordenamiento contractual para la seguridad del comprador como del vendedor.

Las cláusulas compromisorias, respaldan a los elementos personales del contrato y mejora la mercadería de exportación, llenando así los requisitos de calidad, cantidad y precio.

CAPÍTULO III: INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

3.1 Presentación de Resultados:

Mediante cuadro comparativo se desarrolló los resultados que se determina mediante entrevistas a los informantes claves.

Desarrollo de cuestionamiento	Asociación de Exportadores de Guatemala	Asociación Nacional de Café	Ministerio de Agricultura y Ganadería	Ministerio de Relaciones Exteriores
Ventajas determinadas en el procedimiento legal administrativo de la exportación de café al mercado Europeo	Reglas claras Facilita el procedimiento a ingresar a un bloque empresarial de varios países con una misma normativa	Para los países europeos la ventaja más marcada es que se utiliza el mismo documento para los seis países	Se establece normativas claras para la entrada del café a EU y así poder competir dentro del gran mercado global	Mejor Normativa para la competitividad dentro de los países Europeos
Procedimiento legal administrativo utilizado en Anacafe para la exportación de café desde Guatemala al mercado europeo	No lo conoce	Verificación del código de exportación Verificar formularios de finca o en su defecto del intermediario Extender licencia de exportación de café Extensión de recibo Forma DIA-51 Verificación del informe de venta Verificación del certificado de origen según la OIC	Recomienda consultar directamente con ANACAFÉ	Verificar el estado de la empresa Licencia de exportación de ANACAFE Pago del impuesto Datos específicos del exportador y en su caso de la finca

		Verificación del permiso de embarque Verificar el certificado fitosanitario		
aplicación de los aranceles vigentes en el procedimiento legal administrativo de exportación de café de Guatemala al mercado Europeo	Para exportar café a UE café el arancel está sujeto a su partida arancelaria, en el caso es del cero por ciento	Si se aplican los aranceles que se han negociado entre ambos bloques	Si se aplican los aranceles vigentes	Si se aplican
Sujetos que participan en el contrato de compraventa internacional de café para su exportación	Comprador Vendedor Actores complementarios, solo brindan un servicio solicitado por una de las partes	Comprador Vendedor Lugar de entrega Responsabilidad de entrega Responsable del seguro y transporte El vendedor acredite la factura	Vendedor Comprador	Vendedor Comprador
Barrera no arancelarias aplicables a la exportación de café	Medidas sanitarias Exigencias en tipo de presentación del producto Impuestos locales para el producto	Protección ambiental mediante Certificado de Origen Certificado fitosanitario	Certificado de Origen Certificado fitosanitario solicitado y emitido por MAGA	Medidas Sanitarias Certificado de Origen Certificado fitosanitario
Beneficios que se establecen en el procedimiento legal administrativo de exportación	Se abstuvo de plantearla	Para Guatemala tener una mejor calidad de los productos y poder competir en el mercado europeo	Una mejor regulación para la competencia en mercado internacional	Mejoramiento de la competitividad en los países europeos

de café que se establecen en el acuerdo de Asociación Centro América Unión europea				Mejora la calidad del café para exportar
Proceso legal administrativo para la exportación de café guatemalteco al mercado europeo	Cumplir con las exigencias del contrato firmados por las partes Garantizar las formas de pago Icoterm que utilizara para realizar la exportación del producto	Tener las licencias correspondientes. Verificarlos ante anacafe	Cumplimiento del contrato Tramitar las licencias de exportación de Café. Garantizar la forma de pago de ICOTERM	Llenar todos los requisitos para la exportación
Que procedimiento administrativo conoce usted para la exportación de café al mercado europeo	Tener una empresa legal en Guatemala. Contrato de compraventa Contar con patente de comercio RTU SAT vigente Código de exportador Licencia de exportación en ANACAFE Permiso de embarque Certificado fitosanitario Certificado de origen	Pago de impuesto. Contrato de compraventa Detallar si es pequeño contribuyente o Empresa legal Movimiento de productores exportador Informe de venta Certificado de origen Certificado de origen Certificado fitosanitario Solicitud de embarque	Tramitar el código de exportador Contratación externa Tramitar la licencia de exportación de café Llenar formularios de productos Certificado fitosanitario Certificado de origen Regulación de embarque	Empresa Registrada Código Único de Exportador Licencia de exportación para café emitida por ANACAFE Pago del impuesto por quintal Certificado de origen Certificado fitosanitario Permiso de Embarque
Conocimiento de los países europeos con mayor demanda en adquiere el café	Solo manifiesta que los conoces y evita mencionarlos	Alemania Italia Bélgica España	Alemania Italia Bélgica España	Alemania Italia Bélgica España

<p>Conocimiento de los aranceles vigentes que se aplican actualmente en el procedimiento legal administrativo de exportación de café</p>	<p>Contesta afirmativamente sin más que declarar</p>	<p>Para los productos que no son café se negocia los aranceles En cuanto al café, el arancel es del cero por ciento.</p>	<p>En cuanto al café, el arancel es del cero por ciento.</p>	<p>En cuanto al café, el arancel es del cero por ciento.</p>
<p>Conocimiento de la aplicación del acuerdo de asociación centro América unión europea con relación a la exportación de café</p>	<p>Contesta afirmativamente sin más que declarar</p>	<p>Si, mediante que la unión europea es el mayor comprador de café, el acuerdo es aplicado en todo lo referente a la exportación de café</p>	<p>Si, el cual tuvo amplios beneficios para varios productos, en el café fue las rebajas arancelarias y control para competencia internacional</p>	<p>Si se aplica el acuerdo en Guatemala y en EU por lo que da una mejor calidad del café y así tener mejor competitividad en el mercado Europeo</p>

Entrevista No. 1

Entrevista a Ingeniero Sergio Rolando Mazariegos Ramírez Coordinador Ejecutivo del Comité de Cafés Diferenciados de Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)

1. ¿Qué ventajas se pueden encontrar o determinar en los procedimientos legal administrativo de exportación de café al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Reglas claras

Facilita el procedimiento a ingresar a un bloque empresarial de varios países con una misma normativa

2. ¿Cuál es el procedimiento legal administrativo utilizado en Anacafé para la exportación de café desde Guatemala al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Al ser un procedimiento administrativo, le recomiendo consultar de forma directa a ANACAFE para que ellos le determinen su proceso, cada institución o empresas establece sus procedimientos.

3. ¿Se aplican los aranceles vigentes en el procedimiento legal administrativo de exportación de café de Guatemala al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Para exportar café a UE café el arancel está sujeto a su partida arancelaria, en el caso es del 09011130 no aplica.

4. ¿Cuáles son los sujetos que participan en el contrato de compraventa internacional de café para su exportación?

Respuesta del Entrevistado:

Comprador

Vendedor

Actores complementarios, solo brindan un servicio solicitado por una de las partes.

5. ¿Cuáles son las barreras no arancelarias aplicables a la exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

Medidas sanitarias

Exigencias en tipo de presentación del producto

Impuestos locales para el producto

6. ¿Cuáles son los beneficios que se establecen en el procedimiento legal administrativo de exportación a los exportadores de café que se establecen en el acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea?

Respuesta del Entrevistado:

Se abstuvo de plantearla

7. ¿Cuál es el proceso legal administrativo para la exportación de café guatemalteco al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Cumplir con las exigencias del contrato firmados por las partes

Garantizar las formas de pago

Icoterm que utilizara para realizar la exportación del producto.

8. ¿Qué procedimiento legal administrativo conoce usted para la exportación de café al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Tener una empresa legal en Guatemala.

Contrato de compraventa

Contar con patente de comercio

RTU SAT vigente

Código de exportador

Licencia de exportación en ANACAFE

Permiso de embarque

Certificado fitosanitario

Certificado de origen

9. ¿conoce usted los países europeos y mercados interesados en adquirir el café cultivado, producido y cosechado en Guatemala?

Respuesta del Entrevistado:

Si

10. ¿Conoce los aranceles vigentes que se aplican actualmente en el procedimiento legal administrativo de exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

si

11. ¿Conoce la aplicación del acuerdo de asociación Centro América Unión Europea con relación a la exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

Si

Entrevista No. 2

Entrevista a Licenciada Edith Flores de Molina Asesora Jurídica de la Asociación Nacional de Café (ANACAFE)

- 1. ¿Qué ventajas se pueden encontrar o determinar en los procedimientos legal administrativo de exportación de café al mercado europeo?**

Respuesta de la entrevistada:

Para los países europeos la ventaja más marcada es que se utiliza el mismo documento para los seis países.

- 2. ¿Cuál es el procedimiento legal administrativo utilizado en Anacafé para la exportación de café desde Guatemala al mercado europeo?**

Respuesta de la entrevistada:

Verificación del código de exportación

Verificar formularios de finca o en su defecto del intermediario

Extender licencia de exportación de café

Extensión de recibo Forma DIA-51

Verificación del informe de venta

Verificación del certificado de origen según la OIC

Verificación del permiso de embarque

Verificar el certificado fitosanitario

- 3. ¿Se aplican los aranceles vigentes en el procedimiento legal administrativo de exportación de café de Guatemala al mercado europeo?**

Respuesta de la entrevistada:

Si se aplican los aranceles que se han negociado entre ambos bloques

- 4. ¿Cuáles son los sujetos que participan en el contrato de compraventa internacional de café para su exportación?**

Respuesta de la entrevistada:

Comprador

Vendedor

Lugar de entrega

Responsabilidad de entrega

Responsable del seguro y transporte

El vendedor acredite la factura

- 5. ¿Cuáles son las barreras no arancelarias aplicables a la exportación de café?**

Respuesta de la entrevistada:

Protección ambiental mediante

Certificado de Origen

Certificado fitosanitario

6. **¿Cuáles son los beneficios que se establecen en el procedimiento legal administrativo de exportación a los exportadores de café que se establecen en el acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea?**

Respuesta de la entrevistada:

Para Guatemala tener una mejor calidad de los productos y poder competir en el mercado europeo, estas políticas se fueron examinando para poder realizar mejores avances de mercadeo.

7. **¿Cuál es el proceso legal administrativo para la exportación de café guatemalteco al mercado europeo?**

Respuesta de la entrevistada:

Tener las licencias correspondientes.

Verificarlos ante anacafe

8. **¿Qué procedimiento legal administrativo conoce usted para la exportación de café al mercado europeo?**

Respuesta de la entrevistada:

Pago de impuesto.

Contrato de compraventa

Detallar si es pequeño contribuyente o

Empresa legal

Movimiento de productores exportador

Informe de venta

Certificado de origen

Certificado de origen

Certificado fitosanitario Solicitud de embarque

9. ¿conoce usted los países europeos y mercados interesados en adquirir el café cultivado, producido y cosechado en Guatemala?

Respuesta de la entrevistada:

Alemania

Italia

Bélgica

España

10. ¿Conoce los aranceles vigentes que se aplican actualmente en el procedimiento legal administrativo de exportación de café?

Respuesta de la entrevistada:

Para los productos que no son café se negocia los aranceles

En cuanto al café, el arancel es del cero por ciento.

11. ¿Conoce la aplicación del acuerdo de asociación Centro américa unión europea con relación a la exportación de café?

Respuesta de la entrevistada:

Si, mediante que la unión europea es el mayor comprador de café, el acuerdo es aplicado en todo lo referente a la exportación de café

Entrevista No.3

Entrevista al Ingeniero Federico Ortiz Ortega asistente técnico departamental del Ministerio de Agricultura y Ganadería. (MAGA)

1.¿Qué ventajas se pueden encontrar o determinar en los procedimientos legal administrativo de exportación de café al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Se establece normativas claras para la entrada del café a EU y así poder competir dentro del gran mercado global

2.¿Cuál es el procedimiento legal administrativo utilizado en Anacafé para la exportación de café desde Guatemala al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

No los conozco

3.¿Se aplican los aranceles vigentes en el procedimiento legal administrativo de exportación de café de Guatemala al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Si se aplican los aranceles vigentes

4.¿Cuáles son los sujetos que participan en el contrato de compraventa internacional de café para su exportación?

Respuesta del Entrevistado:

Vendedor

Comprador

Intermediarios, si lo hubieren.

5. ¿Cuáles son las barreras no arancelarias aplicables a la exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

Certificado de Origen

Certificado fitosanitario solicitado y emitido por MAGA

6. ¿Cuáles son los beneficios que se establecen en el procedimiento legal administrativo de exportación a los exportadores de café que se establecen en el acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea?

Respuesta del Entrevistado:

Una mejor regulación para la competencia en mercado internacional

7. ¿Cuál es el proceso legal administrativo para la exportación de café guatemalteco al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Cumplimiento del contrato

Tramitar las licencias de exportación de Café.

Garantizar la forma de pago de ICOTERM

8.¿Qué procedimiento legal administrativo conoce usted para la exportación de café al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Tramitar el código

de exportador

Contratación externa

Tramitar la licencia de exportación de café

Llenar formularios de productos

Certificado fitosanitario

Certificado de origen

Regulación de embarque

9.¿conoce usted los países europeos y mercados interesados en adquirir el café cultivado, producido y cosechado en Guatemala?

Respuesta del Entrevistado:

Alemania

Italia

Bélgica

España

10.¿Conoce los aranceles vigentes que se aplican actualmente en el procedimiento legal administrativo de exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

En cuanto al café, el arancel es del cero por ciento

11.¿Conoce la aplicación del acuerdo de asociación Centro América Unión Europea con relación a la exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

Si, el cual tuvo amplios beneficios para varios productos, en el café fue las rebajas arancelarias y control para competencia internacional,

Entrevista No.4

Entrevista a Licenciado Rodolfo Joaquín Mazariegos Montenegro coordinador de dirección de administración del comercio exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores. (MINEX)

1.¿Qué ventajas se pueden encontrar o determinar en los procedimientos legal administrativo de exportación de café al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Mejor Normativa para la competitividad dentro de los países Europeos.

2.¿Cuál es el procedimiento legal administrativo utilizado en Anacafé para la exportación de café desde Guatemala al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Comprobar el estado de la empresa

Licencia de exportación de ANACAFE

Pago del impuesto

Datos específicos del exportador y en su caso de la finca

3.¿Se aplican los aranceles vigentes en el procedimiento legal administrativo de exportación de café de Guatemala al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Si se aplican

4.¿Cuáles son los sujetos que participan en el contrato de compraventa internacional de café para su exportación?

Respuesta del Entrevistado:

Vendedor

Comprador

5. ¿Culés son las barreras no arancelarias aplicables a la exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

Medidas Sanitarias

Certificado de Origen

Certificado fitosanitario

6.¿Cuáles son los beneficios que se establecen en el procedimiento legal administrativo de exportación a los exportadores de café que se establecen en el acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea?

Respuesta del Entrevistado:

Mejoramamiento de la competitividad en los países europeos

Mejora la calidad del café para exportar

7.¿Cuál es el proceso legal administrativo para la exportación de café guatemalteco al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Llenar todos los requisitos para la exportación

8.¿Qué procedimiento legal administrativo conoce usted para la exportación de café al mercado europeo?

Respuesta del Entrevistado:

Empresa Registrada

Código Único de Exportador

Licencia de exportación para café emitida por ANACAFE

Pago del impuesto por quintal

Certificado de origen

Certificado fitosanitario

Permiso de Embarque

9.¿conoce usted los países europeos y mercados interesados en adquirir el café cultivado, producido y cosechado en Guatemala?

Respuesta del Entrevistado:

Alemania

Italia

Bélgica

España

10.¿Conoce los aranceles vigentes que se aplican actualmente en el procedimiento legal administrativo de exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

En cuanto al café, el arancel es del cero por ciento.

11.¿Conoce la aplicación del acuerdo de asociación Centro América Unión Europea con relación a la exportación de café?

Respuesta del Entrevistado:

Si se aplica el acuerdo en Guatemala y en EU por lo que da una mejor calidad del café y así tener mejor competitividad en el mercado Europeo.

3.2 Análisis de resultados

De las entrevistas, en el trabajo de investigación de la tesis denominada procedimiento legal administrativo de exportación de café al mercado europeo tras la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Centroamérica –Unión Europea, que se presentan en el orden siguiente

a) Entrevista a Ingeniero Sergio Rolando Mazariegos Ramírez Coordinador Ejecutivo del Comité de Cafés Diferenciados de Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)

b) Entrevista a Licenciada Edith Flores de Molina Asesora Jurídica de la Asociación Nacional de Café (ANACAFE)

c) Entrevista al Ingeniero Federico Ortiz Ortega asistente técnico departamental del Ministerio de Agricultura y Ganadería. (MAGA)

e) Entrevista a Licenciado Rodolfo Joaquín Mazariegos Montenegro coordinador de dirección de administración del comercio exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores. (MINEX)

3.3 Análisis de las entrevistas realizada a los informantes claves de las instituciones que intervienen en el procedimiento legal administrativo de Exportación de Café al mercado europeo.

Asociación de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT)

De conformidad con la entrevista realizada al Coordinador Ejecutivo del Comité de Cafés Diferenciados de la Asociación de Exportadores de Guatemala Institución que tiene una

amplia gama de servicios orientados al aumento de laproductividad y facilitar los procesos de innovación que abren las puertas a los mercados internacionales.

El café diferenciado es un sector importante a nivel nacional por su calidad, agexport realiza diferentes capacitaciones como cursos y diplomados dedicados para el mejoramiento de técnicas, herramientas de producción de café especial,

Así mismo los conocimientos de precios y tendencias dentro del mercado y la bolsa de valores.

Lo primero que establece el entrevistado es que hay un conjunto de reglas claras, para el procedimiento legal administración de exportación de café al mercado europeo además facilita el procedimiento a ingresar a un bloque empresarial de varios países con una misma normativa

Según el entrevistado el problema para los pequeños y medianos solo puede hacer por medio de la Asociación Nacional de Café ANACAFE, quien impone reglas, procedimiento, y normas diferentes a cada caso de donde surge la recomendación del entrevistado de consultar directamente a ANACAFE para que ellos le determinen su proceso, cada institución o empresas establece sus procedimientos

Para cualquier tipo de exportador de café, debe atenderse a la calidad certificada del grano o región determinada, pues, para que sean aceptados los productos en el mercado debe de analizar la cantidad para exportar la calidad y certificados de origen y poder así entrar al mercado competitivo, ya que a cada uno de esos casos debe aplicarse una partida arancelaria diferente. Como lo indico el entrevistado, para exportar a UE café al arancel está sujeto a su partida arancelaria.

Determina el entrevistado que los sujetos del contrato internacional son Comprador, Vendedor, y además expone el entrevistado que todos los demás actores son complementarios, solamente brindan un servicio solicitado por una de las partes.

Se puede establecer que las barreras no arancelarias aplicables sujeto a estudio, son medidas sanitarias, exigencias en tipo de presentación del producto, impuestos locales para el producto, entre otros. Por lo que se comprende que deben de cumplirse reglas, procedimientos y requisitos para cada caso

en cuanto al procedimiento legal administrativo para la exportación de café al mercado europeo según el entrevistado manifestó que son:

- Tener una empresa legal en Guatemala
- Contar con patente de comercio
- RTU SAT vigente
- Código de exportador
- Licencia de Exportación en ANACAFÉ
- Permiso de embarque por cada despacho autorizado por ANACAFÉ
- Certificado fitosanitario
- Certificado fitosanitario
- Certificado de Origen
- Contrato de Compra Venta, Internacional.

Resumidamente el entrevistado expuso que se debe cumplir con las exigencias del contrato firmados por las partes comprador/vendedor, garantizar las formas de pago, incoterms que utilizara para realizar la exportación del producto. Por lo cual se manifiesta que todo productor debe de cumplir.

El entrevistado se limitó a una respuesta positiva como lo es un “sí”, sin mayores comentarios o por lo menos señalar dos o tres países concretamente a donde se dirige el producto objeto de esta investigación denominado café.

El entrevistado manifestó que efectivamente si conoce los aranceles limitándose a su respuesta a un “sí” lo cual es una de las limitantes encontradas con las entidades respectivas, pues como investigadora esperaba que manifestara o enumerara algunas de los aranceles

Asociación Nacional de Café (ANACAFE)

Mediante la entrevista realizada a la asesora Jurídica de la Asociación Nacional de Café institución privada que da servicios publico, el cual es autónomo, con patrimonio propio y fondos privativos, dedicada a fortalecer la economía nacional mediante la exportación y producción de café.

Anacafe representa gran cantidad de familias caficultoras en el país, aproximadamente 125 mil, dentro de las atribuciones que tiene ANACAFE es la de: extender Licencias de Exportación, Promover los cafés de Guatemala, Representar el sector caficultor de Guatemala, Desarrollar y ejecutar la política cafetalera a nivel internacional y nacional.

Declara la entrevistada que dentro de las ventajas que entran en vigencia con el Acuerdo de Asociación Centroamérica- unión Europea dentro del procedimiento legal administrativo de exportación de café al mercado europeo, es el permitir a los países europeos la facilidad de entrar a toda Centroamérica mediante el mismo documento, haciendo un acercamiento más directo para los aranceles, en con relación al café la ventaja fue la exigencia de tener un certificado de origen, mediante el cual se determina una mejor calidad del café, por lo que hace de la competitividad de mayor calidad para el mercado europeo.

Manifiesta la entrevistada que el procedimiento que utiliza anacafe para la exportación de café desde Guatemala al mercado europeo es el siguiente

- Verificación del código de exportación
- Verificar formularios de finca o en su defecto del intermediario
- Extender licencia de exportación de café

- Extensión de recibo Forma DIA-51
- Verificación del informe de venta
- Verificación del certificado de origen según la OIC
- Verificación del permiso de embarque
- Verificar el certificado fitosanitario

En cuanto a las barreras arancelarias según las entrevistada son de protección al medio ambiente y las arancelarias son las que afectan a la importación europea, siendo estas últimas negociadas hasta un cero por ciento.

Al momento de dialogar del contrato de compraventa internacional, los elementos más relevantes para la entrevistada son: el lugar de entrega, responsabilidad de entrega, responsable del seguro y transporte, el vendedor que debe acreditar la factura.

Entre los beneficios que trae el Acuerdo de asociación centroamerica-union europea en el mejoramiento de la calidad de café, y así poder competir dentro del mercado inmerso en los países europeos, situación que antes era un poco difícil por la baja calidad y requisitos internacionales, para poder lidiar con otras empresas cafetaleras.

La entrevistada manifiesta que estuvo de muy cerca dentro de todo el proceso del Acuerdo antes mencionado, por ser la asesora Jurídica de la Asociación Nacional de Café en Guatemala fue la que suscribió el dicho acuerdo, manifestado así que si se aplica dicho acuerdo en relación con el café, el acuerdo no solo afecta al producto denominado café, así mismo afecta y beneficia otros productos de exportación que también se cumple con las ventajas en las negociaciones con los aranceles llegando hasta un cero por ciento.

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGA)

Según entrevista al representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería representante de la delegación departamental de Quetzaltenango, siendo esta una de las entidades concernientes al régimen jurídico que rige la producción agrícola, pecuaria e hidrobiológica, así mismo es encargada del mejoramiento de las condiciones alimentarias de la población las regulaciones para emitir certificados.

En el caso de la presente investigación el entrevistado manifiesta que para la exportación de Café se necesita un certificado fitosanitario el cual se debe de solicitar a dicha institución.

Manifiesta el entrevistado que dentro de las ventajas fueron las normas establecidas con reglas más claras para la competitividad de los productos guatemaltecos a exportar dentro del mercado europeo.

En cuanto a la aplicación y los aranceles son en su mayoría aplicables, en cuanto al arancel para el café manifiesta que la negociación ha llegado hasta un cero por ciento por lo que para otros países aún sigue disminuyendo hasta poder llegar al cero por ciento a nivel arancelario.

El Procedimiento legal administrativo de exportación de café que conoce el entrevistado es el siguiente.

- Inscripción de la finca en Anacafe
- Tramitar el Código de exportación
- Tramitar la licencia de exportación de café directamente en Anacafe
- Llenar los formularios específicos de Anacafe.

- Solicitud y entrega de certificado fitosanitario en el MAGA
- Solicitud y entrega de certificado de origen con la delegación correspondiente del ministerio de economía.
- Regulaciones de embarque

dentro de los requisitos de entrada del café a la unión europea tenemos el control de los niveles de contaminación generalizados por el uso de los agroquímicos, el agua, o el uso previo de los suelos. Estos deben de tener en cuenta durante todo el proceso de producción el transporte, la comercialización, empaque, etc.

Manifiesta el entrevistado que los países europeos que importan el café guatemalteco son: Alemania, España, Portugal, Francia, Bélgica.

Ministerio de Economía (MINECO)

Mediante entrevista al coordinador de dirección de administración del comercio exterior, delegación que se encarga de autorizar los certificados de origen, el ministerio de economía es el encargado del cumplimiento en el régimen jurídico al desarrollo de las actividades no agropecuarias, del comercio externo e interno, así mismo vela por la protección del consumidor.

Las ventajas que el entrevistado opina que se determinan en el procedimiento legal administrativo de exportación de café, es la facilidad que se le da a la unión europea en entrar a los países centro americanos con la misma documentación, en cuanto al café también lo es para la entrada a los países europeos.

Dentro de las aplicaciones arancelarias manifiesta el entrevistado que, si son aplicables y vigentes, el uso del Acuerdo de Asociación Centro AméricaUnión Europea es el de

mejora los productos guatemaltecos, dando así un auge a la economía mediante la competencia en mercados internacionales.

Los países que exporta café guatemalteco esta, Alemania, Italia, España, Portugal, Francia, Bélgica.

Socializa el entrevistado que los últimos años ha bajado el consumo dentro de varios países antes mencionados, porque han entrado en un déficit económico por los movimientos globalizados.

3.4 Aporte

La tesis contribuye al estudio doctrinario del Derecho Comercial Internacional, además de ofrecer una revisión de las guías comerciales de exportación del café a la Unión Europea que son anteriores a la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación.

Otro de los aportes es la especialización jurídica en los procesos legales de exportación de café al mercado europeo tras la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Centroamérica- Unión Europea, lo cual contribuye a mejorar la competitividad del sector agroexportador cafetalero guatemalteco, especialmente de pequeño y mediano productor.

La investigación también es un aporte a los órganos de administración y de revisión de políticas comerciales del Acuerdo de Asociación entre Unión Europea, la Secretaría General de Integración Económica Centroamericana.

CONCLUSIONES

1. Se determinó que el procedimiento legal que deben de cumplir los exportadores del grano denominado café guatemalteco al mercado europeo son los siguientes.
 - Tener una empresa legal en Guatemala tramitarlo en el registro mercantil
 - Contar con patente de comercio
 - RTU SAT vigente
 - Código único de exportador
 - Licencia de Exportación
 - Pago del impuesto que equivale al 0.10 centavos por quintal de café oro a exportar
 - Recibo de ANACAFE forma DIA cincuenta y uno para el pago anterior
 - Informe de venta al exterior
 - Movimiento del productor exportador el cual informa a ANACAFE
 - Informe de venta y contrato al exterior
 - Certificado de origen
 - Certificado fitosanitario
 - Contrato de compra venta internacional
 - Permiso de embarque por cada despacho autorizado por ANACAFE
2. Se afinó que los exportadores de café tienen más requisitos para poder exportar el café guatemalteco al mercado europeo tras la entrada en vigencia del acuerdo Asociación centro América unión europea como los certificados, pero da así una mejor calidad del café guatemalteco. Así mismo al realizar el análisis exhaustivo de

los aranceles determino que el arancel para la importación de café al mercado europeo ha quedado en un cero por ciento ciento, este una de las grandes ventajas para ingresar al mercado europeo y la facilitación de los bloques comercial. El cual se amplía en el apartado de aranceles en la presente investigación.

3. Se determina que los elementos del contrato de compraventa internacional de café para su exportación son mediante clausulas:

- Identificación de los sujetos
- Objeto
- Precio
- Forma de pago
- Envase y embalaje
- Entrega de mercancía
- Responsabilidad civil sobre el producto
- Clausula compromisoria referida al arbitraje comercial internacional.

4. Se establece los sujetos que participan en los contratos para los procesos de exportación del café es el Vendedor que está obligado a transmitir el café cumpliendo con la calidad, clase, tipo especificado con claridad dentro del contrato y el Comprador que debe de obligarse en recibir el producto mediante lo estipulado.

5. Se llega a la construcción de que las barreras no arancelarias son la medida fitosanitaria determinadas y analizadas por el Ministerio de agricultura, así mismo el género y especie mediante la inscripción de finca en algunos casos no es apropiado por lo que carece de dicha certificación. También vemos la importancia del certificado

de origen emitido por la delegación de la dirección de Administración del Comercio Exterior.

RECOMENDACIONES

1. Se deben de implementar un manual específico con el procedimiento para la exportación de Café, mediante que se carece del mismo. Y así facilitar a los pequeños y medianos caficultores el comercio de su producto, en estos tiempos el valor del café ha disminuido, sin embargo, los cafés especializados son los que llevan un proceso determinado para cumplir la calidad internacional el cual tienen un mercado competitivo en el mercado europeo.
2. Realizar capacitaciones financieras con conocimientos de aranceles a los caficultores que quieren incursionarse en el mercado europeo. El arancel para el café se ha disminuido por lo que facilita la importación en Europa. Con estas capacitaciones en materia financiera se anima la producción de café con una calidad que puede competir a nivel internacional, y así velara por el mejoramiento de conocimiento de los vendedores.
3. Que Anacafe establezca un formato de contrato de compraventa internacional de café en base a la asociación internacional de café, velando por el cumplimiento y aplicación de las normas establecidas tanto nacionales e internacionales.
4. Que los Sujetos que intervienen en el contrato de compraventa, se les tenga facilidades para comercializar el producto denominado café y así

poder introducirse en el mercado europeo, sin tantos trámites burocráticos y monopolizados por una misma elite.

5. Que se informe y capacite a nivel nacional todos los mecanismos de barreras arancelarias y no arancelarias, dando información de quienes lo emiten, para tener una facilidad de acceso en llenar los requisitos que ameriten para que se extienda los certificados correspondientes y así no tener obstáculos por desconocimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Arguello, A. M. (1982). *Manual de Derecho Internacional Público y Privado*. Guatemala: Editorial Piedra Santa.
- Asociacion de Exportadores de Gutemala . (2015). *Guia Basica de Exportador*. GUATEMALA.
- Brusela, C. E. (26'30 de Enero de 2009). *Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea: http://eeas.europa.eu/archives/docs/ca/docs/round6_manual_0109_es.pdf
- Cabanellas, G. (1979). *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual Tomo II*. Buenos Aires. Argentina: Heliasta.
- Cabanellas, G. (1979). *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual Tomo III*. Buenos Aires Argentina: Heliasta.
- Cafe, A. N. (3 de julio de 2019). *Asociacion Nacional de Cafe de Guatemala*. Obtenido de <https://www.anacafe.org/conozcanos/mision-vision/>
- Cafe, C. M. (2002). *procedimiento par alas emisions de Certificado de origen*. México : Secretaria de Economia.
- Castello, R. (2014). *Biblioteca Practica Agricola y Ganaderia*. España: Océano Difusión Editorial S.A.
- Constituyente, A. N. (1986). *Constitución Política de la República de Guatemala*. Guatemala: Editorial Cultural Guatemalteca.
- Economia, M. d. (2014). *Manuales Integracion y Comercio exterior*. Guatemala: Ministerio de Economia. Recuperado el 8 de enero de 2019, de mineco.gob.gt/manuales-integraci%C3%B3n-y-comercio-exterior
- Economía., M. d. (2015). *Evaluación delas relaciones comerciales entre Guatemala y la Unión Europea. Acuerdo de Asociación. Guatemala*.
- exportadores, A. g. (2011). *Guía del Exportador (Vol. II)*. Guatemala: Grupo amanuense, S.A.
- Exportadores, A. G. (2014). *Guiael exportador*. Guatemala: cropa panalpina.
- Exportadortes, A. G. (2011). *Guía del Exportador*. Guatemala: Servicios Editoriales Grupo Amenuense S.A:.
- Fernández Lalanne, P. E. (1996). *Derecho Aduanero*. Buenos Aires, Argentina: Depalma.
- Garcia, F. M. (1974). *Los Sujetos en Derecho Aduanero* . Madrid, España: lidefoso Sanchez, Instituto de Estudios fiscales .
- Guateamala, C. D. (1992). *Ley Del Impuesto Al Valor Agregado*. Guatemala: Editorial Cultural Guatemalteca.
- Guateamla, A. G.-2. (2013). *Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado*. Guatemala: Editorial Cultural Guatemalteca.

- Guatemala, C. d. (2013). *Ley Nacional de Aduanas*. Guatemala: Impresos La CAiba.
- Guatemala, C. d. (1997). *Ley del Organismo Ejecutivo y sus reformas*. Guatemala: Ayala & Jiménez Sucesores.
- Guatemala, C. d. (1998). *Ley Orgánica de la Superintendencia de Administración Tributaria*. Guatemala: Impresos La Ceiba.
- Guatemala, C. d. (s.f.). *Ley del Organismo Ejecutivo Decreto Numero 114-97*.
- Internacional, C. d. (2011). *Guía del Exportador de Café*. Ginebra Suiza: Phoenix Design.
- Kircher, A. E. (2000). *Comercio Internaciopnal*. México Distrito Federal: Edicio9nes Contables, Administrativas y Contables.
- Kirchner, A. E. (2000). *Comercio Internacional metodología para la formulacion de estu*. Mexico D.F.: Lilia Moreno Olvera.
- Lemus, A. H. (2004). *El proceso de la Certificación de la Denominación de Origen del Café de Antigua Guatemala*. Guatemala.
- León, E. G. (2007). *Derecho Tributario*. Guatemala: SR Editores.
- Monterroso, G. (2015). *Fundamentos Tributarios*. Guatemala: Comunicación Gráfica G&A.
- Morales, H. H. (1996). *Derecho Administrativo 1*. Guatemala: Imprenta Castillo.
- Morales, H. H. (1999). *Derecho Procesal Administrativo*. Guatemala: F&G Editores.
- Ocahita, C. L. (2013). *Derecho Internacional Público*. Guatemala: Editorial Maya Wuj .
- Ochaita, C. L. (2010). *Derecho Internacional Privado*. Guatemala: Editorial Maya Wuj.
- Orozco, A. P. (2018). *Introducción al Estudio del Derecho. Tomo I.9a. Edición*. Guatemala: Ediciones De Pereira.
- Pallarés, E. (1977). *Diccionario de Derecho Procecsal Civil*. México: Porrúa.
- Ramos, E. R. (203). *Determinación de los tipos de Café*. Chiquimula.
- S.A., I. T. (Enero de 2017). *Iquique Terminal Internacional*. Obtenido de Iquique Terminal Internacional : <http://www.iti.cl/index.aspx>
- Salcedo, A. R. (2015). *Derecho Comercial Internacional*. Panamá: Cultural Portobelo.
- Slcedo, A. R. (2015). *Derecho Comercial Internacional Marco Juridico, Economico y Operativo del Comercio Internacional*. Panama: PORTOBELO.

Ecografía

- S.A., I. T. (Enero de 2017). *Iquique Terminal Internacional*. Obtenido de Iquique Terminal Internacional : <http://www.iti.cl/index.aspx>

Cafe, A. N. (3 de julio de 2019). *Asociacion Nacional de Cafe de Guatemala*. Obtenido de <https://www.anacafe.org/conozcanos/mision-vision/>

Brusela, C. E. (26'30 de Enero de 2009). *Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea: http://eeas.europa.eu/archives/docs/ca/docs/round6_manual_0109_es.pdf

ANEXOS

Boletas de Entrevista

GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A INFORMANTES CLAVES

UNIVERSIDAD MESOAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
SEDE DE QUETZALTENANGO

Tesis titulada: “procedimiento legal administrativo de exportación de café al mercado europeo tras la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Centroamérica- Unión Europea”.

Estudiante: Débora Encarnación Quiacaín Navichoc **Carnet Número:** 201204035

1.¿Qué ventajas se pueden encontrar o determinar en los procedimientos legal administrativo de exportación de café al mercado europeo?

2.¿Cuál es el procedimiento legal administrativo utilizado en Anacafé para la exportación de café desde Guatemala al mercado europeo?

3.¿Se aplican los aranceles vigentes en el procedimiento legal administrativo de exportación de café de Guatemala al mercado europeo?

4.¿Cuáles son los sujetos que participan en el contrato de compraventa internacional de café para su exportación?

5. ¿Culés son las barreras no arancelarias aplicables a la exportación de café?

6.¿Cuáles son los beneficios que se establecen en el procedimiento legal administrativo de exportación a los exportadores de café que se establecen en el acuerdo de Asociación Centro América Unión Europea?

7.¿Cuál es el proceso legal administrativo para la exportación de café guatemalteco al mercado europeo?

8.¿Qué procedimiento legal administrativo conoce usted para la exportación de café al mercado europeo?

9.¿conoce usted los países europeos y mercados interesados en adquirir el café cultivado, producido y cosechado en Guatemala?

10.¿Conoce los aranceles vigentes que se aplican actualmente en el procedimiento legal administrativo de exportación de café?

11.¿Conoce la aplicación del acuerdo de asociación Centro América Unión Europea con relación a la exportación de café?

Nombre y apellidos: _____

Cargo: _____

Firma y Sello:

Fecha de entrevista: _____

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

	Julio 2017	Agosto 2017	Septiembre 2017- septiembre 2019	Octubre 2019
Solicitud ante el tribunal de tesis				
Desarrollo del diseño de investigación				
Aprobación del diseño de investigación ante la metodóloga y el asesor				
Desarrollo del Marco Teórico				
Aprobación del Marco Teórico				
Trabajo de Campo				
Revisión y aprobación del informe de tesis por el asesor				
Dictamen favorable de tesis				

ESTIMACIÓN DE COSTOS

Pago a la Universidad correspondiente examen de tesis	Q. 2,000. ⁰⁰
Materiales <ul style="list-style-type: none">• Computadora.• Impresiones.• Teléfono.• Papel bond.• Lapiceros.• Grabadora.	Q. 2,000. ⁰⁰
Transporte.	Q. 1200. ⁰⁰
Comida	Q. 1000.00
Empastado.	Q. 500. ⁰⁰
Impresiones	Q. 500.00
TOTAL	Q. 7,200.⁰⁰