

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

**"EFECTOS DEL USO DE LA FIGURA DE COEXPORTACIÓN EN LA PRODUCCIÓN
DE TOMATE BAJO CONDICIONES DE INVERNADERO EN GUATEMALA".**
TESIS DE GRADO

POR
LIGIA GABRIELA ANDRADE LEMUS
CARNÉ 11359-00

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, AGOSTO DE 2014
CAMPUS CENTRAL

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

**"EFECTOS DEL USO DE LA FIGURA DE COEXPORTACIÓN EN LA PRODUCCIÓN
DE TOMATE BAJO CONDICIONES DE INVERNADERO EN GUATEMALA".**
TESIS DE GRADO

TRABAJO PRESENTADO AL CONSEJO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

POR
LIGIA GABRIELA ANDRADE LEMUS

PREVIO A CONFERÍRSELE
EL TÍTULO DE MERCADOTECNISTA EN EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADA

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, AGOSTO DE 2014
CAMPUS CENTRAL

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR

RECTOR:	P. EDUARDO VALDES BARRIA S.J.
VICERRECTORA ACADÉMICA:	DRA. MARTA LUCRECIA MÉNDEZ GONZÁLEZ DE PENEDO
VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN:	DR. CARLOS RAFAEL CABARRÚS PELLECE S.J.
VICERRECTOR DE INTEGRACIÓN UNIVERSITARIA:	MGTR. LUIS EDUARDO QUAN MACK
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO:	LIC. ARIEL RIVERA IRÍAS
SECRETARIA GENERAL:	LIC. FABIOLA DE LA LUZ PADILLA BELTRANENA DE LORENZANA

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DECANA:	MGTR. LIGIA MERCEDES GARCIA ALBUREZ
VICEDECANA:	MGTR. SILVANA GUISELA ZIMERI VELASQUEZ DE CELADA
SECRETARIO:	MGTR. GERSON ANNEO TOBAR PIRIL
DIRECTOR DE CARRERA:	DR. MARIO ROLANDO PAREDES ESCOBAR

NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

MGTR. EDWIN ABEL AREANO BERGANZA

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN

MGTR. GUILLERMO RAFAEL CLEAVES HERRERA

MGTR. MARÍA EUGENIA REY SOSA AGUIRRE

LICDA. PAOLA VIRGINIA SOTO ARRIVILLAGA

Guatemala, 28 de noviembre de 2013

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Rafael Landívar
Ciudad

Estimados Señores:

En relación a mi trabajo de asesoría al proyecto de Tesis: **“Efectos del uso de la figura de coexportación en la producción de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala”** elaborado por Ligia Gabriela Andrade Lemus, estudiante de Licenciatura en Mercadotecnia con énfasis en Comercio Internacional, he procedido a la asesoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de la Universidad Rafael Landívar.

De acuerdo a lo anterior, considero que la misma cumple con los requisitos, por lo tanto doy el dictamen de **APROBADO** al tema desarrollado en dicha tesis.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes,

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'E. Areano', written in a cursive style.

Ing. Edwin Areano
Asesor



Universidad
Rafael Landívar
Tradicón Jesuita en Guatemala

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
No. 0187-2014

Orden de Impresión

De acuerdo a la aprobación de la Evaluación del Trabajo de Graduación en la variante Tesis de Grado de la estudiante LIGIA GABRIELA ANDRADE LEMUS, Carnet 11359-00 en la carrera LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA, del Campus Central, que consta en el Acta No. 0191-2014 de fecha 28 de marzo de 2014, se autoriza la impresión digital del trabajo titulado:

"EFECTOS DEL USO DE LA FIGURA DE COEXPORTACIÓN EN LA PRODUCCIÓN DE TOMATE BAJO CONDICIONES DE INVERNADERO EN GUATEMALA".

Previo a conferírsele el título de MERCADOTECNISTA en el grado académico de LICENCIADA.

Dado en la ciudad de Guatemala de la Asunción, a los 4 días del mes de agosto del año 2014.



MGTR. GERSON ANNEO TOBAR PIRIL, SECRETARIO
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Universidad Rafael Landívar

AGRADECIMIENTO A:

EI PESCADOR	Por elegirme como su hija y por cumplir en mi todas sus promesas.
La Estrella de la Mañana	Por ser mi guía incondicional aun en los momentos más oscuros.
Mis Padres	Por todo su esfuerzo y sacrificio para ofrecerme la oportunidad de una vida mejor.
Silvia Andrade	Mas que mi hermana mayor, mi ejemplo a seguir. Gracias por abrir mis ojos ante nuevos retos y oportunidades y por ser mi consejera de toda la vida.
Lucky Andrade	La distancia no importa, tu apoyo y cariño siempre han estado conmigo, gracias por todo big sister.
Ricardo Mazariegos	Crees en mi de tal forma que me impulsas a luchar por lo quiero, gracias por hacerlo y por amarme incondicionalmente.
Cristina Hernández	Tu apoyo técnico fue muy importante en la presentación de mi Tesis, gracias por esto y por todo lo demás, McGyver.
Lic. Alfredo Skinner-Klee	Por haberme sugerido un excelente punto de tesis y por compartir conmigo todos sus conocimientos sobre el mismo.
Ing. Edwin Areano	Por su asesoría, motivación y comprensión durante el desarrollo de este trabajo de investigación.
Los productores de tomate	Ustedes son los verdaderos expertos en este tema, sus conocimientos y opiniones son de gran valor en esta investigación.

DEDICATORIA A:

EI PESCADOR

Como centro de mi vida.

La Estrella de la Mañana

La madre que me guía desde el cielo.

La Mama

Albertina Lemus de Andrade, la mujer más fuerte, luchadora, decidida y entregada que conozco. La mama ideal para mi, quien soñó tantas veces con este momento y a quien amo con todas mis fuerzas.

Santiago Andrade

Por apoyarme a lo largo de toda mi vida.

Mis hermanos

Oscar, Lucky, Silvia y Miguel Angel con todo mi amor en especial a Silvia por ser el pilar de mi familia.

Ricardo Mazariegos

Mi Morenito, el hombre que el PESCADOR eligió para mí. Me haces feliz y me encanta ser tu princesa.

Mis amores

Maxim e Ixica, por su nobleza y fidelidad.

Las Comais

Arely, Bessi, Cristty y Karlita, un logro que comparto con ustedes porque su amistad es mi tesoro.

Mis amigas y amigos

Amalia, mi amiga de toda la vida. Susan, Pablo y Dianita porque su cariño, apoyo y amistad son incondicionales, los quiero mucho.

Mis compañeros

Andreita, Debbie, Jenny y Roberto, por todo lo compartido en clase. Y a Majo, mi mejor aliada en esta última etapa de nuestras carreras.

Mi Guatemala

Para que con mi profesionalismo y trabajo, sea un país seguro y prospero para las futuras generaciones.

Universidad Rafael Landivar

Por todos los conocimientos adquiridos.

Índice

Resumen	1
Introducción	2
I. Marco referencial	3
1.1 Marco contextual	3
1.1.1 Origen del tomate	3
1.1.2 Cultivo de tomate bajo sistema de invernadero en Guatemala	3
1.1.3 Primera exportación de tomate bajo sistema de invernadero en Guatemala	10
1.2 Marco teórico	12
1.2.1 Mercadeo internacional	12
1.2.2 Negociaciones internacionales	14
1.2.3 Contratación en comercio internacional	14
1.2.4 Contrato de compraventa	15
1.2.5 Contrato de agente intermediario	16
1.2.6 Incoterms®	16
1.2.7 Escoja la regla Incoterms® apropiada	16
1.2.8 Especifique el lugar o el puerto tan precisamente como sea posible	16
1.2.9 Clasificación de las once reglas regla Incoterms® 2010	17
1.2.10 Reglas Incoterms® 2010 para transporte marítimo y vías navegables interiores	18
1.2.11 Ventaja natural	19
1.2.12 Exportación	20
1.2.13 Coexportación	21
1.2.14 Requisitos para co-exportar ante el Ministerio de Economía	21
1.2.15 Procedimiento para el descargo de cuenta corriente con coexportador en la OPA (Oficina de Perfeccionamiento Activo)	23
1.2.16 Características del producto	24
1.2.17 Historia de la creación de los invernaderos	25
1.2.18 Cultivo de tomate bajo condiciones de invernadero	26
1.2.19 Hidroponía	28
1.2.20 Trazabilidad	29
II. Planteamiento del problema	30
2.1 Objetivos	32
2.1.1 Objetivo general	32
2.1.2 Objetivos específicos	32
2.2 Variable de estudio	32
2.2.1 Definición conceptual	32
2.2.2 Definición operacional	33
2.2.3 Indicadores	
2.3 Alcances y limitaciones de la investigación	33
2.4 Aporte	34

III. Método	
3.1 Sujetos	35
3.1.1 Población	35
3.1.2 Muestra	36
3.2 Técnicas e instrumentos	36
3.3 Procedimiento	37
IV. Presentación de resultados	39
4.1 Entrevistas a productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala	39
4.2 Entrevistas a expertos en exportación de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala	51
4.2.1 Entrevista al señor Carlos Morales, Agente Aduanero INDEX	51
4.2.2 Entrevista al Ingeniero Eddie Mendoza, Presidente de la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI)	54
4.2.3 Entrevista al Ingeniero Carlos Hochstetter, Gerente General, Citrum, S. A.	57
V. Análisis de resultados	60
5.1 Efectos del uso de la figura de coexportación	60
VI. Conclusiones	78
VII. Recomendaciones	80
VII. Bibliografía	82
Anexos	86

Resumen

La economía de Guatemala está basada fundamentalmente en la agricultura, los cultivos de banano, azúcar, café, maíz, tomate, cardamomo y papa tienen como fin ser exportados a mercados internacionales.

El tomate es un producto que anteriormente era cultivado únicamente en campo abierto y de forma tradicional. Sin embargo, los productores guatemaltecos de tomate decidieron implementar tecnología utilizada en países desarrollados para cultivar un producto de calidad que les permitiera el ingreso a nuevos mercados.

Desde hace aproximadamente ocho años, el tomate es considerado uno de los productos agrícolas con mayor crecimiento tanto en producción como en exportación y esto se debe a la gran demanda de países como Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de tomate de Guatemala y a la oferta de los productores guatemaltecos con un producto que cumple con altos estándares de calidad, plazos cortos de entrega y precios competitivos.

En el incremento de las exportaciones de tomate interviene la coexportación, una figura poco conocida, por lo que en el desarrollo de esta investigación se entrevistaron a productores de tomate bajo condiciones de invernadero y expertos en Comercio Internacional para determinar los efectos que la misma tiene sobre la industria de tomate en Guatemala.

Introducción

Guatemala se caracteriza por ser un país con una riqueza natural inigualable y esto le permite ubicarse como uno de los mejores productores de verduras y frutas a nivel mundial. Muchos de nuestros agricultores han buscado técnicas de cultivo modernas y mucho más eficientes que las tradicionales y es así como se ha implementado en nuestro país sistemas de invernaderos utilizados en países desarrollados como Holanda e Israel. En los últimos siete años, uno de los productos cultivados bajo condiciones de invernadero que ha logrado posicionarse muy bien a nivel internacional es el tomate, este producto es muy aceptado en Estados Unidos y esto no es solamente gracias a su excelente calidad, sino también a la rapidez con la que los consumidores norteamericanos pueden contar con este producto.

A pesar del esfuerzo de los productores de tomate en cultivar productos de primera calidad, factores como empaque, normas fitosanitarias, infraestructura, conocimiento del mercado internacional y transporte, limitan en muchos casos el acceso a un mercado de exportación directa.

No se consideraba rentable contar con una buena producción de tomate que al final del proceso no pudiera exportarse. Es así como por medio del Artículo 3, literal I, del Decreto 38-04 del Congreso de la República de Guatemala, reformas al Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, se crea la figura de coexportación. Esta figura permite a los pequeños productores trabajar de forma conjunta con empresas más grandes o con más experiencia que ellos, incluso con empresas cuyo giro de negocio es totalmente ajeno al cultivo y producción de tomate. Con la aplicación de esta figura, las empresas pueden dedicarse a producir y exportar sus productos de forma segura y constante.

El presente trabajo de investigación será un estudio sobre los efectos del uso de la figura de coexportación, la determinación de beneficios, ventajas y desventajas que la misma ha brindado a los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala.

I. Marco Referencial

1.1 Marco contextual

1.1.1 Origen del tomate

El origen del tomate se localiza en la región andina que se extiende desde el sur de Colombia al norte de Chile. Probablemente desde allí fue llevado a Centroamérica y México donde se domesticó y ha sido por siglos parte básica de la dieta alimenticia. Fue llevado por los conquistadores a Europa desde Tenochtitlán, donde se le conocía como xitomatl, "fruto con ombligo" (de donde proviene el nombre actual en muchos estados de México, jitomate). Los españoles y portugueses difundieron el tomate a Oriente Medio y África, y de allí a otros países asiáticos. De Europa también se difundió a Estados Unidos y Canadá. (Monardes, 2009).

1.1.2 Cultivo de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala

De acuerdo a datos obtenidos en la Food and Agriculture Organization (FAO), Centroamérica representa el 0.15% de la producción mundial de tomate para el 2006. Dentro de la región podemos destacar que el mayor productor de Tomate en el 2006, fue Guatemala con 192,207.00 toneladas (44.6% de la producción regional), en segundo lugar Honduras con 153,252.00 toneladas (35.6%), en tercer lugar Costa Rica con 42,424.00 toneladas (9.8%), en cuarto lugar El Salvador con 35,886.00 toneladas (8.3%) y en último lugar Nicaragua con 7,300.00 toneladas, representando el 1.7% de la producción regional.

No se cuenta con una fecha exacta del inicio de cultivo de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala. Sin embargo, se cree que esta técnica comenzó a mediados de la década de los noventas. Originalmente la producción de mejor calidad de los invernaderos se exportaba a países de Centroamérica y la de menor calidad se dejaba para la venta en supermercados y mercados locales.

El presidente de la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI), señaló que unas 12 hectáreas se cultivaron en el 2006 y el rendimiento del tomate era de 17 kilos por metro cuadrado. En el 2007 se sumaron unas 50 hectáreas en

diferentes regiones del país y en este año el rendimiento fue de 40 kilos por metro cuadrado. (Ortíz, 2008)

Antonio Paxtor, de la Federación de Asociaciones Agrícolas de Guatemala, aseguró que la producción de tomate en invernaderos es más rentable que a campo abierto, que rinde 1,600 cajas de 50 libras por manzana, mientras que bajo invernadero el potencial es de hasta cinco veces más. La empresa La Carreta, tiene interés en aumentar sus exportaciones. Actualmente envían entre seis y 10 contenedores semanales para abastecer a varias cadenas de supermercados en EE.UU. (Ortíz, 2008)

Eddie Mendoza, presidente de Fasagua, explicó en entrevista realizada por Prensa Libre, que este aumento se debe al alza en el área de cultivo y a la instalación de dos nuevas empacadoras en el país. Una de estas es de la compañía Fresh Del Monte, la cual instalará su propia siembra en unas 10 hectáreas. La otra empacadora es de la empresa guatemalteca Central American Greenhouses, que también cuenta con siembra propia. Estas se unen a las tres ya existentes: Semillas del Campo, Hidropónica de Guatemala y Panorama. “La instalación de Fresh Del Monte da a conocer el potencial que tiene Guatemala para este tipo de negocios”, resaltó Mendoza. (Bolaños, 2010)

El cultivo de tomate de exportación a EE. UU. debe hacerse en invernadero para que sea aceptado. En el 2006 el área de cultivo destinado a ese mercado era de cuatro hectáreas, pero en la actualidad alcanza las cien, explicó Mendoza. Las que poseen producción propia son Hidropónica, con 9 hectáreas; Panorama, con 10; y Central American Greenhouses, 10. Además, hay 17 productores que cultivan desde media hectárea a una y media cada uno. (Bolaños, 2010)

En artículo publicado en Prensa Libre, en el país los principales productos que se exportan se siembran en el clima frío o templado. En el caso del tomate, durante el 2011 se sembraron ocho mil 822 hectáreas, de las cuales se cosecharon 305 mil 427 toneladas métricas y de estas se exportaron 46 mil 609 toneladas. El aumento del área cultivada de tomate entre el 2010 y el 2011 fue de 1.8 por ciento. (Larios, 2012)

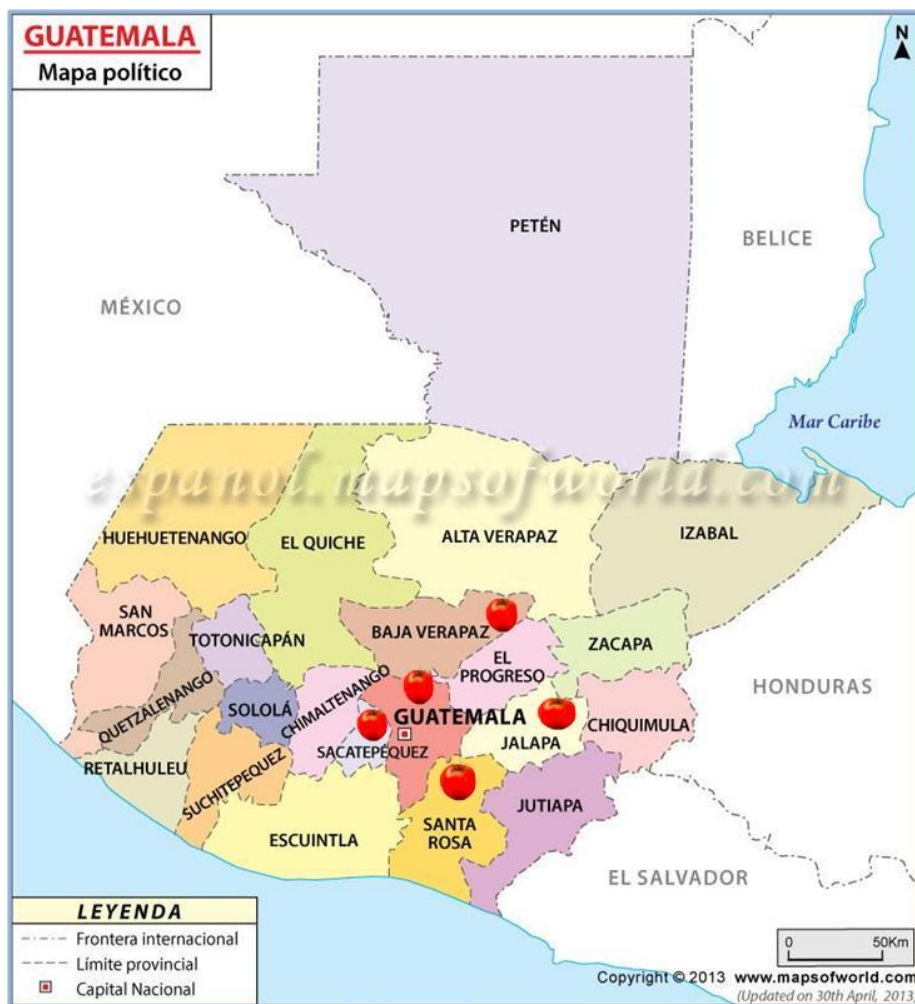
En la página web de la Revista Data Export, el 12 de marzo de 2013, se publicó que en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, se solicitó el ingreso de tomates y chiles en el mercado estadounidense , que anualmente importa un promedio de US\$ 2,700 millones, únicamente de estos dos productos.

A raíz de esta apertura del mercado norteamericano a las importaciones de tomates y chiles procedentes de Guatemala , comenzó el desarrollo de una industria espectacular, con resultados increíbles en corto plazo. En tan solo 5 años el sector exportador de tomates, el área bajo condiciones protegidas ha crecido de 0 hectáreas a 70 hectáreas, ha creado más de 1,400 empleos directos en zonas rurales, y más de 3,000 empleos indirectos a lo largo de toda la cadena de producción – exportación.

Esta industria se ha desarrollado principalmente en el oriente del país, aunque ya existen plantaciones bajo invernadero en el altiplano central. (Gómez, 2013)

Gráfica No. 1

Áreas de cultivo de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI). 2013

En la gráfica anterior se indican los departamentos en donde se cultiva tomate bajo condiciones de invernadero siendo éstos: Santa Rosa, Jalapa, Baja Verapaz, Guatemala y Sacatepéquez.

Tabla No. 1

Productos alimenticios y agrícolas de Guatemala clasificados por cantidades producidas en el 2012

Posición	Producto	Producción (1000\$ Int)	Símbolo	Producción (T)	Símbolo
1	Azucar, caña	714861	*	21800000	F
2	Bananos	732241	*	2700000	F
3	Maiz	83533	*	1690000	*
4	Papas, patatas	83445	*	500000	F
5	Melones, otros (incl. cantaloupe)	92046	*	500000	F
6	Leche, entera fresca, vaca	145108	*	465000	F
7	Tomates, frescos	116413	*	315000	F
8	Aceite, palma	134868	*	310000	*
9	Café, verde	266441	*	248000	F
10	Piña tropical	68411	*	240000	F
11	Huevos de gallina	187442	*	226000	F
12	Almendra de palma	53353	*	206700	Fc
13	Papayas	58606	*	206500	F
14	Frijoles, secos	111336	*	200000	F
15	Platanos	38359	*	195000	F
16	Carne indígena, pollo	227028	*	159384	F
17	Naranjas	29955	*	155000	F
18	Hortalizas, frescas nep	28643	*	152000	F
19	Sandías	14809	*	130000	F
20	Cebollas, secas	26674	*	127000	F

* : Unofficial figure

F : FAO estimate

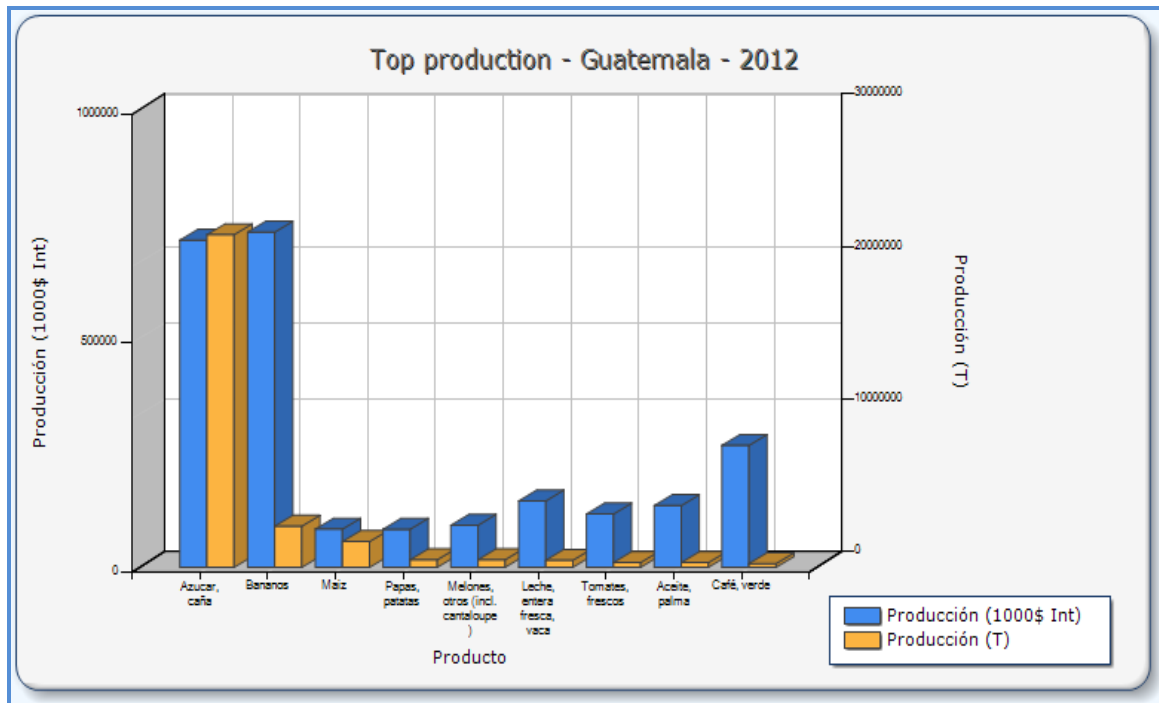
Fc: Calculated data

Fuente: FAOSTAT (Yearbook 2012)

En la página web de la Food Agriculture Organization (FAO), en la sección FAOSTAT, se obtuvo la tabla anterior en la que se indican los productos alimenticios y agrícolas de mayor producción en Guatemala durante el 2012, en donde el tomate ocupa el séptimo lugar.

Gráfica No. 2

Productos alimenticios y agrícolas de Guatemala clasificados por cantidades producidas en el 2012



Fuente: FAOSTAT (Yearbook 2012)

En la gráfica anterior, la barra naranja muestra la producción total de cada producto alimenticio y agrícola en Guatemala durante el 2012, en donde el tomate ocupa el séptimo lugar.

Tabla No. 2

Productos alimenticios y agrícolas de Guatemala clasificados por valor en el 2012

Posición	Producto	Producción (1000\$ Int)	Símbolo	Producción (T)	Símbolo
1	Bananos	732241	*	2700000	F
2	Azucar, caña	714861	*	21800000	F
3	Café, verde	266441	*	248000	F
4	Carne indígena, pollo	227028	*	159384	F
5	Carne indígena, vacuno	226718	*	83927	Fc
6	Huevos de gallina	187442	*	226000	F
7	Leche, entera fresca, vaca	145108	*	465000	F
8	Aceite, palma	134868	*	310000	*
9	Caucho natural	120789	*	105600	F
10	Tomates, frescos	116413	*	315000	F
11	Frijoles, secos	111336	*	200000	F
12	Carne indígena, cerdo	94957	*	61771	Fc
13	Melones, otros (incl. cantaloupe)	92046	*	500000	F
14	Maiz	83533	*	1690000	*
15	Papas, patatas	83445	*	500000	F
16	Piña tropical	68411	*	240000	F
17	Mangos, mangostanes y guayabas	67107	*	112000	F
18	Aguacates	65831	*	95000	F
19	Papayas	58606	*	206500	F
20	Almendra de palma	53353	*	206700	F

* : Unofficial figure

F : FAO estimate

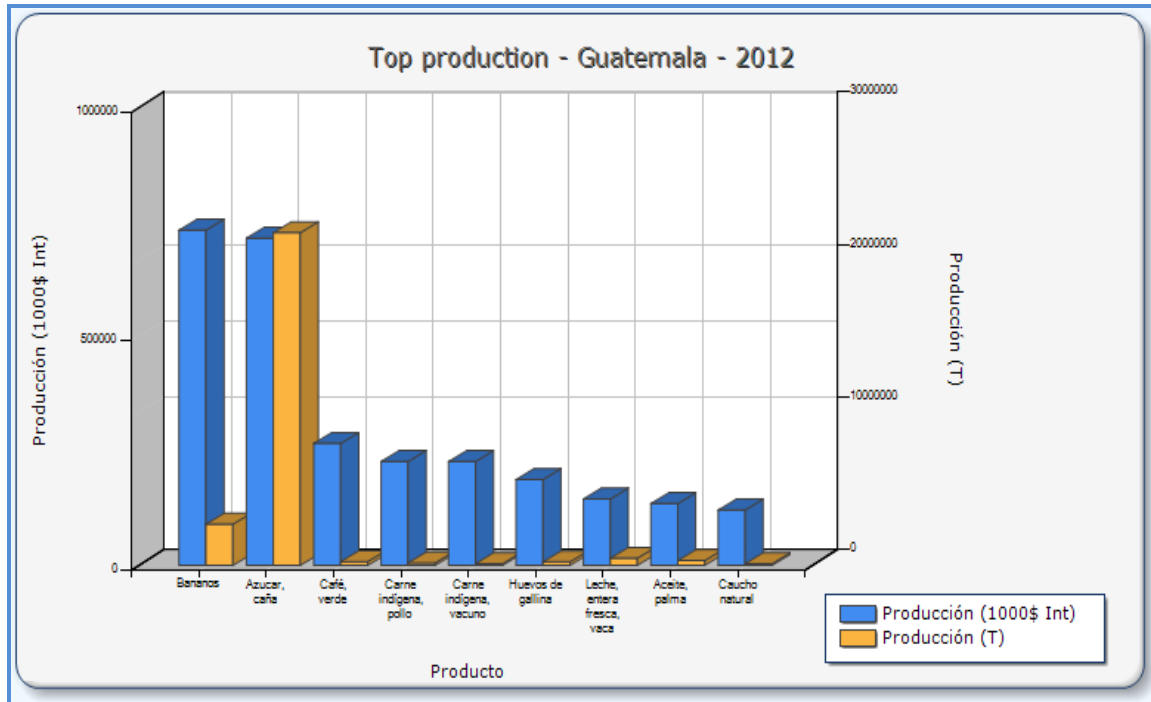
Fc: Calculated data

Fuente: FAOSTAT (Yearbook 2012)

En el año 2012, según la Food Agriculture Organization (FAO), el tomate ocupó el décimo puesto en la clasificación por valor de los productos alimenticios y agrícolas de Guatemala.

Gráfica No. 3

Productos alimenticios y agrícolas de Guatemala clasificados por valor en el 2012



Fuente: FAOSTAT (Yearbook 2011)

En esta gráfica se muestran en las barras de color azul, la clasificación de acuerdo al valor de cada producto alimenticio y agrícola de Guatemala durante el 2012.

1.1.3 Exportación de tomate cultivado bajo condiciones de invernadero en Guatemala

En una noticia publicada en la página web de Productos La Carreta se relata que gracias a la inversión, mejoramiento de infraestructura y capacitación del personal, la Finca Chirioj, ubicada en San Raymundo, Guatemala logró en noviembre de 2006 la primera cosecha de tomates para exportación, enviando el primer contenedor de tomates cultivados bajo sistema de invernadero a los Estados Unidos de Norteamérica.

En esta primera exportación intervinieron Finca Chirioj como productor, Agropecuaria Popayán como planta empaedora y exportadora y Del Monte Fresh Produce como importador.

Para lograr esta primera exportación, varios de los productores de tomate tuvieron que pasar por rigurosos sistemas de monitoreo tanto de los alrededores, como dentro de los invernaderos. Dentro de estos monitoreos los más importantes eran los que efectuaba el Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Estos fueron realizados por PIPAA (Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental), quienes por más de tres meses realizaron visitas a estos invernaderos para asegurarse sobre el uso de buenas prácticas agrícolas y de buenas prácticas de manufactura. Fue así como Finca Chirioj cumplió con todos los requisitos y obtuvo el derecho de exportar el primer contenedor de tomates cultivados bajo condiciones de invernadero.

Se comenta que la producción nacional de tomate bajo mallas o invernaderos para la exportación a Estados Unidos está libre de plagas y sin contratiempos. Una muestra es el incremento de un 80 por ciento del cultivo de este fruto en 2 años, con un potencial de crecimiento de las exportaciones de 55%. (Ortíz, 2008)

Según un artículo publicado en la página de internet de la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI), la ubicación geográfica de Guatemala, permite a los consumidores de los Estados Unidos comprar tomates de alta calidad. Los tomates producidos en Guatemala tienen gran demanda en los mercados del Sureste y el Golfo de Estados Unidos. La temporada de mayor exportación de Guatemala, está concentrada durante los meses de invierno de los Estados Unidos y es en estos meses cuando Guatemala cuenta con las mejores condiciones para la producción de tomates de invernadero.

En artículo publicado el 18 de agosto de 2010 en el Periódico, el Ingeniero Francisco Viteri, propietario de Agropecuaria Popoyán comenta: “Todo tipo de hortaliza y fruta guatemalteca en el mercado de exportación está incrementando en volúmenes de producción. Asimismo, comentó durante el Fresh Connections Centroamérica 2010, que la producción de tomate de exportación está repuntando

este año gracias a que el mercado estadounidense demanda cada vez más. La exportación nacional es de 20 a 30 contenedores semanales, se tiene proyectado que en el 2011 se exporten 50 contenedores semanales”. Nancy Tucker, Vicepresidenta del Programa Mundial de Alimentos (PMA), comenta “el comprador estadounidense está buscando productos con mejores precios y mayor calidad”. Asimismo comentó que: “La economía se está recuperando y los consumidores de frutas y verduras tanto de Estados Unidos como de Europa compran cada vez más, debido a que las tendencias alimenticias se orientan a productos saludables”. (Lima, 2010)

De acuerdo a datos publicados en Prensa Libre el 15 de diciembre de 2010, la exportación de tomate a EE. UU. se inició en el 2006 con tres contenedores; en el 2007, 40; en el 2008, 70; y en el 2009, 220. Según datos del Banco de Guatemala, a octubre del 2010 el ingreso de divisas por exportación del fruto fue de US\$9.2 millones. (Bolaños, 2010)

El 19 de julio de 2012 en la Revista Pulso de Siglo 21, Eddie Mendoza, Presidente de Fasagua señaló que el año pasado estimaba que se exportarían 1,500 contenedores de tomate y chile, pero, “por problemas de mercados, sólo se llegó a 800”. Hace ver que al comparar con los tres contenedores vendidos en 2006, cuando comenzaron a exportar a Estados Unidos, la producción ha crecido, pero aún falta. (Muñoz, 2012)

1.2 Marco teórico

1.2.1 Mercadeo internacional

El marketing internacional es un proceso de planeación y realización de transacciones a través de las fronteras internacionales con el fin de crear intercambios que satisfagan los objetivos de los individuos y las organizaciones. El marketing internacional asume diferentes formas que van desde el comercio de importaciones y exportaciones, empresas conjuntas o joint ventures, subsidiarias en propiedad completa, operaciones de soluciones integrales y contratos de administración (Czinkota y Ronkainen, 2008).

Según García - Sordo (2001), debido a la creciente globalización de los mercados, las compañías se han dado cuenta de que están inevitablemente entrelazadas con clientes competidores y proveedores extranjeros aún dentro de sus propias fronteras. Estos cambios de las estructuras competitivas de las empresas, aunados a las drásticas modificaciones de las características de la demanda en los mercados mundiales, han generado el gran interés que actualmente se observa en el marketing internacional, la cual se ha convertido en un elemento de sobrevivencia de la competitividad de las corporaciones en el entorno mundial.

El marketing internacional tiene un carácter esencialmente macroeconómico del mercado y contempla a la empresa como unidad de análisis. El problema fundamental de esta disciplina es analizar cómo y por qué un producto es exitoso en el exterior y la forma en que los esfuerzos del marketing afectan el resultado final.

El marketing internacional retoma los principios básicos del marketing, el cual, además de ser un marco de referencia conceptual y filosófico, representa un conjunto de actividades y procesos. Las actividades del marketing radican en la administración de las 4 P, producto, precio, plaza y promoción; mientras que el proceso administrativo se basa en enfocar los recursos y los objetivos de la empresa de acuerdo con las oportunidades que ofrece el ambiente. Los tres principios básicos del marketing para el ámbito internacional son: 1) valor al consumidor, 2) ventaja diferencial; y 3) enfoque. La calidad de una buena planeación del marketing internacional puede verse obstaculizada por cuestiones tales como: la competencia, las restricciones legales, los controles gubernamentales, el clima económico, los consumidores volubles y un sin número de otros elementos.

El marketing internacional por tanto ayuda a moldear los elementos controlables como son el producto, precio, plaza, promoción y distribución. Dentro del marco de elementos incontrolables tenemos los más significativos que son: las fuerzas políticas y legales; las fuerzas económicas; las fuerzas competitivas; nivel de tecnología; estructura de distribución; geografía e infraestructura; fuerzas culturales (García - Sordo, 2001).

Hoy en día las distancias físicas como de tiempo tienen cada vez menos importancia debido al gran desarrollo de los sistemas de transporte y la reducción de su costo, los medios de comunicación han evolucionado, por lo que la distancia es un elemento de escasa relevancia a la hora de querer emprender un negocio internacional. (Churruca y García-Lomas, 2001).

1.2.2 Negociaciones internacionales

Se entiende toda transacción comercial, privada o gubernamental, entre dos o más países. Las empresas privadas llevan a cabo dichas transacciones para obtener utilidades; los gobiernos pueden o no hacer lo mismo en sus transacciones. Entre estas operaciones están las ventas, las inversiones y el transporte. (Daniels, Radebaugh & Sullivan, 2004)

Las operaciones internacionales de las empresas vinculan a los países económicamente y para lograr los objetivos internacionales, las estrategias de las empresas requieren que éstas comercien y transfieran medios de producción a nivel internacional. Este comercio y transferencia vincula a los países económicamente. Algunos de los medios de operación son: importación y exportación de bienes y servicios (comercio) y transferencia de recursos de producción, como mano de obra y capital a nivel internacional. (Daniels et al, 2004)

1.2.3 Contratación en el comercio internacional

¿Es necesario hacer un contrato en una relación comercial? Eso depende de varios factores, en especial si se trata de actividades de comercio internacional o de exportaciones.

En primer lugar, se debe tener en cuenta el tipo de transacción que se quiere garantizar. Una simple compraventa al contado, por una pequeña cantidad monetaria, aun cuando sea al mercado externo, no precisará de un contrato formal, de un documento escrito y autorizado por las partes. De hecho, muchas facturas comerciales actúan como un contrato y esta es una práctica aceptada en muchos países.

En casos que impliquen mayor capital, mayor compromiso y mayor riesgo sí se recomienda elaborar un contrato. Ahora bien, esto depende del tamaño de la empresa y del impacto financiero de la operación, pues lo que para una empresa puede ser una cantidad muy baja, para otra puede significar un capital de trabajo importante. En los casos siguientes se recomienda suscribir un contrato: i) cuando se trata de una distribución de productos por un período de seis meses, en los que el exportador compromete cierto capital de trabajo, invierte en maquinaria o insumos nuevos y necesita que se le garantice el cumplimiento de los pedidos; ii) cuando el monto de la exportación es muy alto en relación con el capital de la empresa. En estos casos, es justificable conseguir la asesoría legal necesaria para determinar los modelos de contrato que se van a necesitar y en los que habría que aclarar todos los escenarios posibles de la relación comercial, principalmente los de incumplimiento y la forma de resolverlos. (Ventura, 2007)

1.2.4 Contrato de compraventa

El contrato de compraventa es el documento en donde se establece una relación en la que una parte se obliga, con respecto a la otra, a la entrega de un bien o servicio contra la remuneración de un precio determinado en dinero.

Este contrato es muy frecuente en la venta de bienes tangibles, tales como una casa, un carro, un mueble, y de productos de consumo, como alimentos, ropa, materiales de construcción, todos delimitados en cuanto a cantidades, calidades y precios.

En el comercio internacional, la práctica no varía mucho. Se agregan dificultades, como el trato en un idioma distinto, que podría hacer más lenta la comunicación y la comprensión de los documentos. Además, tal como se mencionó en la sección I, puede haber diferencias con respecto a la aplicación de las normas jurídicas, si el tema de la ley y la jurisdicción aplicables no se ha definido en un documento (pueden surgir problemas acerca de la validez o no de simples facturas o faxes emitidos en otro país para efectos de cobro). (Ventura, 2007)

1.2.5 Contrato de agente intermediario

(Ventura, 2007) Afirma que el contrato de agente intermediario (también conocido en algunos países como bróker) es otro de los que más se utilizan para generar ventas en los mercados exteriores. Este contrato establece la relación mediante la cual una persona o empresa actuará como gestor comercial de ventas en nombre de la empresa exportadora (principal), presentando el producto de ésta a potenciales compradores en el mercado exterior, y a cambio recibirá una comisión sobre el valor de los negocios efectivamente realizados y pagados al principal.

1.2.6 Incoterms®

Según la Cámara de Comercio Internacional (2010), las reglas Incoterms® explican un conjunto de términos comerciales de tres letras que reflejan usos entre empresas en los contratos de compraventa de mercancías. Las reglas Incoterms® describen principalmente las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora y compradora.

1.2.7 Escoja la regla Incoterms® apropiada

Es necesario que la regla Incoterms® escogida sea la apropiada para la mercancía, para los medios en que se transporte y, sobre todo, para cuando la intención de las partes es imponer obligaciones adicionales tales como, por ejemplo la obligación, para la empresa vendedora o para la compradora, de organizar el transporte o el seguro. Las notas de orientación de cada regla Incoterms® contienen información que resulta especialmente útil para tomar esta decisión. Con independencia de la regla Incoterms® que se elija, las partes deben ser conscientes que la interpretación de su contrato puede estar muy influenciada por las costumbres concretas del puerto o el lugar utilizado.

1.2.8 Especifique el lugar o el puerto tan precisamente como sea posible

La regla Incoterms® escogida sólo puede funcionar si las partes designan un lugar o un puerto, y lo hará mejor si especifican dicho lugar o puerto tan precisamente como sea posible.

1.2.9 Clasificación de las once reglas Incoterms® 2010

Las once reglas Incoterms® 2010 se presentan en dos grupos diferentes:

Reglas para cualquier modo o modos de transporte:

- EXW En Fábrica
- FCA Franco Porteador
- CPT Transporte Pagado Hasta
- CIP Transporte y Seguro Pagado hasta
- DAT Entregada en Terminal
- DAP Entregada en Lugar
- DDP Entregada Derechos Pagados

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores:

- FAS Franco al Costado del Buque
- FOB Franco a Bordo
- CFR Costo y Flete
- CIF Costo, Seguro y Flete

El primer grupo incluye las siete reglas Incoterms® 2010 que pueden utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y de si se emplean uno o más modos de transporte. EXW, FCA, CPT, CIP DAT, DAP y DDP pertenecen a este grupo. Pueden usarse incluso cuando ni siquiera existe transporte marítimo. Es importante recordar, no obstante, que estas reglas pueden emplearse en los casos en que se utiliza un buque en parte del transporte.

El segundo grupo de la reglas Incoterms® 2010, el punto de entrega y lugar al que la mercancía se transporta a la empresa compradora son ambos puertos, de ahí la

etiqueta de reglas “marítimas y de vías navegables interiores”. FAS, FOB, CFR y CIF pertenecen a este grupo. En las tres últimas reglas Incoterms® 2010, todas las menciones a la borda del buque como punto de entrega se han suprimido en favor de la entrega de la mercancía cuando esté “a bordo” del buque. Refleja con más precisión la realidad comercial actual y evita la imagen, bastante anticuada del riesgo oscilando de un lado a otro sobre una línea perpendicular imaginaria.

1.2.10 Reglas Incoterms® 2010 para transporte marítimo y vías navegables interiores

FAS - Franco al costado del buque

Esta regla solo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Franco al Costado de Buque” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo; en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía esta al costado de buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

FOB – Franco a bordo

Esta regla solo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Franco a Bordo” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía esta a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

CFR – Costo y flete

Esta regla solo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Costo y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

CIF – Costo, seguro y flete

Esta regla solo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Costo, Seguro y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. (Cámara de Comercio Internacional, 2010)

1.2.11 Ventaja natural

Un país puede tener una ventaja natural para elaborar un producto debido a sus condiciones climáticas, su acceso a ciertos recursos naturales o a la disponibilidad de determinadas fuerzas laborales. El clima de un país puede dictar, por ejemplo, qué productos agrícolas puede producir con eficiencia. Cuanto más difieran los climas de ambos países, más probable será que fomenten el comercio entre sí. Las variaciones de ventajas naturales entre países también ayudan a mostrar en cuáles se podrían elaborar mejor ciertos productos manufacturados o procesados, en particular si las empresas pueden reducir los costos de transporte procesando un producto agrícola o un recurso natural antes de exportarlo. (Daniels et al, 2004)

1.2.12 Exportación

La Asociación de Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (AGEXPRONT), por medio de la Guía del Exportador del año 2003, indica que la exportación consiste en obtener beneficios mediante la venta de productos o servicios en mercados exteriores.

Significa encontrar clientes a los que la empresa puede satisfacer mejor que los actuales proveedores de esos clientes; es decir, exportar es vender, sólo que los bienes y servicios que se producen en un país se venden en otro.

Producir y vender en un mercado externo requiere un mayor esfuerzo, aunado con conocimiento de otras técnicas, procedimientos, y métodos aplicables a los actos comerciales internacionales.

Actualmente la globalización es un fenómeno que ha provocado que se formen bloques y firmen tratados de libre comercio, lo que a su vez vuelve a los países más interdependientes. Hoy en día se ofrecen más facilidades para exportar. Entre convenios, acuerdos y esquemas de integración de bloques de países tales como la Unión Europea (UE), Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), y el Mercado Común Centroamericano (MERCOMUN), se han ido eliminando obstáculos y barreras al comercio. Esto ha generado una tendencia mayor hacia la apertura comercial, es decir, que los países están abriendo sus fronteras y reduciendo aranceles de importación. (Durán y Molina, 2003)

Czinkota y Ronkainen (2008), afirman que las exportaciones son importantes en el nivel macroeconómico, en términos de equilibrio de la balanza comercial, estas son especiales debido a que pueden afectar los valores monetarios y las políticas fiscales de los gobiernos, modelar la percepción pública de la competitividad y determinar el nivel de importaciones que un país puede sufragar. También se puede agregar que mediante las exportaciones las empresas pueden lograr economías a escala. Al ampliar el alcance de su mercado y atender a los clientes en el extranjero una empresa puede producir más y hacerlo con más eficiencia. Como resultado la empresa puede conseguir costos más bajos y utilidades más altas tanto a nivel

nacional como en el extranjero. Por medio de la exportación, la empresa también se beneficia a la diversificación de los mercados. Puede aprovechar las diferentes tasas de crecimiento en diversos mercados y obtener estabilidad a no depender demasiado de un mercado en particular.

La exportación también permite a la empresa aprender de la competencia, la hace sensible a las diferentes estructuras de la demanda y a las dimensiones culturales, asimismo, demuestra su capacidad para sobrevivir en un entorno menos conocido a pesar de los altos costos de transacción.

1.2.13 Coexportación

Acción que genera encadenamientos productivos para estimular a los proveedores entre dos empresas que están amparadas bajo el Decreto 29-89 del Congreso de la República. (Artículo 3, literal I, del Decreto 38-04 del Congreso de la República de Guatemala, reformas al Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila).

Se podrán trasladar mercancías introducidas bajo el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, entre beneficiarios del régimen para efectos de ensamble o transformación, quedando obligadas las empresas remitente y receptoras a figurar en la declaración como coexportadora de la citada mercancía. Así mismo, se podrá adquirir insumos de producción local para ser incorporados en el producto final pudiendo las empresas productoras locales figurar como coexportadoras. La adquisición de insumos locales no estará afecta al pago de Impuesto de Valor Agregado. (Artículo 20, Decreto Número 38-04 del Congreso de la República de Guatemala, reformas al Decreto 29-89, del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila).

1.2.14 Requisitos para coexportar ante el Ministerio de Economía

Se adiciona el artículo 30"A", el cual queda así: Coexportación. Para obtener la autorización para coexportar, los interesados deberán presentar su solicitud de autorización al Departamento de Política Industrial. Para el efecto deberán acreditar

su calificación en los regímenes de perfeccionamiento activo establecidos por la Ley. El Departamento de Política Industrial emitirá el dictamen correspondiente dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes, contados a partir de la presentación de la solicitud para realizar operaciones de coexportación, a efecto de que el Ministerio de Economía emita la resolución correspondiente y notifique a la Superintendencia de Administración Tributaria, la cual ejercerá el control y fiscalización de estas operaciones. (Artículo 10, Acuerdo Gubernativo Número 4-2005 del Ministerio de Economía)

Para obtener la licencia como coexportadores, los interesados deberán presentar su solicitud de autorización al Departamento de Política Industrial. Para el efecto deberán acreditar su calificación en los regímenes de perfeccionamiento activo establecidos en la Ley.

Las solicitudes deben presentarse en la Dirección de Servicios al Comercio y a la Inversión (DISERCOMI) en el Departamento de Política Industrial y el procedimiento es el siguiente:

Solicitud

(Con datos de la empresa coexportadora)

- Nombre de la empresa
- Nombre de la entidad propietaria de la empresa
- Datos del Representante Legal
- Ubicación de la planta y oficinas administrativas
- Dirección para recibir notificaciones
- Dirección electrónica
- Número de Identificación Tributaria (NIT)
- Nombre de la (s) empresa (s) con quien (es) coexportará

- Firma del Propietario o Representante Legal de la empresa coexportadora solicitante.

Documentos que se adjuntan

- Nombramiento del Representante Legal, debidamente autenticado (cada hoja del documento debe contener timbre fiscal de Q.0.50, según el artículo 5, numeral 6 de la Ley del Timbre).
- Fotocopia recibo del pago reciente del IGSS.
- Fotocopias de las resoluciones de calificaciones de las empresas de mérito, según la solicitud (incluso la Resolución de la empresa solicitante).
- Últimas tres pólizas de exportación de la empresa solicitante.

1.2.15 Procedimiento para el descargo de cuenta corriente con coexportador en la OPA (Oficina de Perfeccionamiento Activo)

1. De acuerdo a las modificaciones realizadas al Reglamento de la Ley, es necesario que previo a realizar operaciones de coexportación; se realiza la solicitud ante el Ministerio de Economía para que autorice coexportar con otras empresas. Los requisitos que debe cumplir la solicitud y documentos que deben acompañarla los puede consultar en la página web www.export.com.gt en la sección de Regímenes en Documentos Públicos de OPA.
2. Luego de contar con una resolución de autorización para coexportar la empresa (Exportadora o Coexportadora) podrá presentar copia de la misma ante la oficina de Regímenes para que sea registrada en el sistema de Oficina.
3. Al elaborar la Declaración Aduanera de Exportación el exportador deberá cumplir con los requisitos establecidos en el Oficio O-SAT-IA-221-2001 “Que en la Declaración Aduanera de Exportación se anote en la casilla de Observaciones el nombre, domicilio fiscal y número de NIT del coexportador”
4. La presentación de la cuenta corriente se realizara de la siguiente forma:
 - Carta de solicitud de operación de la cuenta corriente (en papel membretado de la empresa y firmado por el representante legal)

- Formatos de cuenta corriente.
- Copias de la(s) Declaración(es) de Exportación utilizadas en la cuenta corriente
- Si no se ha presentado copia de la Resolución del Ministerio de Economía donde autoriza a la empresa a coexportar, se debe enviar para que pueda registrarse dicha información en el sistema de oficina.

Nota: Debe tomarse en cuenta que debe solicitarse primero el permiso al Ministerio de Economía, antes de iniciar a realizar (Elaboración de Declaraciones Aduaneras) coexportaciones.

1.12.16 Características del producto

El tomate es una especie de hortaliza que se clasifica dentro de los productos con mayor demanda en el mercado. Pertenece a las familias de las solanáceas por ser su fruto redondo y jugoso, se adapta a temperaturas mayores de 15º centígrados. Por su naturaleza se puede consumir en fresco o cocinado, dependiendo de la condición que se desee, y a la vez puede ser procesado para almacenamiento. Existen diversas variedades de tomate, cada una con características específicas que le permiten adaptarse a una condición de vida adecuada.

Como cualquier otro vegetal es uno de los factores nutricionales que proporcionan proteínas. (Rodríguez, Tabares y Medina, 2001)

Propiedades del tomate

- Tiene propiedades refrescantes.
- Es diurético, calmante y remineralizante.
- Desintoxicante y purificador del hígado.
- Alcaliniza la sangre.
- El tomate ayuda a tratar el reuma por su contenido en licopeno.
- Tomado con piel y semillas es muy laxante.
- Es un gran tónico muscular y cardiaco.

Información nutricional del tomate

- Es un alimento con gran poder antioxidante por su gran aporte en beta caroteno, en especial el licopeno, nos protege contra la enfermedad cardiaca y el cáncer.
- El tomate es muy rico en potasio (250 mg. por cada 100 g. de tomate).
- Rico en cobre, que al igual que el hierro, interviene en la formación de glóbulos rojos.
- Aporta vitamina C, y en menor cantidad vitaminas E y A. (Rodríguez, Tabares y Medina, 2001)

1.2.17 Historia de la creación de los invernaderos

De acuerdo a Laurent (2004), domesticar el calor del sol, por no decir aprisionarlo, gracias a verdaderas casas de vidrio constituye el sencillísimo principio del invernadero, en cuyo seno las estaciones dejan de imponer su ritmo a los vegetales. Los invernaderos inicialmente concebidos de forma empírica, fueron pronto objeto de numerosas investigaciones científicas, gracias a las cuales se crearon verdaderos ecosistemas que debían revolucionar nuestra vida cotidiana. Los invernaderos, utilizados indistintamente para estudios e investigaciones botánicas o para favorecer el desarrollo de cultivos a mayor o menor escala, no tardaron en alterar nuestro entorno cotidiano.

A juzgar por libros muy antiguos, el principio de los cultivos protegidos, en efecto, sería osado suponer que se trataba ya de verdaderos invernaderos, se conocía y explotaba ya varios siglos antes de nuestra era. Al parecer, en estos jardines llamados de Adonis, se cultivaban flores exóticas en unas condiciones que hacen pensar que disfrutaban de un medio específico, propio para asegurar un crecimiento y desarrollo sorprendentes.

En la sociedad aristocrática europea del siglo XVII, en que los nobles rivalizaban en audacia y excentricidad para afirmar su reputación, el cultivo de las plantas exóticas se convirtió rápidamente en la actividad de moda. Por lo tanto, poseer plantaciones propias constituía en no va más de la originalidad. De ahí la construcción de gran número de invernaderos que, por falta de conocimientos botánicos, daban resultados por lo menos aleatorios. Muchos aprendieron así, a sus

expensas, que no bastaba con proteger las plantas en unas construcciones especiales para convertir en realidad el sueño todavía loco de implantarlas aunque fuese artificialmente en nuestras latitudes.

Algunos cultivos fueron coronados por el éxito, eso ocurrió en particular con los naranjos, que, al contrario que numerosas especies exóticas, se conformaban con veranos cálidos y sólo necesitaban una ligera protección contra las heladas invernales mediante un rudimentario sistema de calefacción.

Así se crearon construcciones idóneas en toda Europa para acoger los preciosos árboles en invierno, mientras se perfeccionaban las técnicas de calefacción. Se pasó sucesivamente de los métodos arcaicos de calefacción interior a unas grandes estufas exteriores que distribuían de forma más racional el calor a través de un ingenioso conjunto de abertura y de conductos que aseguraban un flujo permanente.

Este primer gran avance fue realizado por un inglés, John Evelyn, cuyos trabajos botánicos se contaron entre los más innovadores del siglo XVII. (Laurent, O. 2004)

Se desconocía la importancia esencial de la luz en el crecimiento de las plantas, un desconocimiento que atestigua de forma evidente la arquitectura de los invernaderos de la época, cuyas aberturas son simples ventanas. La investigación botánica, que en primer lugar reveló la función primordial de la luz en el metabolismo de las plantas fue la fotosíntesis, esta investigación permitió formular las grandes leyes de reflexión y difracción de la luz.

Fue en países de gran tradición agrícola más avanzados científica y técnicamente como Holanda, Gran Bretaña y Francia en donde esos invernaderos tomaron su primer impulso.

1.2.18 Cultivo de tomate bajo condiciones de invernadero

Se adapta de forma particular al cultivo en invernadero debido a su gran sensibilidad a las bajas temperaturas. No obstante, las semillas no necesitan tanto calor como las del pepino, ya que una temperatura de 17 a 18°C basta para asegurar la germinación. De todos modos, es necesario velar porque la temperatura sea

constante durante todo ese período; de ahí el interés de usar tiestos recubiertos de una placa de vidrio evitando su recalentamiento.

Los pasos e indicaciones para cultivar tomate bajo condiciones de invernadero son los siguientes:

- a. Siembra: a comienzos de la primavera en un sustrato de mantillo, a una profundidad máxima de 2 cm. se espaciarán las semillas al menos 3 cm para asegurar un buen desarrollo. Conviene retirar el vidrio protector en cuanto la planta empiece a emerger del sustrato. También hay que prever la instalación de tutores para sostener la planta.
- b. Plantación: se procederá al trasplante en cuanto aparezcan las primeras falsas hojas en un sustrato de turba, mantillo, arena y tierra. Tan pronto como aparecen las primeras hojas verdaderas, las plantas resultan menos exigentes en cuanto a calor, no obstante, la temperatura nunca debe caer por debajo de los 13°C por la noche o en tiempo nublado durante todo el periodo de desarrollo y de producción de los frutos.
- c. Cuidados: se deben exponer generosamente a la luz procurando evitar cualquier fenómeno de recalentamiento. Se regarán a diario en función de las necesidades, pero sin excesos.
- d. Hay que añadir regularmente una solución fertilizante específica para la especie, imprescindible para garantizar una honrosa cosecha. Por último, se procederá al desmoche en cuanto aparezcan los cuatro primeros ramilletes florales y se podará de forma que se conserve una sola rama.
- e. Cosecha: en junio-julio en función de la temperatura del invernadero. Se pueden producir asimismo excelentes tomates en plena tierra en un invernadero no caldeado a condición de que se haya preparado el sustrato mediante la aportación de compost durante el invierno anterior a las plantaciones. Las variaciones de temperatura respecto a un invernadero caldeado permiten prolongar el período de cosecha. (Laurent, 2004)

1.2.19 Hidroponía

Etimológicamente proviene del griego HIDRO (agua) y PONOS (labor o trabajo) literalmente quiere decir “trabajo en agua”. El objetivo inicial de la técnica de la Hidroponía era tratar de determinar e identificar los nutrientes necesarios para el crecimiento, desarrollo y producción de las plantas, para lo cual los pioneros de esta técnica, disolvían elementos químicos artificiales en agua (dentro de una bañera) y luego introducían la planta dentro de esta disolución para observar el proceso fisiológico de la misma (de León, 2008).

Según página web de la Facultad de Agronomía de la Universidad de San Carlos de Guatemala, actualmente la Hidroponía es considerada una ciencia que estudia los cultivos sin tierra, su objetivo es ayudar a solucionar problemas de disponibilidad de alimento, acceso a alimentos frescos y sanos a menor precio, la optimización de espacios y el consumo mínimo de agua, para obtener la máxima rentabilidad en la producción. En Guatemala los cultivos hidropónicos más producidos son:

Tomate: es el cultivo hidropónico de mayor extensión en Guatemala y el mundo, este es producido en sus diferentes variaciones (Racimo, Bola, Cherrys, Grape y Roma). Dentro del cultivo de tomate las variedades más producidas son las de tipo Racimo y Bola, con las que se tienen producciones de 45 a 50kg/m². Mientras que en tomates tipo Cherry y Grape se tienen producciones de 20 a 25kg/m². En tomates tipo Roma las producciones van de los 25 a los 30kg/m².

Chile Pimiento: es el segundo cultivo de mayor extensión en Guatemala, es producido en diferentes colores siendo los más comunes los de color rojo, amarillo y anaranjado. Con este cultivo se tienen producciones que van de los 15 a los 20kg/m².

Pepino: este cultivo en los últimos años ha tomado un mayor auge, este se produce en los tres tipos: pepinos cortos (minipepinos y pepinillos), tipo mediano (slicer) los cuales son los que se comercializan comúnmente en el mercado local, y pepinos largos (holandés). (www.fausac.usac.edu.gt)

1.2.20 Trazabilidad

La trazabilidad es el término que define la capacidad de rastrear el movimiento de un determinado ítem o servicio, a través de las diferentes fases de la cadena de suministro, obteniendo y siguiendo la historia de los artículos, identificando sus fases y localizaciones con claridad y precisión. La trazabilidad permite:

- Recopilar, asociar y enlazar información sobre las materias primas, insumos y el registro de procesos de un determinado producto final y sus unidades de despacho.
- Alcanzar mayor confianza en el consumidor al hacer visible los procesos de elaboración, almacenamiento, despacho y distribución.
- Mejorar la planificación de procesos
- Conocer el rendimiento de los proveedores de materias primas e insumos (<http://www.gs1gt.org>)

Gráfica No. 4
Diagrama de trazabilidad



Fuente: Basado en la página web GS1 Guatemala, traducido al español

II. Planteamiento del problema

Guatemala es un país que se caracteriza por cultivar productos agrícolas de muy buena calidad y esto es gracias a los tipos de suelos, subsuelos y microclimas que posee. La mayoría de los productos agrícolas se cultivan por medio de técnicas muy tradicionales y son muy pocos los productores que han implementado avances tecnológicos para mejorar sus sistemas de cultivos.

Muchos de los productos agrícolas que se cultivan en Guatemala, se exportan principalmente a Estados Unidos y Europa. Los que registran un mayor índice de exportación son el café, el azúcar, frutas y vegetales. De los vegetales que se exportan, actualmente el tomate cultivado bajo condiciones de invernadero es uno de los más rentables.

En artículo publicado en la página de productos La Carreta (2006), se comenta que hace siete años, un productor de tomate tuvo la inquietud de exportar su producto a Estados Unidos y para lograrlo decidió cambiar su forma tradicional de cultivo y fue así como se construyó el primer invernadero para la siembra y cultivo de tomate destinado principalmente para exportación. A pesar de contar con un producto de buena calidad y que cumplía con los estándares establecidos por el mercado estadounidense, este productor no pudo dedicarse a exportar de forma directa, porque su infraestructura, capacidad de producción y sistemas de distribución no se lo permitían, por lo que decidió vender su producto a una comercializadora de productos agrícolas que ya estaba posicionada a nivel internacional.

La aceptación de los tomates guatemaltecos cultivados bajo condiciones de invernadero ha sido muy buena y para los productores de tomate es más rentable cultivar este producto bajo condiciones de invernadero que en campo abierto.

En Guatemala la Asociación Nacional de Productores de Invernadero es la entidad encargada de brindar información a sus asociados en cuanto a avances tecnológicos y nuevos mercados. Asimismo, proporciona asesoría a nuevos productores y ofrece talleres de capacitación. Sin embargo, ni esta asociación, ni AGEXPORT, ni ninguna

otra entidad, informa o asesora a los productores de tomate cultivados bajo condiciones de invernadero, sobre la existencia y la aplicación de la figura de coexportación.

En Guatemala están inscritos en la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI), veintitrés productores de tomate ubicados en distintos departamentos del país. De estos veintitrés productores quince son coexportadores y el resto son exportadores directos o simplemente comercializan su producción en el mercado local. La mayoría se encuentran amparados bajo el Decreto 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.

En el Artículo 3, literal I del Decreto 38-04 del Congreso de la República, reformas al Decreto 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, se define el término de coexportación como una acción que genera encadenamientos productivos para estimular a los proveedores entre dos empresas que están amparadas bajo el Decreto 29-89 del Congreso de la República.

Desde un punto de vista general, la coexportación es una figura poco conocida y debido a la falta de información sobre la misma, se desconocen los beneficios que brinda, las ventajas y/o desventajas que ella puede ofrecer al país, a la industria y a las empresas. Por lo anteriormente expuesto, se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los efectos del uso de la figura de coexportación en la producción de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala?

2.1 Objetivos

2.1.1 General

Determinar los efectos del uso de la figura de coexportación sobre los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala.

2.1.2 Específicos

- Identificar el conocimiento sobre la utilización y requisitos de la figura de coexportación, por parte de los productores de tomate bajo condiciones de invernadero de Guatemala.
- Determinar el tiempo promedio de uso de la figura de coexportación por los distintos productores.
- Determinar los beneficios por el uso de la figura de coexportación en el área financiera, mercadológica y administrativa.
- Establecer las desventajas de la figura de coexportación.
- Identificar el canal de distribución utilizado en la comercialización de tomates coexportados.

2.2 Variable de estudio

Coexportación

2.2.1 Definición conceptual

Coexportación: Acción que genera encadenamientos productivos para estimular a los proveedores entre dos empresas que están amparadas bajo el decreto 29-89 del Congreso de la República. (Artículo 3, literal I, del Decreto 38-04 del Congreso de la República de Guatemala, reformas al Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila)

2.2.2 Definición operacional

Coexportación, es una figura que fomenta la agrupación de dos o más productores amparados bajo el Decreto 29-89, para luego exportar sus productos en forma

conjunta, proveyendo beneficios mercadológicos, administrativos y financieros a quienes la utilizan.

2.2.3 Indicadores

Beneficios Mercadológicos

- Acceso al mercado de exportación para la comercialización de tomate cultivado bajo condiciones de invernadero
- Incremento de las ventas

Beneficios Financieros

- Exoneración de Impuestos
- Aumento de ingresos

Beneficios Administrativos

- Suscripción de contratos para obtener una mejor planificación administrativa
- Asesoría técnica

2.3 Alcances y limitaciones de la investigación

La investigación abarcará a los veintitrés productores de tomate cultivado bajo condiciones de invernadero en Guatemala inscritos en la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI).

Las limitaciones de esta investigación son las siguientes:

- Escasa información documental sobre el tema a investigar.
- No existe una institución que se dedique exclusivamente a brindar información sobre coexportación.
- Muy pocos expertos en este tema.

- Falta de cooperación de los productores de tomate, de un total de quince productores que coexportan, solamente siete proporcionaron información para esta investigación. Asimismo, no se obtuvo información de los ocho productores que no están coexportando.
- Se omite el nombre de tres productores por manejo de confidencialidad. No autorizaron el uso de su nombre para esta investigación.

2.4 Aporte

A la industria de tomate cultivado bajo condiciones de invernadero en Guatemala, por la información que se brindará sobre la figura de coexportación y que puede beneficiar a los productores que aún no conocen la existencia de esta figura.

A los productores de tomate cultivado bajo condiciones de invernadero en Guatemala, para que puedan utilizar de una mejor manera esta figura legal y la puedan aplicar en sus empresas.

A los estudiantes de la Universidad Rafael Landívar, para que este trabajo de investigación pueda ser utilizado como consulta o fuente de información.

III. Método

Para realizar este trabajo de investigación, se seleccionó la metodología de tipo exploratoria.

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas.

Los estudios exploratorios sirven para familiarizarnos con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa respecto de un contexto particular, investigar nuevos problemas, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones futuras, o sugerir afirmaciones y postulados. Esta clase de estudios son comunes en la investigación, sobre todo en situaciones donde existe poca información. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010)

3.1 Sujetos

Sujeto 1

Productores de tomate bajo invernadero que utilizan la figura de coexportación

Gerentes generales, gerentes de operaciones o propietarios de las empresas dedicadas al cultivo de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala que utilizan la figura de coexportación.

3.1.1 Población:

Según entrevista realizada en julio de 2013, al Ingeniero Eddie Mendoza, Presidente de la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI), de veintitrés productores inscritos en esta asociación, se tiene conocimiento que solamente quince están coexportando actualmente.

3.1.2 Muestra

Debido al tamaño de la población, se intentó realizar un censo contactando a todos los productores, de estos solamente siete colaboraron con esta investigación.

Expertos

Sujeto 2

Señor Carlos Morales, Agente Aduanero, INDEX

Se dedica a brindar asesorías a productores de varias frutas y vegetales cultivados bajo condiciones de invernadero para luego exportarlos, en el caso específico del tomate, utilizando la figura de coexportación.

Sujeto 3

Ingeniero, Eddie Mendoza, Presidente, Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI)

La Asociación Nacional de Productores de Invernadero nace a raíz de las exportaciones de tomate y chile a Estados Unidos, por lo que en principio ellos conocen el funcionamiento y uso de la figura de coexportación.

Sujeto 4

Ingeniero, Carlos Hochstetter, Gerente General, Citrum, S. A.

El Ingeniero Hochstetter, desempeñó el cargo de Gerente de Operaciones de una de las productoras y exportadoras de tomate más importantes de Guatemala y tiene bastante experiencia en el tema de coexportación.

3.2 Técnicas e instrumentos

Técnica 1

La técnica a utilizar con los productores de tomate bajo condiciones de invernadero es el censo. De acuerdo con Azofra (1999), las preguntas son la expresión manifiesta,

por lo común en forma de interrogación, que constituyen la estructura formal del cuestionario; instrumento que se utilizará para obtener la información.

Instrumento 1

Para obtener la información necesaria en esta investigación se realizarán cuestionarios que contienen dieciséis preguntas que se enviarán por correo electrónico a los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala.

Técnica 2

Para los expertos, exportadores e importadores de esta investigación la técnica a utilizar es la entrevista estructurada.

Es una de las técnicas más utilizadas para obtener información, ya sea cuantitativa o cualitativa. Bonilla-Castro y Rodríguez (2005:159) afirman que la entrevista “es una interacción en la cual se exploran diferentes realidad y percepciones, donde el investigador intenta ver las situaciones de la forma como la ven sus informantes, y comprender por qué se comportan de la manera en que dicen hacerlo”.

Instrumento 2

Para el caso de los exportadores, expertos, Ministerio de Economía e importadores, la forma de obtener información será por medio de entrevista estructurada de trece preguntas, la que se aplicará de manera personal.

3.3 Procedimiento

Se seleccionó este tema de investigación, considerando para esto el acceso a la información y el tratarse de un tema novedoso en el país.

Seguidamente se realizó una búsqueda de información para conformar el planteamiento del problema, pregunta de investigación y objetivos.

Después se inició la elaboración del marco referencial, que incluye información relevante sobre el tema de investigación y así conformar el marco general de la investigación.

Para obtener más información sobre el tema a investigar, se realizaron los instrumentos que para esta investigación son el cuestionario y la guía de entrevista estructurada, los que fueron validados.

Una vez validados los instrumentos, se utilizó una base de datos que incluye nombres, cargos, teléfonos y correos electrónicos de los productores de tomate bajo condiciones de invernadero y con esta fuente de información se pudo enviar el cuestionario vía correo electrónico. Para el caso de las entrevistas a expertos, se solicitó una reunión con cada uno de los sujetos a investigar para poder obtener la información necesaria.

Algunos de los productores de tomate además de responder el cuestionario, concedieron una reunión para ampliar la información proporcionada vía electrónica. Los expertos expusieron durante las entrevistas todos sus conocimientos y puntos de vista sobre la coexportación.

Al concluir la recopilación de toda la información, se procedió a realizar la presentación de los resultados obtenidos por medio de gráficas y tablas, que permitieran efectuar el análisis e interpretación de estos, para lo que se tomó como base el marco referencia, así como la información proporcionada por los sujetos de esta investigación.

Por último, se realizaron las conclusiones y recomendaciones de esta investigación.

IV. Presentación de Resultados

4.1 Entrevistas a productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala

Pregunta No. 1: ¿Cuánto tiempo lleva su empresa en la producción de tomate cultivado bajo condiciones de invernadero?

Tabla No. 1

CATAGUANA	3 años
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	3 años
EXAGRIS	3 años
Productor A	6 años
Productor B	3 años
Productor C	3 años
Productor D	7 años

El promedio de tiempo que las empresas llevan en la producción de tomate bajo condiciones de invernadero es de 3 a 7 años.

Pregunta No. 2: ¿Cuál es el tamaño del área de cultivo de su empresa?

Tabla No. 2

CATAGUANA	2 hectáreas
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	10 hectáreas
EXAGRIS	1 hectárea
Productor A	8 hectáreas
Productor B	3 hectáreas
Productor C	2 hectáreas
Productor D	25 hectáreas

El área de cultivo de los productores de tomates va desde 1 hasta 25 hectáreas.

Pregunta No. 3: ¿Cuál es la época de siembra y cosecha de los tomates?

Tabla No. 3

CATAGUANA	De octubre a mayo
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	De agosto a junio
EXAGRIS	De agosto a mayo
Productor A	De agosto a junio
Productor B	De septiembre a junio
Productor C	De agosto a mayo
Productor D	De agosto a mayo

Para la mayoría de los productores, la época de siembra y cosecha de tomate se realiza entre los meses de agosto a junio.

Pregunta No. 4: ¿Sabe usted que es la coexportación?

Tabla No. 4

CATAGUANA	Sí. Es el trabajo de dos empresas inscritas bajo el Decreto 29-89, con un mismo producto, unifican cosechas y realizan una sola exportación.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Sí, es la participación de 2 o más empresas en la producción y transformación de materias primas para ser exportadas a un destino final.
EXAGRIS	Sí, el productor A tiene mayor capacidad de producción y el productor B es un pequeño productor. El productor B vende su producto al productor A para realizar una sola exportación.
Productor A	Sí. Dos empresas inscritas bajo el Decreto 29-89 unifican sus productos para convertir un producto final de exportación. La empresa A produce tomates y la empresa B produce cajas de cartón, ambas empresas quieren exportar, por lo que unen ambos productos y lo transforman en un producto final empacando los tomates en las cajas de cartón para luego exportarlas.
Productor B	Sí. Un pequeño productor vende su cosecha a un productor más grande y éste la exporta a Estados Unidos.
Productor C	Sí. Dos empresas producen tomates, una compra la producción de la otra empresa y luego exportan como una sola carga.
Productor D	Sí, es la participación de 2 empresas con 2 productos distintos, luego transforman ambos productos en uno solo para exportarlo. Ambas empresas deben estar inscritas bajo el Decreto 29-89.

Todos los productores afirman saber que es la coexportación. Sin embargo, se puede notar que el conocimiento y la forma de aplicación son distintos. Las empresas que además de ser productores también cuentan con una planta empacadora, la utilizan de una forma. Los que son considerados como pequeños productores la aplican de manera distinta. No todos saben que para coexportar deben estar inscritos bajo el Decreto 29-89 del Congreso de la República.

Pregunta No. 5: ¿Ha recibido asesoría sobre cómo coexportar?

Tabla No. 5

CATAGUANA	Sí. Una asesora en Comercio Exterior.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Sí, por medio de nuestro agente aduanero.
EXAGRIS	Sí. Nuestro intermediario.
Productor A	Sí. La recibimos de INDEX y de otro asesor independiente
Productor B	Sí
Productor C	Sí, pero muy poca no hay una entidad del gobierno o privada que se dedique a dar este tipo de asesorías
Productor D	Sí

Todas las empresas han recibido asesoría sobre cómo coexportar. Esta asesoría ha sido brindada por asesores independientes, agentes aduaneros e incluso entre los mismos productores de tomate.

Pregunta No. 6: ¿Cómo inició a utilizar la figura de coexportación?

Tabla No. 6

CATAGUANA	Supimos de la existencia de esta figura por medio de la única planta empacadora que existía en la región. Decidimos venderle nuestra cosecha y exportar conjuntamente con ellos.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Nos dedicamos a producir y exportar en forma directa el tomate y se soporta en la figura de coexportación con la empresa que provee la caja de cartón para el empaque, No contamos con la infraestructura para fabricar cajas de cartón y de esta forma las 2 empresas exportamos un producto final.
EXAGRIS	Comercializando nuestra cosecha con un intermediario, quien a su vez es uno de los productores y empacadores cercanos a nuestros invernaderos.
Productor A	Esta figura fue creada para los productores y exportadores de melón. Con este conocimiento la aplicamos en la exportación de tomate. Obtuvimos la licencia de coexportadores para exportar en forma conjunta con una planta empacadora y así empezamos a utilizar esta figura.
Productor B	No contamos con capacidad de producción, ni contactos en el exterior, por lo que para comercializar nuestra producción, vendemos nuestras cosechas a los grandes productores de la región.
Productor C	El objetivo de instalar invernaderos es para cultivar productos de exportación. Como pequeños productores, vendemos nuestras cosechas a plantas empacadoras y son ellos los que exportan.
Productor D	La utilizamos con pequeños productores cuya capacidad de producción no les permite exportar en forma directa.

La mayoría de los productores han iniciado a utilizar la coexportación por medio de la venta de sus cosechas a los grandes productores y plantas empacadoras. Indican que han tenido que recurrir a esta aplicación de la coexportación debido a que cuando iniciaron operaciones no contaban con la capacidad de producción, ni con los recursos suficientes para instalar su propia planta empacadora y así convertirse en exportadores directos.

Pregunta No. 7: ¿Con quién coexporta su producto?

Tabla No. 7

CATAGUANA	Semillas del Campo, S. A.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Corrugadora Guatemala, S. A.
EXAGRIS	Semillas del Campo, S. A.
Productor A	Corrugadora Guatemala, S. A.
Productor B	Semillas del Campo, S. A.
Productor C	Coexportamos con Agropecuaria Popoyán, S. A.
Productor D	Coexportamos con 8 pequeños productores a quienes les compramos su producción. También coexportamos con la empresa que fabrica la caja de cartón para el empaque de los tomates.

Los grandes productores que cuentan con su propia planta empacadora coexportan con la empresa que fabrica las cajas de cartón en las que se empaacan los tomates. Los pequeños productores dicen estar coexportando con las empresas que compran sus cosechas. Existen también otros productores que realizan una mezcla de las dos opciones anteriores, debido a que coexportan con productores más pequeños que ellos y al mismo tiempo con la empresa que provee la caja de cartón para empaque.

Pregunta No. 8: ¿Conoce usted el destino de sus productos cuando estos son coexportados?

Tabla No. 8

CATAGUANA	Estados Unidos.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Sí, se exporta a un cliente exclusivo en Estados Unidos.
EXAGRIS	Estados Unidos
Productor A	Estados Unidos.
Productor B	Estados Unidos.
Productor C	Se exportan a Estados Unidos
Productor D	Estados Unidos

Toda la producción de tomates tiene como destino final los Estados Unidos de Norte América que es el principal consumidor de este producto.

Pregunta No. 9: ¿Cómo califica la figura de la coexportación con relación a los beneficios que ha obtenido por medio de su uso?

Tabla No. 9

CATAGUANA	Es necesaria, en el mercado local no podríamos comercializar nuestros tomates porque los estándares de calidad son altos por lo tanto, el precio debe ser alto.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Necesaria para nuestra actividad económica, sin ella no podríamos exportar, porque dentro de nuestra infraestructura no producimos cajas de cartón para el empaque.
EXAGRIS	Un mal necesario para los pequeños productores. Disminuye el margen de utilidad por los costos de coexportación y al final quien recibe la mayor ganancia es la planta empacadora que compra nuestra producción.
Productor A	Fue necesaria para comercializar nuestros tomates en los primeros años, nos permitió crecer y actualmente somos una planta empacadora. También brinda beneficios fiscales en la importación de invernaderos e insumos necesarios para el cultivo de los tomates.
Productor B	En los primeros años es necesaria. Si las empacadoras no compraran nuestras cosechas, localmente no podríamos venderlas ni siquiera a precio de costo.
Productor C	Comercialmente es necesaria principalmente cuando una empresa está en etapa de introducción, porque es la única forma en la que este tipo de productos se pueden exportar. Económicamente puede no ser tan rentable debido a que quien percibe mayores ganancias es el exportador.
Productor D	Ha sido de mucha utilidad para poder cumplir con los compromisos adquiridos con los clientes en Estados Unidos y contribuye al crecimiento de los pequeños productores. Asimismo, brinda los beneficios del Decreto 29-89.

La mayoría de los productores indican que la coexportación ha sido necesaria principalmente durante los primeros años de operaciones para lograr la venta de sus cosechas y también para la importación de los invernaderos y otros insumos necesarios

para el cultivo de los tomates. Para algunos, el uso de esta figura les ha permitido crecer, a otros les ha sido útil para cubrir la demanda de sus clientes en Estados Unidos y a todos les permite comercializar sus productos.

Pregunta No. 10: ¿Por qué decidió coexportar y no ser exportador directo?

Tabla No. 10

CATAGUANA	El éxito de la comercialización de tomate es el volumen y cuando no se cuentan con los recursos que permitan cumplir con esos volúmenes, es necesario coexportar con alguien que sí tenga esa capacidad de producción y empaque.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Nuestra empresa no fabrica cajas de cartón para el empaque de tomate. Es más favorable apoyarnos en esta figura por razones estratégicas y de costos.
EXAGRIS	Porque hay un tamaño de la operación mínimo para poder exportar directamente
Productor A	Al inicio de nuestras operaciones era la mejor opción para comercializar nuestras cosechas. La coexportación se creó pensando en los pequeños productores, de esta forma aprovechamos todos los beneficios del Decreto 29-89.
Productor B	Nuestra capacidad instalada no permite una mayor producción y tampoco contamos con un área para realizar el empaque y exportar directamente.
Productor C	En la etapa en la que se encuentra nuestra empresa la opción más favorable es coexportar, tenemos planes de expansión a mediano plazo y es posible que luego de esa expansión podamos convertirnos en exportadores directos.
Productor D	Exportamos otro tipo de frutas y vegetales. Para el caso del tomate nos apoyamos en los pequeños productores para coexportar y así cumplir con la demanda de nuestros clientes.

Las empresas productoras de tomate en sus primeros años de operación utilizan la coexportación como la única opción para comercializar sus productos y esto lo atribuyen a que al incursionar en este negocio, no se cuenta con la capacidad de

producción, ni con los recursos económicos, ni con las instalaciones apropiadas para ser exportadores directos.

Pregunta No. 11: ¿Qué contratos utiliza para comercializar sus productos bajo la figura de coexportación?

Tabla No. 11

CATAGUANA	Lo desconocemos debido a que la negociación la realiza la planta empacadora a quien le vendemos nuestra producción.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Contrato mercantil para la elaboración de la caja de cartón. Contrato de compraventa.
EXAGRIS	El contrato es decidido por el intermediario, no deja opción a una negociación realmente.
Productor A	Contratos de compraventa internacional y contratos con el agente intermediario.
Productor B	No conocemos las negociaciones entre el exportador y el cliente en Estados Unidos. Entre nosotros y la planta empacadora no existe un contrato.
Productor C	Todas las negociaciones las realiza el exportador, no sabemos qué contrato se utiliza, ni las formas de pago estipuladas.
Productor D	Contratos de compraventa locales e internacionales

La mayoría de los productores desconoce el tipo de contratos que se utilizan para la comercialización de tomate, debido a que esto lo maneja directamente el exportador que en estos casos es la planta empacadora a quien le venden sus cosechas.

Pregunta No. 12: ¿Conoce usted las empresas que compran sus productos cuando estos son coexportados?

Tabla No. 12

CATAGUANA	En la mayoría de los casos no sabemos quién compra nuestros tomates, lo sabemos si ellos deciden hacer alguna visita de supervisión a nuestros invernaderos.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Nuestro único cliente es Del Monte Fresh Produce, Inc. nuestra empresa forma parte de esta corporación y este es el motivo principal de ser nuestro único cliente.
EXAGRIS	Depende del intermediario si quiere revelarlo o no, brindan esta información cuando el bróker o el cliente realizan visitas de supervisión para verificar estándares de producción y controles de calidad.
Productor A	La mayoría de las negociaciones son por medio de brókeres.
Productor B	No llegamos a conocerlos, la mayoría de las compras las realizan los brókeres en Estados Unidos.
Productor C	En el tiempo que llevamos coexportando solamente 1 vez supimos quién compró nuestros tomates.
Productor D	Sí

Las negociaciones de venta de tomate se realizan frecuentemente por medio de brókeres, por lo que la mayoría de los productores no llega a saber qué empresas son las que están comprando sus productos.

Pregunta No. 13: ¿Sabe usted quiénes son los principales consumidores de sus productos una vez son coexportados?

Tabla No. 13

CATAGUANA	Sí
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Sí
EXAGRIS	Sí
Productor A	Sí
Productor B	Sí
Productor C	Sí
Productor D	Sí

Todos los productores saben quiénes son los principales consumidores de sus productos.

Pregunta No. 14: ¿Qué beneficios ha obtenido al utilizar la figura de coexportación?

Tabla No. 14

CATAGUANA	Beneficios fiscales principalmente. Conocimiento de mejores técnicas de producción que nos permiten ser competitivos a nivel internacional.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Ahorro en el costo del empaque de nuestro producto. Aumento en el nivel de ventas.
EXAGRIS	Aprender de la experiencia del intermediario en el proceso de evaluación del producto. El intermediario conoce todo el papeleo de exportación, fiscal, aduanas, medidas de prevención y empaque del producto. El intermediario realiza toda la logística.
Productor A	Goce de las exoneraciones otorgadas al Decreto 29-89. Conocimiento y entendimiento del mercado de tomate en otros países. Esta figura ha jugado un papel importante en el crecimiento de nuestra empresa. Es una figura utilizada únicamente por meloneros y tomateros en Guatemala.
Productor B	Seguridad en la compra de nuestra cosechas. Aprendizaje sobre el conocimiento del mercado y nuevas técnicas de producción. Comercialización de nuestros productos.
Productor C	Mejoramiento continuo en los protocolos de producción. Crecimiento económico por medio de las exportaciones.
Productor D	Trabajo en conjunto con los pequeños productores para cubrir la demanda de nuestros clientes. Aumento de exportaciones a nivel nacional. Exoneración de impuestos.

Entre los principales beneficios que mencionan los productores está la exoneración de impuestos y beneficios fiscales que brinda el Decreto 29-89. Asimismo, han incrementado sus ventas y les ha dado la oportunidad de mejorar sus técnicas de

cultivo para ingresar a nuevos mercados. Al mismo tiempo, les permite crear una mejor planificación y organización para cada ciclo de producción.

Pregunta No. 15: ¿Qué desventajas ha encontrado al utilizar la figura de coexportación?

Tabla No. 15

CATAGUANA	La mayor ganancia la percibe el exportador. Mientras no se tenga la capacidad instalada para mayor producción y empaque del producto, el pequeño productor depende del exportador.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Ambas empresas deben estar en sintonía para presentar la documentación correcta ante la SAT en Guatemala, así como los documentos que se necesitan en Estados Unidos para darle ingreso al producto en dicho país.
EXAGRIS	El margen de ganancia disminuye con los cargos que le aplican al pequeño productor. La competitividad no depende del pequeño productor. El pequeño productor queda fuera de las negociaciones internacionales y hasta cierto punto desconoce el mercado internacional.
Productor A	Cuando se coexporta con una planta empaedora no se conoce el precio real de venta del producto, por lo que la ganancia no se distribuye en forma equitativa. Al coexportar se puede perder la confidencialidad en cuanto a quiénes son los principales compradores y cuáles son los precios de venta.
Productor B	No existe un conocimiento del mercado internacional ni de las negociaciones realizadas, porque es el exportador quien tiene esta información, en muchos casos hasta de forma confidencial.
Productor C	La coexportación es una cadena en la que la mayor ganancia la obtiene el bróker o el cliente en Estados Unidos y quien obtiene la menor utilidad es el pequeño productor guatemalteco.
Productor D	Errores cometidos en la supervisión de la producción ajena conlleva rechazos por parte del cliente y éste puede solicitar la verificación de la trazabilidad del producto. Requiere de mucha confidencialidad entre productores en cuanto a los precios de compra de las cosechas.

La principal desventaja para los pequeños productores es que el margen de ganancia es muy bajo, porque desconocen el precio en el que sus productos son comprados debido a que no forman parte de las negociaciones que el exportador realiza con los brókeres o clientes en Estados Unidos. Otra desventaja es que se corre el riesgo de que se pierda la confidencialidad entre los coexportadores.

Pregunta No. 16: ¿Recomendaría usted a futuros productores y exportadores utilizar la figura de coexportación? ¿Por qué?

Tabla No. 16

CATAGUANA	Si se está empezando en este negocio y aún no se cuenta con los recursos suficientes para ser exportador directo, la coexportación es la única opción que se tiene para sobrevivir en este mercado.
Compañía Diversificada El Rosario, S. A.	Cada empresa debe evaluar el costo-beneficio que obtendría al utilizar la figura de coexportación, ya que nuestra empresa se ha visto beneficiada al coexportar con Corrugadora Guatemala, S. A., principalmente porque es un socio a nivel corporativo y no únicamente de nuestra empresa, lo que ha permitido obtener un precio más favorable.
EXAGRIS	Depende del productor, si tiene la capacidad de producción y es capaz de realizar también el empaque de su producto debe hacerlo mejor de forma directa
Productor A	Claro que sí la recomendamos. La coexportación es un mecanismo creado para reconocer los beneficios fiscales al productor que va a invertir en Guatemala.
Productor B	Es recomendable para quienes recién estamos iniciando en este negocio, no se trata solamente de no tener la capacidad instalada o una mayor producción, se trata de conocer y comprender el mercado internacional y esto lo podemos aprender de quienes ya tiene el know how como exportadores directos.
Productor C	Sí la recomendamos porque es un excelente medio para lograr un crecimiento económico que en un mediano plazo permite convertirse en exportador directo.
Productor D	Es una figura útil para pequeños y grandes productores, por medio de la cual se pueden apoyar mutuamente para crecer en este mercado y continuar apoyando al incremento de exportaciones a nivel nacional.

Cada uno de los productores está consciente de su situación y la mayoría coincide en recomendar la coexportación en el inicio de sus operaciones, porque de esta forma pueden comercializar sus productos hasta lograr un crecimiento representativo que les permita convertirse en exportadores directos.

4.2 Entrevistas a expertos en exportación de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala

4.2.1 Entrevista al señor Carlos Morales, Agente Aduanero de INDEX

1 ¿Sabe usted qué es la coexportación?

Sí

2 ¿Puede explicar el funcionamiento y uso de la figura de coexportación?

Tienen que existir 2 empresas inscritas bajo Decreto 29-89 para que puedan coexportar.

Ejemplo: La empresa A produce tomates. La empresa B produce cajas de cartón.

Para exportar los tomates la empresa A debe empacar el producto para poderlo exportar. La empresa B produce cajas de cartón pero no tiene ningún sentido exportar estas cajas vacías. Por lo anterior, ambas empresas se unen para que los tomates producidos por la empresa A sean empacados en las cajas de cartón que produce la empresa B.

En este caso el producto final a exportar son cajas de tomate, por lo que al momento de emitir la factura comercial se debe indicar qué cantidad corresponde a cada exportador, un rubro por el valor de los tomates y otro por el valor de las cajas, se debe indicar en la misma que son coexportadores.

3. ¿A su criterio quiénes son candidatos para utilizar la figura de coexportación?

Todas las empresas inscritas bajo el Decreto 29-89, para que las 2 empresas tengan beneficios fiscales.

4. ¿Cómo califica la figura de coexportación de acuerdo a su conocimiento y experiencia?

La figura como tal es buena, porque da opción a las empresas inscritas bajo el Decreto 29-89 que puedan obtener beneficio fiscales y al mismo tiempo para que ambas empresas puedan expandir el mercado.

5. ¿Ha recibido asesoría sobre coexportación?

La figura existe legalmente, por lo que su aplicación es únicamente interpretación de la Ley, por lo que todo se trabaja según criterio de quien quiera utilizar este término.

6. ¿Qué documentos se utilizan para comercializar productos bajo la figura de coexportación?

- DUA de exportación
- Factura o facturas comerciales
- Contratos de compraventa o contrato con el bróker
- Licencia de coexportador emitida por el Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía
- BL
- Manifiesto

7. ¿Cómo considera usted que otros países ven el uso de la figura de coexportación?

Esta figura no existe en otros países.

8. ¿Qué beneficios se obtienen al utilizar la figura de coexportación?

- Todos los beneficios del Decreto 29-89
- Rentas provenientes de las exportaciones

- Compra de materia prima a bajos costos
- Adquisición de insumos de producción local para ser incorporados en el producto final pudiendo las empresas productoras locales figurar como coexportadoras.
- La adquisición de insumos locales no estará afecta al pago del Impuesto del Valor Agregado.

9. ¿Qué desventajas encuentra al utilizar la figura de coexportación?

Ambas empresas sabrán las cantidades exportadas y los montos facturados por lo que no habrá confidencialidad en este tipo de información.

Debido a lo anterior, alguna de las empresas puede ser desleal y utilizar la información obtenida para crear negocios con otras empresas.

10. ¿Recomienda usted a futuros productores y exportadores utilizar la figura de coexportación? ¿Por qué?

Sí principalmente por los beneficios fiscales que esta figura brinda

También por la oportunidad de expandir mercados

11. ¿Conoce usted los requisitos para aplicar a esta figura?

- Ambas empresas deberán estar inscritas bajo el Decreto 29-89.
- Es necesaria la resolución del Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía en donde se les acredita como Exportador bajo el Régimen de Admisión Temporal.
- Deberán solicitar licencia de coexportador en el Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía.
- Deben tramitar en la OPA el Código de Exportador.

12. ¿Conoce usted las regulaciones que existen para el uso de la coexportación?

Las regulaciones es el cumplimiento de los requisitos mencionados anteriormente.

13. ¿Sabe usted si la coexportación es regulada por alguna institución?

La Superintendencia de Administración Tributaria es la encargada de supervisar las operaciones de coexportación en Guatemala.

Se logró constatar que el señor Morales tiene un amplio conocimiento sobre la figura de coexportación. La asesoría sobre coexportación que el señor Morales brinda abarca puntos legales, aduaneros, financieros y operativos. Así mismo, por medio de esta entrevista se logró obtener información principalmente sobre los requisitos de calificación para coexportar y los beneficios que esta figura brinda a quienes los cumplen y saben cómo utilizarla. Según el criterio del señor Morales, la coexportación es una figura legal por lo que su interpretación y aplicación quedará a criterio del productor que la desee utilizar.

4.2.2 Entrevista al Ingeniero Eddie Mendoza, Presidente de la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI)

1. ¿Sabe usted qué es la coexportación?

Sí y aunque esta figura existe en Guatemala, aún no ha funcionado como tal.

2. ¿Puede explicar el funcionamiento y uso de la figura de coexportación?

La ley establece que para poder utilizar esta figura la empresa debe estar inscrita bajo el Decreto 29-89. La forma en que debería funcionar es que la empresa 1 cultiva tomates y la empresa 2 produce el empaque para los tomates, una vez empacados los tomates se tendría que detallar en los documentos de venta y exportación que son 2 empresas las involucradas en la exportación, pero esto en la realidad no funciona así.

La forma en que funciona es los productores cultivan los tomates y cumplen con todos los requisitos para exportar sus productos. Al momento de cosecha los tomates se venden a las plantas empacadoras que también deben estar inscritas bajo el Decreto 29-89 y son éstas empacadoras quienes exportan directamente a Estados Unidos, por lo que el exportador es la planta empacadora y no el productor.

El problema de la coexportación es que para poder ejecutarla es necesario contar con una zona franca para consolidar los productos.

Cuando se cuente con la zona franca, el producto va a llegar a la zona franca, se empaca y se exporta a la zona franca, aquí ya el productor la exporta sin importar el volumen de carga, luego la zona franca consolida y saca el producto y es así como el productor se convierte en exportador.

3. ¿A su criterio quiénes son candidatos para utilizar la figura de coexportación?

Cualquier empresa que se inscriba bajo el Decreto 29-89

4. ¿Cómo califica la figura de coexportación de acuerdo a su conocimiento y experiencia?

Ha sido muy beneficioso

5. ¿Ha recibido asesoría sobre coexportación?

Muy poca. En la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI), sí hemos recibido asesoría.

6. ¿Qué documentos se utilizan para comercializar productos bajo la figura de coexportación?

Contratos de compraventa

7. ¿Cómo considera usted que otros países ven el uso de la figura de coexportación?

La coexportación no existe en otros países. Y los importadores de otros países no están interesados en conocer los mecanismos de exportación de los países exportadores, ellos se centran más en precio, calidad y tiempo de entrega del producto.

8. ¿Qué beneficios se obtienen al utilizar la figura de coexportación?

Exoneración de impuestos y todos los beneficios fiscales del Decreto 29-89

9. ¿Qué desventajas encuentra al utilizar la figura de coexportación?

- No es una figura conocida
- La forma en la que opera no es clara
- El margen de ganancia más alto es para el exportador

10. ¿Recomienda usted a futuros productores y exportadores utilizar la figura de coexportación? ¿Por qué?

Si una empresa quiere entrar en el negocio del tomate bajo condiciones de invernadero es porque definitivamente su objetivo principal es exportar y para poder ser realmente competitivo dentro de este mercado debe inscribirse al Decreto 29-89 porque los productores crean el producto, pero se importan todos los insumos para la producción de los tomates, como los invernaderos, semillas, fertilizantes, sistemas de riego, etc.

11. ¿Conoce usted los requisitos para aplicar a esta figura?

Principalmente estar inscrito al Decreto 29-89

Contar con código de exportador

12. ¿Conoce usted las regulaciones que existen para el uso de la coexportación?

No existe una regulación para esta figura más que cumplir con los requisitos del Decreto 29-89.

13. ¿Sabe usted si la coexportación es regulada por alguna institución?

Por la SAT y el Ministerio de Economía.

El conocimiento y experiencia en el uso de la figura de coexportación del Ingeniero Mendoza es desde su posición como Presidente de la Asociación Nacional de Productores de Invernadero y también como productor de tomate bajo condiciones de invernadero.

Por lo anterior, su aporte en esta investigación fue principalmente sobre el desconocimiento que existe de esta figura entre los productores de tomate en Guatemala y sobre los beneficios fiscales que esta figura brinda. Así mismo, el Ingeniero Mendoza recomendó el uso de esta figura a nuevos productores de tomate bajo condiciones de invernadero, haciendo énfasis principalmente en que una vez un productor decide cultivar bajo estas condiciones, es porque su objetivo principal es la exportación de sus cosechas.

4.2.3 Entrevista al Ingeniero Carlos Hochstetter, Gerente General, Citrum, S. A.

1. ¿Sabe usted qué es la coexportación?

Sí

2. ¿Puede explicar el funcionamiento y uso de la figura de coexportación?

Es el uso en conjunto de la figura de exportación entre dos empresas amparadas bajo el Decreto 29-89, para poder encadenar sus esfuerzos en la reducción de costos al momento de exportar.

3. ¿A su criterio quiénes son candidatos para utilizar la figura de coexportación?

Aquellas empresas exportadoras regidas bajo el Decreto 29-89.

4. ¿Cómo califica la figura de coexportación de acuerdo a su conocimiento y experiencia?

Una herramienta útil y accesible para cualquier empresa amparada bajo el Decreto 29-89.

5. ¿Ha recibido asesoría sobre coexportación?

No

6. ¿Qué documentos se utilizan para comercializar productos bajo la figura de coexportación?

Todos aquellos documentos básicos solicitados por la VUPE y Formularios y declaraciones juradas ante el Ministerio de Economía.

7. ¿Cómo considera usted que otros países ven el uso de la figura de coexportación?

La ven como un subsidio indirecto.

8. ¿Qué beneficios se obtienen al utilizar la figura de coexportación?

Reducción de costos.

9. ¿Qué desventajas encuentra al utilizar la figura de coexportación?

Los trámites dentro del Ministerio de Economía se vuelven complejos.

10. ¿Recomienda usted a futuros productores y exportadores utilizar la figura de coexportación? ¿Por qué?

Sí, es una herramienta que ayuda al productor para adquirir productos de exportación sin impuestos que les ayuda a tener una ventaja competitiva al momento de exportar.

11. ¿Conoce usted los requisitos para aplicar a esta figura?

Sí

12. ¿Conoce usted las regulaciones que existen para el uso de la coexportación?

Sí

13. ¿Sabe usted si la coexportación es regulada por alguna institución?

Ministerio de Economía, SAT y AGEXPORT en conjunto.

En el desarrollo de esta entrevista, el Ingeniero Hochstetter indicó como desventaja de esta figura los trámites que se realizan en el Ministerio de Economía los cuales se vuelven complejos. Así mismo, indicó que no existe alguna institución dedicada a brindar asesoría sobre cómo coexportar y el conocimiento y experiencia adquirida lo atribuye a su desempeño como Gerente de Operaciones de una de las principales productoras y exportadoras de tomate en Guatemala.

V. Análisis e Interpretación de Resultados

A continuación se detalla el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos a través de las técnicas e instrumentos utilizados en esta investigación.

5.1 Efectos del uso de la figura de coexportación

- **Aumento de la producción de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala**

De acuerdo a datos obtenidos en la Food and Agriculture Organization (FAO), Centroamérica representa el 0.15% de la producción mundial de tomate para el 2006. Dentro de la Región podemos destacar que el mayor productor de Tomate en el 2006, fue Guatemala con 192,207.00 toneladas (44.6% de la producción regional), en segundo lugar Honduras con 153,252.00 toneladas (35.6%), en tercer lugar Costa Rica con 42,424.00 toneladas (9.8%), en cuarto lugar El Salvador con 35,886.00 toneladas (8.3%) y en último lugar Nicaragua con 7,300.00 toneladas, representando el 1.7% de la producción regional.

En el 2011 la Food Administration Organization (FAO), por medio de su página web, ubicaba Guatemala como el principal productor de tomate en Centroamérica, con un total producido de 305,375 toneladas, en segundo lugar Honduras con 153,098 toneladas y en el tercer lugar Costa Rica con 61,560 toneladas. Esta información confirma el crecimiento de la producción nacional de tomate, en donde se puede notar que en cinco años se logró duplicar la producción de 2006.

Eddie Mendoza, presidente de Fasagua, explicó en entrevista realizada por Prensa Libre, que este aumento se debe al alza en el área de cultivo y a la instalación de dos nuevas empacadoras en el país. Una de estas es de la compañía Fresh Del Monte, la cual instalará su propia siembra en unas 10 hectáreas. La otra empacadora es de la empresa guatemalteca Central American Greenhouses, que también cuenta con siembra propia. Estas se unen a las tres ya existentes: Semillas del Campo, Hidropónica de Guatemala y Panorama. “La instalación de Fresh Del Monte da a conocer el potencial que tiene Guatemala para este tipo de negocios”, resaltó Mendoza.

El cultivo de tomate de exportación a EE. UU. debe hacerse en invernadero para que sea aceptado. En el 2006 el área de cultivo destinado a ese mercado era de cuatro hectáreas, pero en la actualidad alcanza las cien, explicó Mendoza.

Las que poseen producción propia son Hidropónica, con 9 hectáreas; Panorama, con 10; y Central American Greenhouses, 10. Además, hay 17 productores que cultivan desde media hectárea a una y media cada uno. (Bolaños, 2010)

En el desarrollo de esta investigación, se logró determinar que actualmente los productores de tomate bajo condiciones de invernadero cuentan con un área para cultivo entre 1 a 25 hectáreas, ubicadas principalmente en los departamentos de Jalapa, Santa Rosa, Baja Verapaz, Sacatepéquez y Guatemala.

En artículo publicado en Prensa Libre en 2,012, se indica que en el caso del tomate, durante el 2011 se sembraron ocho mil 822 hectáreas, de las cuales se cosecharon 305 mil 427 toneladas métricas y de estas se exportaron 46 mil 609 toneladas. El aumento del área cultivada de tomate entre el 2010 y el 2011 fue de 1.8 por ciento. (Larios, 2012)

Por medio de esta investigación, se logró determinar que existe un crecimiento importante en la producción nacional de tomate en Guatemala. Todos los productores que deciden cultivar tomate bajo condiciones de invernadero tienen como objetivo la exportación de sus productos y es necesario contar con altos niveles de producción para alcanzar este objetivo.

El área cultivada ha aumentado constantemente desde el 2,006 con únicamente 4 hectáreas, hasta el último registro en el 2,010 de más de 100 hectáreas cultivadas y ésta definitivamente es la razón por la que la producción nacional ha aumentado considerablemente en los últimos siete años.

También es importante resaltar, que los productores de tomate indicaron en su mayoría que tienen planes de expansión por medio de la adquisición de tierras para instalar más invernaderos con lo que lograrán aumentar sus niveles de producción y esto continuará siendo de gran beneficio para la industria de tomate en Guatemala, a mayor producción, mayor exportación del producto.

Así mismo, la instalación de nuevas plantas empacadoras ha proporcionado a la industria guatemalteca de tomate factores como: a. captación de inversión extranjera, b. generación de empleo; y c. dar a conocer el potencial que tiene Guatemala para cultivar un producto de excelente calidad.

- **Aumento en la exportación de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala**

El 19 de julio de 2012 en la Revista Pulso de Siglo 21, Eddie Mendoza, Presidente de FASAGUA, señaló que el año pasado estimaba que se exportarían 1,500 contenedores de tomate y chile, pero, “por problemas de mercados, sólo se llegó a 800”. Hace ver que al comparar con los tres contenedores vendidos en 2006, cuando comenzaron a exportar a Estados Unidos, la producción ha crecido, pero aún falta. (Muñoz, 2012)

Se estima que en el año 2006 fue la primera vez que se aplicó la figura de coexportación en la producción y exportación de tomate en Guatemala y en ese mismo año se exportaron únicamente tres contenedores de tomate. Seis años después en el 2012, se llegaron a exportar 797 contenedores más que al inicio de la exportación de tomate de Guatemala a Estados Unidos.

En la página web de la Revista Data Export, el 12 de marzo de 2013, se publicó que en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos , se solicitó el ingreso de tomates y chiles en el mercado estadounidense , que anualmente importa un promedio de US\$ 2,700 millones, únicamente de estos dos productos.

A raíz de esta apertura del mercado norteamericano a las importaciones de tomates y chiles procedentes de Guatemala , comenzó el desarrollo de una industria espectacular, con resultados increíbles en corto plazo. En tan solo 5 años el sector exportador de tomates, el área bajo condiciones protegidas ha crecido de 0 hectáreas a 70 hectáreas, ha creado más de 1,400 empleos directos en zonas rurales, y más de 3,000 empleos indirectos a lo largo de toda la cadena de producción – exportación. (Gómez, 2013)

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, es sumamente importante porque es en el marco de este tratado que se realizan la mayoría de negociaciones internacionales y fue por este medio que se obtuvo el acceso al mercado estadounidense.

Adicional al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, la coexportación permite a los productores nacionales de tomate bajo condiciones de invernadero, contar con una aliada para la exportación de sus productos, les permite comercializarlos en mercados internacionales y les brinda la oportunidad de llegar a ser tan competitivos como los productores de otros países para aumentar así su participación de mercado.

Los productores de tomate utilizan la coexportación para exportar sus cosechas a Estados Unidos e independientemente de la forma en que la utilicen, esta figura les ofrece un crecimiento constante que les permite aumentar su producción y por ende sus exportaciones.

Un país puede tener una ventaja natural para elaborar un producto debido a sus condiciones climáticas y su acceso a ciertos recursos naturales. El clima de un país puede dictar qué productos agrícolas puede producir con eficiencia. Cuánto más difieran los climas de ambos países, más probable será que fomenten el comercio entre sí. (Daniels et al, 2004).

Los productores de tomate indicaron que la temporada de producción y exportación de tomate bajo condiciones de invernadero es durante los meses de agosto a junio, específicamente durante el invierno de los Estados Unidos.

Guatemala, tiene como ventaja natural estaciones climáticas no tan marcadas como otros países y aunque el cultivo bajo condiciones de invernadero significa que tiene sistemas controlados, el clima en el exterior puede influir en el control interno de factores como temperatura, humedad, iluminación y ventilación.

La ventana comercial de este producto se abre para la época de invierno de Estados Unidos, en los meses de octubre a abril, período en el que se detiene la producción local y contribuye al aumento de la demanda de este producto en mercados

internacionales. Por este motivo, los estadounidenses importan tomates de países como México, Guatemala, Honduras y Costa Rica y esta es una oportunidad de mercado para que los productores guatemaltecos incrementen sus ventas. Por lo anterior, en Guatemala la época ideal para siembra y cosecha de tomates es en los meses de agosto a junio.

Todos los factores mencionados anteriormente contribuyen al crecimiento de las exportaciones de tomate y permiten que Guatemala obtenga cierta participación de mercado, principalmente en los Estados Unidos en donde este producto ha tenido muy buena aceptación por parte de los consumidores.

- **Conocimiento, requisitos y uso de la figura de coexportación**

Conocimiento

La coexportación es una acción que genera encadenamientos productivos para estimular a los proveedores entre dos empresas que están amparadas bajo el Decreto 29-89 del Congreso de la República. (Artículo 3, literal I del Decreto 38-04 del Congreso de la República de Guatemala, reformas al Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila).

Los productores de tomate bajo condiciones de invernadero, afirman tener conocimiento sobre la coexportación y en base a esto, tienen los siguientes conceptos:

Concepto 1: es el trabajo de dos empresas inscritas bajo el Decreto 29-89, tienen un mismo producto, unifican sus cosechas y realizan una sola exportación.

Concepto 2: dos empresas inscritas bajo el Decreto 29-89, con materias primas distintas, que después de su transformación, se convierten en un solo producto para exportar.

Concepto 3: la participación de dos empresas, en donde una de ellas compra las cosechas de la otra, para exportar un solo producto.

Después de analizar la información proporcionada por los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala, se determinó que de los conceptos que se tienen sobre qué es la coexportación, solamente el concepto 1 y 2 son correctos, debido a que para coexportar se debe estar amparado bajo el Decreto 29-89 del Congreso de la República, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.

También se logró establecer que la coexportación por ser una figura legal la interpretación, utilización y aplicación de la misma, varía entre cada productor.

Se confirmó que el desconocimiento de esta figura se debe en gran parte, a que no existe una dependencia gubernamental o institución privada que se dedique a informar, asesorar y capacitar a los productores sobre este tema. Algunos de los productores han sido asesorados por agentes aduaneros, otros por asesores independientes en Comercio Internacional y en algunas ocasiones han recibido asesoría de parte de productores con mayor conocimiento y experiencia sobre esta figura.

- **Requisitos**

En cuanto a los requisitos para coexportar, se obtuvo la siguiente información:

Requisitos ante el Ministerio de Economía

Para obtener la autorización para coexportar, los interesados deberán presentar su solicitud de autorización al Departamento de Política Industrial. Para el efecto deberán acreditar su calificación en los regímenes de perfeccionamiento activo establecidos por la Ley. El Departamento de Política Industrial emitirá el dictamen correspondiente dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes, contados a partir de la presentación de la solicitud para realizar operaciones de coexportación, a efecto de que el Ministerio de Economía emita la resolución correspondiente y notifique a la Superintendencia de Administración Tributaria, la cual ejercerá el control y fiscalización de estas operaciones. (Artículo 10, Acuerdo Gubernativo Número 4-2005)

En esta calificación se indica el nombre de la empresa coexportadora, el número y fecha de resolución de calificación de esta empresa como exportadora bajo el régimen

de admisión temporal. Se notifica a las Intendencias de Aduanas y de Recaudación y Gestión de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) y también se debe notificar a la Oficina de Regímenes de Perfeccionamiento Activo (OPA) y al Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía. Al contar con esta licencia, ambas empresas son declaradas coexportadoras y pueden realizar negociaciones en mercados internacionales.

Los requisitos que deben cumplirse para solicitar la calificación como coexportadores, se pueden consultar en la página web del Ministerio de Economía en la sección de información general, leyes y normas, requisitos de exportaciones y maquila. (<http://www.mineco.gob.gt/Presentacion/LeyesNormas.aspx>).

Procedimiento para el descargo de cuenta corriente con coexportador en la OPA (Oficina de Perfeccionamiento Activo)

1. De acuerdo a las modificaciones realizadas al Reglamento de la Ley, es necesario que previo a realizar operaciones de Coexportación; se realiza la solicitud ante el Ministerio de Economía para que autorice coexportar con otras empresas. Los requisitos que debe cumplir la solicitud y documentos que deben acompañarla los puede consultar en la página web www.export.com.gt en la sección de Regímenes en Documentos Públicos de OPA.
2. Luego de contar con una resolución de autorización para coexportar la empresa (Exportadora o Coexportadora) podrá presentar copia de la misma ante la oficina de Regímenes para que sea registrada en el sistema de Oficina.
3. Al elaborar la Declaración Aduanera de Exportación el exportador deberá cumplir con los requisitos establecidos en el **Oficio O-SAT-IA-221-2001** “ Que en la Declaración Aduanera de Exportación se anote en la casilla de Observaciones el nombre, domicilio fiscal y numero de NIT del coexportador”
4. La presentación de la cuenta corriente se realizará vía electrónica de la siguiente forma:
 - Carta de solicitud de operación de la cuenta corriente (en papel membretado de la empresa y firmado por el representante legal)
 - Formatos de cuenta corriente

- Copias de la(s) Declaración(es) de Exportación utilizadas en la cuenta corriente.
- Si no se ha presentado copia de la Resolución del Ministerio de Economía donde autoriza a la empresa a coexportar, se debe enviar para que pueda registrarse dicha información en el sistema de oficina.

Nota: Debe tomarse en cuenta que debe solicitarse primero el permiso al Ministerio de Economía, antes de iniciar a realizar (Elaboración de Declaraciones Aduaneras) coexportaciones.

Con la información brindada por los productores de tomate, se logró constatar que no todos conocen los requisitos para coexportar, siendo el principal de todos, estar inscritos bajo el Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Asimismo, se determinó que algunos productores, están inscritos bajo el Decreto 29-89, pero desconocen que deben solicitar al Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía, la calificación que los acredita como coexportadores.

La Ley es totalmente clara en cuanto a los requisitos para coexportar. En este caso, no es cuestión de criterio o interpretación, es simplemente cumplir con lo requerido por el Ministerio de Economía.

Ninguno de los productores mencionó el procedimiento que se debe cumplir en la Oficina de Perfeccionamiento Activo (OPA) para el descargo de la cuenta corriente y esto es como consecuencia de no conocer lo establecido en la Ley, ni lo requerido por las instituciones ligadas a esta figura.

- **Uso**

En el desarrollo de esta investigación se logró identificar que en relación al conocimiento y cumplimiento de los requisitos por parte de los productores de tomate bajo condiciones de invernadero, las formas en las que utilizan la coexportación son las siguientes:

Uso 1: los productores están calificados como coexportadores, su producto es el

mismo, tomates cultivados bajo condiciones de invernadero. Uno de los productores tiene la planta empacadora que le permite actuar como exportador directo y es éste quien emite la factura comercial, indicando las cantidades que cada empresa está exportando para liquidar las pólizas correspondientes.

Uso 2: para este uso se involucran dos empresas con dos productos distintos, una produce tomates y posee su propia planta empacadora y la otra produce cajas de cartón. Ambos productores están calificados como coexportadores. Unen los dos productos para transformarlos en un solo producto de exportación, siendo éste cajas de tomates. Cada empresa emite la factura por el producto y cantidad exportada y se envían por separado al importador.

Uso 3: los pequeños productores que no están inscritos bajo el Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, comercializan sus cosechas con la planta empacadora instalada cerca de sus invernaderos. El criterio utilizado por los pequeños productores, es que el hecho de vender sus productos para que otra empresa los exporte, los califica como coexportadores.

Uso 4: las empresas catalogadas como grandes productores de tomate quienes realizan una mezcla de los usos mencionados anteriormente. Están calificados como coexportadores junto a otro u otros productores de tomate. Tienen una planta empacadora, compran cosechas a pequeños productores que no están inscritos bajo el Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, unifican su propia producción con la producción que compran localmente y coexportan con la empresa que fabrica la caja de cartón.

El uso que cada productor aplique en su empresa, en relación a la coexportación, dependerá del conocimiento y concepto que tenga sobre esta figura, así como del cumplimiento de los requisitos necesarios para coexportar. De acuerdo a su situación actual, tiempo de operaciones en el mercado, nivel de producción y ventas, área para instalación de invernaderos y capacidad económica, cada productor podrá decidir cuál de los usos indicados anteriormente es el que más se adapta a su empresa, como los casos que se detallan a continuación:

Para uno de los productores de tomate, al iniciar sus operaciones, la mejor opción para utilizar la coexportación fue por medio de la calificación de su empresa y la de la planta empacadora como coexportadores. La planta empacadora era el exportador directo y de esta forma logró exportar sus cosechas sin tener mayores contactos en el mercado internacional.

Por otro lado, uno de los productores de tomate más grandes de Guatemala, tiene varios años de estar operando en el mercado, sus niveles de producción y ventas son altos, cuenta con suficiente terreno para construir más invernaderos y la capacidad económica para instalar su propia planta empacadora. Sin embargo, está consciente que el giro de su negocio es producción de tomate y al no contar con la infraestructura para producir la caja de cartón en la que se empacan sus productos, utiliza la coexportación con una empresa cartonera.

Están los pequeños productores, quienes en su mayoría desconocen qué es realmente la coexportación, sus requisitos y el uso de la misma. La forma en la que dicen estar coexportando, no es correcta, debido a que la actividad que realizan con las plantas empacadoras es una venta local y esto los excluye totalmente de la aplicación de esta figura.

Por último, existen los grandes productores que tienen conocimiento sobre lo que dicta la Ley en relación a la coexportación, cumplen con todos los requisitos, coexportan con empresas que también son calificadas como coexportadoras y por aparte realizan compras locales a pequeños productores que no conocen esta figura. Estos productores cumplen con la Ley, pero al mismo tiempo toman ventaja de quienes no conocen qué es y cómo funciona la coexportación.

Como se expuso en los ejemplos anteriores, no existe una regla o especificación para el uso de la coexportación, se utiliza en base al conocimiento, criterio, situación o necesidad de cada productor.

- **Tiempo promedio de uso de la figura de coexportación por las empresas productoras de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala**

En una noticia publicada en la página oficial de Productos La Carreta se relata que gracias a la inversión, mejoramiento de infraestructura y capacitación del personal, la Finca Chirioj, ubicada en San Raymundo, Guatemala, logró en noviembre de 2,006 la primera cosecha de tomate para exportación, enviando el primer contenedor de tomates cultivados bajo condiciones de invernadero a los Estados Unidos de Norteamérica. En esta primera exportación intervinieron Finca Chirioj como productor, Agropecuaria Popoyán como planta empacadora y exportadora y Del Monte Fresh Produce como importador.

Con base a la publicación anterior, se puede deducir que en noviembre de 2,006, fue la primera vez que se utilizó la figura de coexportación y a partir de esta fecha algunos productores decidieron cambiar sus técnicas tradicionales de cultivo en campo abierto, por tecnología de punta con la instalación de invernaderos hidropónicos que les permitieron cultivar tomates de mejor calidad, aumentar el volumen de producción y exportar a Estados Unidos, utilizando la coexportación para este fin. Es por este motivo que las empresas productoras de tomate bajo condiciones de invernadero que colaboraron en esta investigación, tienen en promedio entre 3 y 7 años de estar operando en el mercado.

- **Beneficios del uso de la figura de coexportación en el área financiera, mercadológica y administrativa**

El desarrollo de esta investigación permitió analizar no solo el funcionamiento y el uso de la coexportación, sino también los beneficios que esta figura ofrece a los productores de tomate bajo condiciones de invernadero, en el área financiera, mercadológica y administrativa.

Beneficios financieros

Los productores de tomate que formaron parte de esta investigación coincidieron en que los principales beneficios que reciben de la coexportación son la exoneración de

impuestos y los beneficios fiscales que esta figura ofrece por ser parte del Decreto 29-89, Ley de Fomento de la Actividad Exportadora y Maquila. En el área financiera los productores de tomate también catalogan como beneficio, el aumento de sus ingresos por medio de la comercialización de las cosechas coexportadas.

Es importante resaltar, que para la exoneración del impuesto de importación de maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios necesarios para el proceso productivo, se deben haber detallado en la solicitud de calificación como Empresa Exportadora bajo el Régimen de Admisión Temporal del Ministerio de Economía, cada uno de los productos y cantidades que serán importadas, las cuales al momento de ingresar a Guatemala, deberán coincidir con las autorizadas en la Resolución de Calificación para poder gozar de dicha exoneración, de no ser así deberán pagar los impuestos correspondientes.

La coexportación apoya al crecimiento económico y financiero de las empresas productoras de tomate bajo condiciones de invernadero, porque les permite comercializar sus productos en mercados internacionales en donde el precio de venta es mucho mayor al que se podría fijar para el mercado local y es por este motivo que muchos productores de tomate utilizan esta figura desde el inicio de sus operaciones e incluso después de varios años de coexportar y de haber alcanzado un crecimiento económico significativo.

Beneficios mercadológicos

El marketing internacional por tanto ayuda a moldear los elementos controlables como son el producto, precio, plaza, promoción y distribución. Dentro del marco de elementos incontrolables tenemos los más significativos que son: las fuerzas políticas y legales; las fuerzas económicas; las fuerzas competitivas; nivel de tecnología; estructura de distribución; geografía e infraestructura; fuerzas culturales (García-Sordo, 2001).

Dentro de los beneficios mercadológicos de esta investigación, los productores de tomate señalan como principal beneficio el conocimiento de los siguientes aspectos: a. desarrollo de un producto de calidad, b. acceso al mercado y demanda internacional; c.

fijación de precios en mercados internacionales, d. canales de distribución, e. proceso de exportación; y f. la competencia a nivel nacional e internacional, esto independientemente de la forma confidencial en la que se realizan la mayoría de las negociaciones entre exportador e importador.

A los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala, la coexportación les brinda la oportunidad de crear un producto de alta calidad, con precios que les ofrecen un margen de utilidad razonable para obtener un crecimiento económico constante. Los tomates cultivados en Guatemala no requieren de mucha labor de promoción, debido a que la ventana comercial para este producto se abre durante la época de invierno de los Estados Unidos, por lo que la demanda aumenta y es tal el aumento, que les permite a los productores guatemaltecos que utilizan la coexportación, poder exportar todas sus cosechas a este país y aún así no se logra cubrir la totalidad de esta demanda.

Beneficios administrativos

¿Es necesario hacer un contrato en una relación comercial? Eso depende de varios factores, en especial si se trata de actividades de comercio internacional o de exportaciones. En primer lugar, se debe tener en cuenta el tipo de transacción que se quiere garantizar. Una simple compraventa al contado, por una pequeña cantidad monetaria, aun cuando sea al mercado externo, no precisará de un contrato formal, de un documento escrito y autorizado por las partes. De hecho, muchas facturas comerciales actúan como un contrato y esta es una práctica aceptada en muchos países.

En casos que impliquen mayor capital, mayor compromiso y mayor riesgo sí se recomienda elaborar un contrato. Ahora bien, esto depende del tamaño de la empresa y del impacto financiero de la operación, pues lo que para una empresa puede ser una cantidad muy baja, para otra puede significar un capital de trabajo importante. En los casos siguientes se recomienda suscribir un contrato: i) cuando se trata de una distribución de productos por un período de seis meses, en los que el exportador compromete cierto capital de trabajo, invierte en maquinaria o insumos nuevos y

necesita que se le garantice el cumplimiento de los pedidos; ii) cuando el monto de la exportación es muy alto en relación con el capital de la empresa. En estos casos, es justificable conseguir la asesoría legal necesaria para determinar los modelos de contrato que se van a necesitar y en los que habría que aclarar todos los escenarios posibles de la relación comercial, principalmente los de incumplimiento y la forma de resolverlos. (Ventura, 2007)

En este punto de la investigación, la información se divide en los productores que conocen los contratos que se utilizan para comercializar sus productos en mercados internacionales y en los que desconocen totalmente qué tipo de contrataciones realiza el exportador con el importador.

Entre los productores que tienen conocimiento de qué tipo de contratos se utilizan mencionaron los siguientes: a. contrato de compraventa internacional; y b. contrato con el agente intermediario o bróker. Se considera la elaboración de un contrato como un beneficio administrativo, porque este documento legal garantiza a los productores de tomate que sus cosechas serán compradas en cada ciclo de producción.

Al existir un contrato de compraventa, el productor recibe el beneficio administrativo de realizar una mejor planificación de sus operaciones en base a los compromisos adquiridos, optimiza la utilización de sus recursos y le brinda la oportunidad de capacitar constantemente al personal que labora en los invernaderos para alcanzar los estándares de calidad requeridos y así desarrollar un producto de condiciones óptimas para la exportación.

Es importante aclarar que la coexportación es una figura creada en Guatemala, no es una figura legal ni comercial en ningún otro país y es por este motivo que dentro de la contratación en el Comercio Internacional no existe un contrato específico para la comercialización de productos coexportados.

La coexportación fue creada para generar encadenamientos productivos para estimular a los proveedores entre dos empresas, por lo que en ningún momento tiene favoritismos sobre alguno de los coexportadores y es equitativa para todos los que la aplican.

Todos los beneficios descritos anteriormente contribuyen para obtener un mejor desempeño en las áreas financieras, de mercadeo y administrativas, de las empresas productoras de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala.

- **Desventajas de la figura de coexportación**

La principal desventaja que se puede detectar en el uso de la coexportación para los productores de tomate bajo condiciones de invernadero, es el desconocimiento de los requisitos para aplicar a esta figura, trayendo como consecuencia el uso incorrecto de la misma. Al desconocer quiénes pueden aplicar a figura, los requisitos y el uso, también se desconocen los beneficios que la coexportación brinda a la industria de tomate en Guatemala.

Una de las desventajas identificadas por la mayoría de los productores de tomate, es que el margen de ganancia para ellos no es tan alto como posiblemente lo sea para el exportador. Tanto el precio de venta de los tomates, como el margen de ganancia por las exportaciones realizadas, lo determina la empresa que tiene la capacidad instalada para ejercer la función de exportador debido a que conoce el mercado internacional y a los clientes potenciales para comercializar estos productos. Por lo anterior, es el exportador quien tiene el control de la negociación y es él quien distribuye las ganancias, reservando la mayor parte para él.

Otra desventaja expresada por los productores de tomate, es la confidencialidad en las negociaciones entre el exportador y el importador, la que se percibe en forma negativa porque los excluye totalmente del contacto con los compradores de sus productos en el extranjero y normalmente desconocen el precio de venta de su producción.

La mayoría de los productores de tomate, afirman que la única forma en la que llegan a conocer al importador, es porque éste realizó algún reclamo sobre la mercadería importada. Por ejemplo, si la carga llega dañada, o si los tomates tienen alguna bacteria, el importador solicita un informe de trazabilidad, por lo que envía a algún miembro de su personal para realizar visitas de supervisión a los invernaderos, plantas empacadoras, compañías de transporte, puertos y líneas navieras para verificar

en dónde ocurrió el daño o cómo el producto fue contaminado.

Al elegir al productor con el que se va a coexportar, se debe analizar que además de documentos legales, debe existir un alto nivel de ética y confianza entre ambos productores porque en algunos casos no habrá confidencialidad en cuanto a precios negociados, clientes potenciales del mercado, costos y canales de distribución y al momento de algún mal entendido cualquiera de los dos podría utilizar esta información para su propio beneficio e incluso podría compartirla con la competencia, lo que llevaría a una práctica desleal, pero es un riesgo que se corre en la coexportación.

Por otro lado, dos de los factores más importantes en una negociación comercial son los clientes y el precio de venta, por lo que no debería ocultarse esta información a los productores. Sin embargo, en la coexportación muchos de los exportadores son intermediarios entre los productores de tomate en Guatemala y los clientes en Estados Unidos, por lo que consideran necesario realizar todas sus negociaciones en forma confidencial para el resguardo y crecimiento de su propia empresa.

Es tan importante la confidencialidad para los productores de tomate en Guatemala, que para formar parte de esta investigación cuatro de ellos solicitaron conservar su nombre en el anonimato.

- **Canales de distribución utilizados en la comercialización de tomates coexportados**

Hoy en día las distancias físicas como de tiempo tienen cada vez menos importancia debido al gran desarrollo de los sistemas de transporte y la reducción de su costo, los medios de comunicación han evolucionado, por lo que la distancia es un elemento de escasa relevancia a la hora de querer emprender un negocio internacional. (Churruca y García-Lomas, 2001).

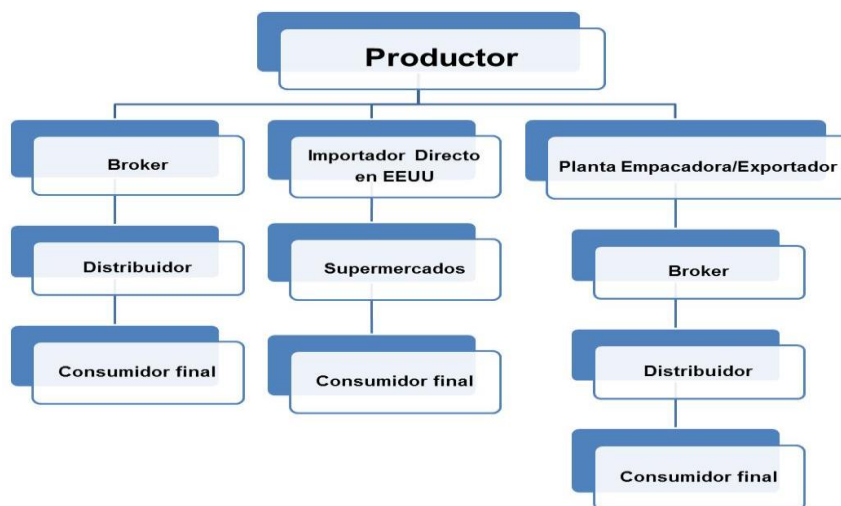
La ubicación geográfica de Guatemala, permite a los productores de tomate bajo condiciones de invernadero tener como principal destino a los Estados Unidos de Norte América. La distancia entre ambos países es relativamente corta y gracias a que los productores de tomate cuentan con un canal de distribución eficiente y sumado a esto,

tienen la ventaja de los servicios semanales de transporte marítimo y un costo razonable de fletes, pueden ofrecer al mercado estadounidense tomates frescos con tiempos de entrega cortos en comparación de otros países.

En esta investigación se lograron identificar tres canales de distribución para la exportación de tomate siendo estos:

1. El productor cuenta con su propia planta empacadora, vende su producción a un bróker, éste a su vez la vende a un distribuidor en Estados Unidos y el último nivel de este canal es el consumidor final.
2. El productor tiene instalada la planta empacadora y toda su producción se exporta a un solo cliente en Estados Unidos, lo distribuye en supermercados y por último llega al consumidor final. Este caso aplica únicamente para uno de los productores de Guatemala.
3. En este canal de distribución, el productor vende sus cosechas a una planta empacadora, por medio de un bróker la planta empacadora exporta su producción a Estados Unidos, se comercializa con un distribuidor y por último llega al consumidor final.

Gráfica No. 4
Canales de distribución utilizados en la exportación de tomate con destino a Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de los cuestionarios respondidos por los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala

La mayoría de los productores de tomate bajo condiciones de invernadero requieren los servicios de un intermediario en la comercialización de sus productos y este es el motivo por el que desconocen el resto de niveles en la distribución de los mismos.

La excepción es Compañía Diversificada El Rosario, S. A., esta empresa forma parte de Del Monte Fresh Produce Inc., tiene la capacidad instalada para obtener altos niveles de producción y también tiene su propia planta empacadora. A diferencia de otras plantas empacadoras ellos no compran cosechas de otros productores nacionales. Compañía Diversificada El Rosario, S. A. tiene como único cliente en Estados Unidos a Del Monte Fresh Produce Inc. quien luego distribuye los tomates guatemaltecos a supermercados a los que tienen acceso los consumidores finales.

Otro canal utilizado es en el que interviene el pequeño productor que vende sus cosechas a una planta empacadora, éste por medio de un bróker comercializa los tomates exportados con un distribuidor en Estados Unidos y por último llega al consumidor final.

En este punto de la investigación los productores de tomate indicaron la importancia que tiene la trazabilidad del producto.

- **Recomendación a futuros coexportadores**

Para las empresas productoras de tomate bajo condiciones de invernadero que se encuentran en las etapas de introducción y crecimiento, la coexportación es recomendada por la mayoría de los productores que actualmente utilizan esta figura.

Se recomienda la coexportación porque es una figura que al conocerla y al saber cómo utilizarla, ofrece a los productores de tomate distintos beneficios y el crecimiento de sus empresas.

Los productores de tomate recomiendan el uso de esta figura porque trae consigo no solo beneficios fiscales o económicos, sino también ofrece la oportunidad de adquirir mayores conocimientos a través de la experiencia de otros productores y en general les permite a todos los productores ser más competitivos.

VI. Conclusiones

1. El principal efecto del uso de la coexportación en los productores de tomate en Guatemala es el aumento de la producción nacional y las exportaciones de este producto a Estados Unidos.
2. Los productores de tomate bajo condiciones de invernadero, manejan tres conceptos distintos de coexportación, siendo estos: a. Dos empresas inscritas bajo el Decreto 29-89, ambos producen tomates, unifican cosechas y realizan una sola exportación; b. Dos empresas inscritas bajo el Decreto 29-89, una produce tomates y la otra cajas de cartón, después de transformarlas se convierten en cajas de tomate para exportación; y c. La participación de dos empresas, en donde una de ellas compra las cosechas de la otra para exportar. De los conceptos anteriores solamente a y b cumplen con lo establecido en Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, la cual indica que para coexportar deben estar amparados bajo el Decreto 29-89.
3. La coexportación fue creada en el año 2004 por medio del Decreto 38-04, Modificaciones a la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, pero no fue sino hasta noviembre de 2006 que los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala la utilizaron por primera vez, por lo que a la fecha tiene un tiempo promedio de uso de siete años.
4. El uso de la coexportación brinda beneficios financieros, mercadológicos y administrativos a los productores de tomate bajo condiciones de invernadero, siendo los principales:

Financieros

La coexportación influye en el crecimiento económico y financiero de los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala.

Al estar amparados bajo el Decreto 29-89, los productores de tomate quedan exonerados del pago de impuestos para la importación de maquinaria e insumos y esto

representa una reducción en costos. Asimismo, la coexportación les permite ser más competitivos a nivel internacional incrementando sus exportaciones (ventas), lo que se refleja en un incremento de ingresos que al combinarse con la reducción de costos obtienen mayor rentabilidad.

Mercadológicos

Los productores de tomate bajo condiciones de invernadero que coexportan tienen la oportunidad de ingresar a mercados internacionales, motivando al productor a obtener más conocimientos sobre análisis de la demanda y competencia internacional, proceso de exportación y canales de distribución, entre otros elementos.

Administrativos

La suscripción de un contrato de compraventa entre coexportadores e importadores se considera como un beneficio administrativo porque el productor realiza una mejor planificación de sus operaciones, optimiza sus recursos en base a los compromisos adquiridos y a la vez garantiza que venderá sus cosechas en cada ciclo de producción.

5. El trámite en el Ministerio de Economía para cumplir con los requisitos previos a obtener la calificación como empresa coexportadora, es demasiado complejo y esto se considera la principal desventaja de esta figura.
6. Los productores de tomate en Guatemala utilizan tres canales de distribución en la comercialización de los tomates coexportados, siendo éstos los siguientes:
 - Canal detallista
 - Canal mayorista
 - Canal broker

VII. Recomendaciones

1. Se recomienda a los productores de tomate en Guatemala que continúen ampliando sus conocimientos sobre la coexportación, debido a que esta figura ha sido clave en el aumento de la producción y exportación de tomates hacia otros mercados.
2. La coexportación contribuye al aumento de las exportaciones de tomate y esto trae como consecuencia el crecimiento económico de la industrial y del país en general. Por lo anterior, se recomienda a los productores de tomate crear encadenamientos productivos con otros productores de tomate o con empresas que desarrollen el empaque para este tipo de producto, de esta forma ambos obtendrán los beneficios que la coexportación brinda.
3. Se recomienda a los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala, asociarse a la Asociación Nacional de Productores de Invernaderos (ANAPI), quien debe ser para ellos la principal fuente de información en áreas como: asesoría técnica, mano de obra, contactos de expertos nacionales e internacionales, estándares de calidad, mercado internacional, proceso de exportación, negociaciones internacionales y principalmente sobre coexportación.
4. Es necesario que el Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía, brinde mayor información sobre la coexportación acerca de quiénes pueden aplicar a esta figura, los requisitos y uso de la misma, esto se puede lograr por medio de la página web del Ministerio de Economía, es importante que sea de fácil localización dentro de la misma y que también tenga vínculos con páginas relacionadas como la Asociación Guatemalteca de Exportadores, Superintendencia de Administración Tributaria, Asociación Nacional de Productores de Invernadero y revistas digitales sobre agricultura y la industria de tomate en Guatemala.
5. Se recomienda a la Asociación de Exportadores de Guatemala, que al momento que un productor de tomate presente la solicitud para trámite de código de exportador, se le informe sobre la existencia de la figura de coexportación, por medio de material

impreso que contenga información general sobre esta figura y en donde se le invite a ingresar a la página web del Ministerio de Economía para ampliar esa información.

6. Es esencial que todo el personal del Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía, esté capacitado para asesorar a los productores de tomate u otros vegetales que se acercan a esta dependencia para obtener información sobre la figura de coexportación.
7. Es recomendable que los nuevos productores de tomate utilicen la figura de coexportación desde el inicio de sus operaciones para que se convierta en su aliada durante el tiempo que su empresa se dedique a este negocio.
8. Es importante que la Superintendencia de Administración Tributaria también brinde asesoría a los productores de tomate sobre los beneficios fiscales que el uso de la coexportación brinda, por medio de boletines informativos o capacitaciones especiales.
9. Se recomienda al Departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía, mejorar, facilitar y agilizar el proceso de solicitud de calificación de empresa coexportadora y esto se logrará por medio de requisitos claros y concisos.

VIII. Bibliografía

Acuerdo Gubernativo Número 4-2005, *Modificaciones al Reglamento de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Acuerdo Gubernativo Número 533-89.*

Artículo 3, literal I, del Decreto 38-04 del Congreso de la República de Guatemala, *reformas al Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila*

Czinkota, M. y Ronkainen, I. (2008). *Marketing Internacional*. (8ª. ed.). México: Cengage Learning Editores.

Churruca, A y García-Lomas, O. (2001). *Marketing Internacional*. España: Ediciones Pirámide.

Daniels, John D., Radebaugh, Lee H. & Sullivan, Daniel P. (2004). *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones*. México: Pearson Educación.

Durán, A. & Molina, R. (2003). *Guía del Exportador*. Guatemala: AGEXPRONT

García-Sordo, Juan. (2001). *Marketing Internacional*. México: Mc Graw-Hill.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación*. (5ª. Ed.) México: Mc Graw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V..

Laurent, O. (2004). *Guía práctica para el cultivo de invernadero: Cómo obtener fácilmente todo el año flores, frutas y verduras*. Barcelona: Editorial De Vecchi, S.A.U.

Rodríguez, R., Tabares, J.M. y Medina, J.A. (2001) *Cultivo Moderno del Tomate*. (2ª. Ed.) Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.

Ventura, Luis Clemente. (2007). *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*. San Salvador: IICA.

Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales Requisitos para coexportar. Recuperado de <http://www.export.com.gt/Portal/Entities/Admin/ViewDocument.aspx?DocumentID=119>

Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales: Requisitos para crear cuenta corriente. Recuperado de http://www.export.com.gt/Portal/Entities/ShowContent.aspx?Eid=623&lid=257&Path=Documents/News/200512/623/RT1_Procedimiento%20para%20Descargo%20Coexportadores.doc&ContentType=application/msword

Bolaños, R. (2010, 15 de diciembre). Exportación de tomates crecería 150%. Recuperado de: http://www.prensalibre.com/economia/Exportacion-creceria_0_390560954.html

Gómez, H. (2013). Cultivos Hidropónicos de Exportación de Guatemala. Recuperado de <http://revistadata.export.com.gt/2013/03/cultivos-hidroponicos-de-exportacion-de-guatemala/>

de León, E. (2008) Manual dirigido a técnicos. Hidroponía. Recuperado de: <http://www.altiplano.uvg.edu.gt/cdr/practicas/2008/Hidroponia/Tecnicos/hid%20tec.pdf>

Desarrollo de la hidroponía en Guatemala. Recuperado de: http://fausac.usac.edu.gt/GPublica/index.php/Desarrollo_de_la_Hidroponia_en_Guatemala

El lenguaje global de negocios. Trazabilidad. Recuperado de: <http://www.gs1gt.org/productos/trazabilidad/>

Food and Agriculture Organization. FAOSTAT. *Yearbook 2012*. Top Production 2012. Recuperado de <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

La Carreta: Noticias de Actualidad. (2006). Primera exportación de tomates a USA. Recuperado de http://www.lacarreta.com.gt/main.php?id_area=192

Larios, R. (2012, 20 de septiembre). Guatemala es el líder en venta de hortalizas. Prensa Libre. Recuperado de: http://test.prensalibre.com/economia/Guatemala-lider-venta-hortalizas_0_777522250.html

Lima, L. (2010, 18 de agosto). Clientes de EE.UU. piden más tomates. *elPeriódico*. Recuperado de: <http://www.elperiodico.com.gt/es/20100818/economia/170372/>

Muñoz, G. (2012, 19 de junio) Migran hacia agricultura protegida. Recuperado de http://www.s21.com.gt/sites/default/files/pulso190612_0.pdf

Ministerio de Economía de Guatemala. Requisitos para coexportar ante el Ministerio de Economía. Recuperado de: <http://www.mineco.gob.gt/Presentacion/Tramites.aspx?indice=Tr%E1mites%20Inversi%C3n%20y%20Competencia>

Monardes, H. (2009). Manual de cultivo de tomate (*Lycopersicon esculentum* mill). Facultad de cs. Agronómicas Universidad de Chile. (En Red). Recuperado de: http://www.cepoc.uchile.cl/pdf/Manua_Cultivo_tomate.pdf

Ortiz, A. (2008, 24 de junio). Aumentarán producción local de tomate bajo invernadero. *elPeriódico*. Recuperado de: <http://www.elperiodico.com.gt/es/20080624/economia/58760/>

ANEXOS

ANEXO I

Congreso de la República de Guatemala

Decreto Número 38-04

DECANO DE LA PRENSA CENTROAMERICANA

Diario de Centro América

www.diariodecentroamerica.gob.gt Órgano Oficial de la República de Guatemala
Director: Luis Eduardo Marroquín Godoy

TOMO CCLXXVGuatemala, miércoles 29 de diciembre de 2004NÚMERO 80

SUMARIO

ORGANISMO LEGISLATIVO
CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA
DECRETO NÚMERO 38-2004

ORGANISMO EJECUTIVO

MINISTERIO DE FINANZAS PÚBLICAS
Acuérdase emitir el siguiente REGLAMENTO DEL RÉGIMEN ESPECIAL DE CLASES PASIVAS PARA PENSIONADOS Y BENEFICIARIOS DEL BANCO NACIONAL DE LA VIVIENDA -BANVI- EN LIQUIDACIÓN.

MINISTERIO DE COMUNICACIONES, INFRAESTRUCTURA Y VIVIENDA
Acuérdase aprobar la Ampliación del Presupuesto de Ingresos de la Empresa Ferrocarriles de Guatemala FEGUA, correspondiente al Ejercicio Fiscal 2004.

MINISTERIO DE ECONOMÍA
Acuérdase aprobar la Ampliación del Presupuesto de Ingresos del Instituto Guatemalteco de Turismo -INGUAT-, correspondiente al Ejercicio Fiscal 2004.

PUBLICACIONES VARIAS

MINISTERIO DE TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL
Acuérdase ordenar la inscripción del SINDICATO DE CAMPESINOS INDEPENDIENTES NUEVO AMANECER DEL MUNICIPIO DE LANQUÍN DEL DEPARTAMENTO DE ALTA VERAPAZ.

ANUNCIOS VARIOS

Matrimonios ♦ Constituciones de sociedad ♦ Modificaciones de sociedad ♦ Patentes de invención ♦ Registro de marcas ♦ Títulos supletorios ♦ Edictos ♦ Remates.

AFIANZADORA GENERAL, S.A.—Balance General Condensado al 31 de diciembre de 2003.


EMPRESA HOSPITALARIA CEMESA, S.A.—Balance General al 30 de junio del 2004.

ATENCION ANUNCIANTES

IMPRESION SE HACE CONFORME ORIGINAL

Toda impresión en la parte Legal del Diario de Centro América, se hace respetando el original. Por lo anterior, esta Administración ruega al público tomar nota.

ORGANISMO LEGISLATIVO



CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA
DECRETO NÚMERO 38-04
EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA

CONSIDERANDO:

Que el Estado de Guatemala debe garantizar la promoción y el desarrollo ordenado y eficiente del comercio exterior del país; así como la creación de condiciones que garanticen la inversión de capitales nacionales e internacionales.

CONSIDERANDO:

Que existen condiciones en el mercado internacional que afectan los niveles de producción nacional del sector productivo del país.

CONSIDERANDO:

Que existen factores internos que restan competitividad y eficiencia al acceso de las empresas del sector al mercado internacional, tales como los altos costos de energía eléctrica, los incrementos a los salarios mínimos, la lentitud en el proceso de devolución del crédito fiscal a los exportadores y cambios constantes en la legislación.

CONSIDERANDO:

Que las leyes de incentivos a la exportación vigentes en el país han sido superadas en gran parte por los países vecinos, lo cual resta competitividad a nuestro país para competir en los grandes mercados internacionales.

CONSIDERANDO:

Que el Estado de Guatemala debe garantizar las condiciones que permitan establecer reglas claras que faciliten la atracción de inversión en los diferentes sectores productivos del país.

POR TANTO:

En el ejercicio de las atribuciones que le confieren el artículo 171 inciso a) y conforme a lo establecido en los artículos 118 y 119 de la Constitución Política de la República de Guatemala.

DECRETA:

Las siguientes:

REFORMAS AL DECRETO 29-89 DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA, LEY DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA Y DE MAQUILA

Artículo 1. Se reforma el artículo 1, el cual queda así:

"Artículo 1. La presente ley tiene por objeto promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional la producción de mercancías para exportación o reexportación por personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país, para un contratante domiciliado en el extranjero, al cual la empresa domiciliada en Guatemala le suministrará productos de acuerdo a las condiciones convenidas; así como regular la actividad exportadora y de maquila de las empresas dentro del marco de los regímenes de perfeccionamiento activo o de exportación de componente agregado nacional total."

Artículo 2. Se reforman los incisos a), g) y j), y se adiciona el inciso f) al artículo 3, los cuales quedan así:

- a) Régimen de Perfeccionamiento Activo: Régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero nacional mercancías de cualquier país para someterlas a operaciones de perfeccionamiento y destinarlas a su exportación en forma de productos terminados, sin que aquellas queden sujetas a los derechos arancelarios e impuestos de importación.
- g) Exportador indirecto: Es la empresa que dentro de la actividad económica suministra mercancías, materias primas, productos semielaborados, materiales, envases o empaques a otra empresa calificada dentro de la presente ley, los cuales son incorporados en mercancías cuyo destino es la exportación.
- j) Reexportación: Es la exportación de mercancías importadas que no han sufrido una transformación sustancial.
- l) Coexportación: Acción que genera encadenamientos productivos para estimular a los proveedores entre dos empresas que están emperadas bajo el decreto 29-89 del Congreso de la República.

Artículo 3. Se adiciona el artículo 3 bis, el cual queda así:

"Artículo 3 bis. Para la importación de material vegetalivo de carácter perecedero, las dependencias correspondientes deberán autorizar la documentación respectiva dentro de las próximas seis (6) horas de arribo del embarque o de presentada la documentación, pudiendo establecer controles posteriores a la salida del recinto aduanero. La empresa calificada deberá presentar la documentación correspondiente, cumpliendo los requisitos mínimos estipulados por la legislación vigente."

Artículo 4. Se reforma el artículo 7, el cual queda así:

"Artículo 7. Se entenderá por actividad de maquila bajo el Régimen de Admisión Temporal, aquella orientada a la producción y/o ensamble de bienes destinados a ser reexportados, siempre que se garantice ante el fisco la permanencia de las mercancías admitidas temporalmente mediante fianza, garantía específica autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria, garantía bancaria o a través de almacenes generales de depósitos autorizados para operar como almacenes fiscales y que constituyan fianza específica para este tipo de operaciones."

Artículo 5. Se reforma el artículo 8, el cual queda así:

"Artículo 8. Se entenderá por actividad exportadora bajo el Régimen de Admisión Temporal, aquella orientada a la producción de bienes que se destinen a la exportación o reexportación, siempre que se garantice ante el fisco la permanencia de las mercancías admitidas temporalmente mediante fianza, garantía específica autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria, garantía bancaria o a través de almacenes generales de depósitos autorizados para operar como almacenes fiscales y que constituyan fianza específica por este tipo de operaciones."

Artículo 6. Se reforma el artículo 9, el cual queda así:

"Artículo 9. Se entenderá por actividad exportadora bajo el Régimen de Devolución de Derechos, aquella orientada a la producción y/o ensamble de bienes que se destinen a la exportación o reexportación, siempre que se garantice ante el fisco, mediante la constitución de depósitos en efectivo, la permanencia de las mercancías internadas temporalmente."

Artículo 7. Se reforma el artículo 10, el cual queda así:

"Artículo 10. Se entenderá por actividad exportadora bajo el Régimen de Reposición con Franquicia Arancelaria, aquella orientada a la producción de mercancías que han tenido como destino su venta a empresas exportadoras, quienes las integran, incorporan o agregan a mercancías previamente exportadas."

Artículo 8. Se reforma el artículo 11, el cual queda así:

"Artículo 11. Se entenderá por actividad exportadora bajo el Régimen de Componente Agregado Nacional Total, aquella orientada a la producción o ensamble de bienes que se destinen a la exportación y que utilicen en su totalidad mercancías nacionales y/o nacionalizadas."

Artículo 9. Se reforma el inciso c) y se adiciona el inciso g) al artículo 12, los cuales quedan así:

- c) Exoneración total del impuesto sobre la Renta, que se obtengan o provengan exclusivamente de la exportación de bienes que se hayan elaborado o ensamblado en el país y exportado. Tal exoneración se otorgará por un período de diez (10) años, contados a partir de la fecha de notificación de la resolución de su calificación por el Ministerio de Economía.

Para los efectos de aplicar la referida exoneración los contribuyentes beneficiados deberán llevar un sistema de contabilidad de costos e inventarios perpetuos, que identifiquen separadamente las exportaciones realizadas y los costos y gastos imputables a las mismas respectivamente, o en su defecto, el sistema de costos unitarios de operación.

Las personas individuales o jurídicas domiciliadas en el exterior que tengan sucursales, agencias o establecimientos permanentes que operen en Guatemala y exporten mercancías originadas en actividades de exportación y de maquila no gozarán de la exoneración del impuesto sobre la renta, si en su país de origen se otorga crédito por el impuesto sobre la renta que se pague en Guatemala."

- g) Exoneración total de impuestos, derechos arancelarios y demás cargos aplicables a la importación y al consumo de fuel oil, gas butano y propano y bunker, estrictamente necesarios para la generación de energía eléctrica."

Artículo 10. Se reforma el inciso a) del artículo 13, el cual queda así:

- a) Exoneración total del impuesto sobre la Renta, de las rentas que se obtengan o provengan exclusivamente de la exportación de bienes que se hayan elaborado o ensamblado en el país y exportado. Tal exoneración se otorgará por un período de diez (10) años, contados a partir de la fecha de notificación de la resolución de su calificación por el Ministerio de Economía.

Para los efectos de aplicar la referida exoneración, los contribuyentes beneficiados deberán llevar un sistema de contabilidad de costos e inventarios perpetuos, que identifiquen separadamente las exportaciones realizadas y los

costos y gastos imputables a las mismas, o en su defecto, el sistema de costos unitarios de operación.

Las personas individuales o jurídicas domiciliadas en el exterior que tengan sucursales, agencias o establecimientos permanentes que operen en Guatemala y exporten mercancías originadas en actividades de exportación y de maquila, no gozarán de la exoneración del impuesto sobre la Renta, si en su país de origen se otorga crédito por el impuesto sobre la Renta que se pague en Guatemala."

Artículo 11. Se reforma el artículo 14, el cual queda así:

"Artículo 14. De conformidad con el Régimen de Reposición con Franquicia Arancelaria, las empresas propiedad de personas individuales o jurídicas calificadas al amparo de esta ley que hayan utilizado como insumos mercancías por las cuales se pagaron los correspondientes Derechos Arancelarios e Impuestos a la Importación e Impuesto al Valor Agregado -IVA- y que fabricaron con tales insumos, bienes exportados por terceros, gozarán de franquicia por el valor equivalente por los derechos arancelarios, impuestos a la importación e impuesto al Valor Agregado -IVA- pagados. Esta franquicia será utilizada para la reposición de materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas que estén directamente relacionados con su proceso de producción."

Artículo 12. Se reforma el inciso b) y se adiciona el inciso d) al artículo 15, los cuales quedan así:

- b) Exoneración total del impuesto sobre la Renta, de las rentas que se obtengan o provengan exclusivamente de la exportación de bienes que se hayan elaborado o ensamblado en el país y exportado. Tal exoneración se otorgará por un período de diez (10) años, contados a partir de la fecha de notificación de la resolución de su calificación por el Ministerio de Economía.

Para los efectos de aplicar la referida exoneración, los contribuyentes beneficiados deberán llevar un sistema de contabilidad de costos e inventarios perpetuos, que identifiquen separadamente las exportaciones realizadas y los costos y gastos imputables a las mismas, o en su defecto, el sistema de costos unitarios de operación.

Las operaciones individuales o jurídicas domiciliadas en el exterior que tengan sucursales, agencias o establecimientos permanentes que operen en Guatemala y exporten mercancías originadas en actividades de exportación y de maquila, no gozarán de la exoneración del impuesto sobre la Renta, si en su país de origen se otorga crédito por el impuesto sobre la Renta que se pague en Guatemala."

- d) Exoneración total de impuestos, derechos arancelarios y demás cargos aplicables a la importación y al consumo de fuel oil, gas butano y propano y bunker, estrictamente necesarios para la generación de energía eléctrica dentro de la propia planta productora."

Artículo 13. Se reforma el artículo 16, el cual queda así:

"Artículo 16. Las empresas calificadas bajo el Régimen de Admisión Temporal podrán subcontratar los servicios productivos de otras empresas calificadas o no, notificando previamente a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, la que a su vez notificará a la Superintendencia de Administración Tributaria. La notificación deberá cumplir con los requisitos e información indicados en los instructivos que proporcione dicha dependencia."

Artículo 14. Se reforma el artículo 17, el cual queda así:

"Artículo 17. Las empresas calificadas bajo los regímenes de Admisión Temporal y de Componente Agregado Nacional Total podrán transferir, previa notificación de la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía a otras empresas, materias primas, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas necesarios para la exportación o reexportación de mercancías y maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios utilizados en su actividad productiva, siempre que el adquirente goce de iguales o mayores beneficios que el cedente y que demuestre que los bienes a transferirse intervienen directamente en la actividad de producción de la empresa; la Dirección de Política Industrial notificará de esto a la Superintendencia de Administración Tributaria."

Artículo 15. Se reforma el artículo 17 bis, el cual queda así:

"Artículo 17 bis. Las empresas calificadas al amparo de la presente ley podrán contratar los servicios de personal técnico especializado del exterior, para lo cual el Ministerio de Trabajo y Previsión Social otorgará permisos automáticos por un período de duración de tres meses, durante los cuales deberán completarse los requisitos solicitados por dicha institución."

Artículo 16. Se reforma el artículo 20, el cual queda así:

"Artículo 20. Para poder calificar una empresa al amparo de la presente ley y gozar de los beneficios que otorga, los interesados deberán presentar solicitud a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, acompañando un informe técnico económico firmado por el Representante legal o propietario de la empresa, que cumpla con los requisitos e información indicados en los instructivos que proporcione dicha dependencia.

Cuando se trate de ampliación de períodos arancelarios para continuar aplicando el régimen de admisión temporal con suspensión de derechos arancelarios, Impuesto al Valor Agregado y demás impuestos aplicables, el contribuyente podrá presentar solicitud ante dicha Dirección, solicitando autorización para la importación de materias primas, productos semi-elaborados, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas, así como maquinaria y equipo, partes, componentes y accesorios necesarios para su actividad productiva, no obstante haber concluido el período de exoneración del impuesto sobre la Renta."

Artículo 17. Se reforma el artículo 25, el cual queda así:

"Artículo 25. Para los efectos de lo preceptuado en el artículo anterior, el interesado deberá solicitarlo ante la Superintendencia de Administración Tributaria, a través de la Oficina que corresponda, dentro del plazo de los cuarenta y cinco (45) días posteriores a la fecha de presentación de la Declaración de Exportación, la reexportación o del Formulario Aduanero Único Centroamericano -FAUCA-, cuando corresponda, acompañando para el efecto los documentos que indique el reglamento de esta ley."

En caso que la solicitud respectiva no se presente dentro del plazo antes señalado, el contribuyente deberá pagar a la Superintendencia de Administración Tributaria una multa equivalente en quetzales a US\$100.00 al fipo de cambio del día por cada declaración de exportación, reexportación o FAUCA presentada en forma extemporánea. Una vez pagada la multa podrá proceder con la solicitud.

Artículo 18. Se reforma el inciso b) del artículo 33, el cual queda así:

b) Proporcional dentro de los primeros veinté (20) días de cada mes la Declaración Jurada a la Superintendencia de Administración Tributaria, a través de la Oficina que corresponda, en la que se hará constar la cuenta correspondiente de mercancías bajo el régimen de esta ley, tal y como lo especifica el reglamento respectivo. Dicha declaración jurada podrá entregarse o enviarse electrónicamente.

Artículo 19. Se reforma el artículo 35 bis, el cual queda así:

Artículo 35 bis. Las empresas calificadas al amparo del Decreto Número 29-89 del Congreso de la República, empresas que operan en el territorio aduanero nacional, las que operan bajo el régimen de admisión temporal y de perfeccionamiento activo y los usuarios de zonas francas, podrán enviar o recibir entre sí mercancías para ser sometidas a operaciones de transformación, elaboración o para complementar productos destinados a la exportación o reexportación. Estas operaciones no estarán afectas al Impuesto al Valor Agregado (IVA), y las mercancías sujetas a estas operaciones se sujetarán, en cuanto a su ingreso o egreso del país, a los requisitos establecidos en la legislación aduanera vigente.

Los usuarios de zona franca cuando envíen mercancías a una empresa que opere en el territorio aduanero nacional bajo el régimen de admisión temporal y de perfeccionamiento activo, deberán garantizar los derechos arancelarios a la importación, Impuesto al Valor Agregado y demás impuestos aplicables, mediante constitución de fianza o garantía autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria, pudiendo para el efecto utilizar la que tenga vigente al amparo del Decreto Número 65-89 o del presente Decreto.

Artículo 20. Se adiciona el artículo 35 ter, el cual queda así:

Artículo 35 ter. Se podrán trasladar mercancías introducidas bajo el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, entre beneficiarios del régimen para efectos de ensamble o transformación, quedando obligadas las empresas remitentes y receptoras a figurar en la declaración como coexportadores de la citada mercancía. Asimismo, se podrán adquirir insumos de producción local para ser incorporados en el producto final, pudiendo las empresas productoras locales figurar como coexportadores. La adquisición de insumos locales no estará afectada al pago del Impuesto al Valor Agregado.

Artículo 21. Se reforma el Artículo 40, el cual queda así:

Artículo 40. La maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios que se importen al amparo de esta ley, no podrán ser enajenados ni destinados a un fin distinto de aquel para el cual hubieren sido autorizados, salvo que se cubran los derechos arancelarios, impuestos a la importación e Impuesto al Valor Agregado (IVA) que ocasionaron y en los casos de la maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios importados después de cinco (5) años, contados a partir de la fecha de aceptación de la póliza de importación, previa notificación a la Dirección de Política Industrial, quien a la vez notificará a la Superintendencia de Administración Tributaria.

La notificación deberá cumplir con los requisitos e información indicados en los instructivos que proporcione dicha dependencia.

Artículo 22. Transitorio. Se otorga un plazo de 90 días contados a partir de la vigencia del presente decreto, para que aquellas empresas calificadas al amparo del Decreto Número 29-89 del Congreso de la República y del Decreto Ley 121, presenten la documentación respectiva, para lo cual pagarán la multa a que se refiere el artículo 29 de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Se exceptúan de este beneficio aquellas empresas que estén siendo requeridas del pago de los derechos e impuestos respectivos y que el trámite se encuentre en su fase Contencioso Administrativo y aquellas empresas que, transcurrido el plazo señalado en este artículo, presenten la relacionada información.

Artículo 23. Vigencia. El presente decreto fue declarado de urgencia nacional, con el voto favorable de más de las dos terceras partes del número total de diputados que integran el Congreso de la República, aprobado en un solo debate y entrará en vigencia ocho días después de su publicación en el diario oficial.

PASE AL ORGANISMO EJECUTIVO PARA SU SANCIÓN, PROMULGACIÓN Y PUBLICACIÓN.

DADO EN EL PALACIO DEL ORGANISMO LEGISLATIVO, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA, EL VEINTICINCO DE NOVIEMBRE DE DOS MIL CUATRO.

FRANCISCO ROLANDO MORALES CHÁVEZ
PRESIDENTE

SERGIO LEONEL VELIS NAVAS
SECRETARIO

JOSÉ CONRADO GARCÍA HIDALGO
SECRETARIO

PALACIO NACIONAL: Guatemala, trece de diciembre del año dos mil cuatro.

PUBLÍQUESE Y CUMPLASE



Berger Perdomo



María Antonieta de Rosillo
MINISTRA DE FINANZAS PÚBLICAS



Marcio Cuevas Quezada
Ministro de Economía

Dr. Jorge Rodríguez
SECRETARIO DE ESTADO
DE ADMINISTRACIÓN DE LA REPÚBLICA

(E - 869 - 2004) - 29 diciembre

ORGANISMO EJECUTIVO



MINISTERIO DE FINANZAS PÚBLICAS

Acuérdase emitir el siguiente REGLAMENTO DEL RÉGIMEN ESPECIAL DE CLASES PASIVAS PARA PENSIONADOS Y BENEFICIARIOS DEL BANCO NACIONAL DE LA VIVIENDA -BANVI- EN LIQUIDACIÓN.

ACUERDO MINISTERIAL No. 15-2004 "A"

Guatemala, 02 de abril de 2004

LA MINISTRA DE FINANZAS PÚBLICAS

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con el Decreto número 89-97 del Congreso de la República, se estableció que al concluir el plazo de liquidación del Banco Nacional de la Vivienda, el Ministerio de Finanzas Públicas debe crear las partidas presupuestarias correspondientes, que garanticen el pago ininterrumpido de las jubilaciones y pensiones otorgadas a los extrabajadores y beneficiarios de dicha Institución. En tal sentido, habiendo concluido el 31 de diciembre de 2003 el mencionado plazo, corresponde a este Ministerio dar cumplimiento a la referida disposición legal.

CONSIDERANDO:

Que para garantizar el pago en forma ininterrumpida de las jubilaciones y pensiones anteriormente citadas, se creó el Régimen Especial de Clases Pasivas para Pensionados y Beneficiarios del Banco Nacional de la Vivienda -BANVI- en Liquidación, mediante el Acuerdo Gubernativo número 36-2004 del 13 de enero de 2004 y en el artículo 7 del relacionado Acuerdo, se establece que dentro del plazo de 3 meses a partir de su vigencia, deberá emitirse el Reglamento respectivo.

CONSIDERANDO:


Que para el cumplimiento a lo dispuesto en el Acuerdo Gubernativo citado, con el objeto de que el otorgamiento de las pensiones y beneficios contemplados en este

Anexo II

Ministerio de Economía

Acuerdo Gubernativo 4-2005

MINISTERIO DE ECONOMÍA
PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA
Secretaría General
Registro de Decretos y Acuerdos
Fecha de Ingreso: 11 ENE 2005
Libro 8 Folio 185 Cesilla 2

**ACUERDO GUBERNATIVO NÚMERO 4-2005**
Guatemala, 11 de enero 2005

El Presidente de la República,

CONSIDERANDO:

Que el Decreto Número 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, fue reformado mediante Decreto Número 38-04, ambos del Congreso de la República.

CONSIDERANDO:

Que es necesario modificar el Reglamento de la Ley citada, adecuándolo al contenido de las reformas legales antes referidas,

POR TANTO:

En el ejercicio de las funciones que le confiere el artículo 183 literal e) de la Constitución Política de la República de Guatemala:

ACUERDA:

Las siguientes:

**MODIFICACIONES AL REGLAMENTO DE LA LEY DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA Y DE MAQUILA
ACUERDO GUBERNATIVO NÚMERO 533-89.**

ARTÍCULO 1. Se modifica el artículo 9, el cual queda así:

Artículo 9. Solicitud de Calificación. La solicitud de calificación deberá hacerse con base en un informe técnico económico, firmado por el Representante Legal o propietario de la empresa, el que deberá adjuntarse a dicha solicitud con los documentos siguientes:

- a) Fotocopia legalizada del Testimonio, debidamente registrado, de la Escritura Pública de Constitución de Sociedad y sus modificaciones si las hubiere, en el caso que el titular de la empresa sea una persona jurídica;
- b) Fotocopia legalizada del nombramiento de Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil, o fotocopia legalizada de la cédula de vecindad, en caso sea una empresa propiedad de una persona individual;
- c) Fotocopia de la Constancia de Inscripción al Registro Tributario Unificado del titular de la empresa; y
- d) Fotocopia legalizada de la Patente de Comercio de la empresa.

ARTÍCULO 2. Se modifica el artículo 10 el cual queda así:

Artículo 10. Requisitos de Calificación para el Régimen de Admisión Temporal. En el caso de empresas maquiladoras o exportadoras bajo el Régimen de Admisión Temporal, el informe técnico económico debe presentarse de acuerdo a instructivo elaborado para el

MINISTERIO DE ECONOMIA



Dicha solicitud deberá contener los siguientes requisitos:

- a) Nombre, Denominación o Razón Social, Domicilio Fiscal y Número de Identificación Tributaria de los titulares de ambas empresas;
- b) Nombre o denominación de las empresas, ubicación de las mismas y Régimen o Regímenes de calificación;
- c) Actividad económica de ambas empresas;
- d) Dirección y número de teléfono que se señala para recibir notificaciones, citaciones o avisos, así como la dirección de correo electrónico y número de teléfono; y
- e) Lugar, fecha y firma de quienes suscriben la solicitud, acreditando la calidad con que actúan.

Con la solicitud anterior, deberán presentarse los documentos siguientes:

- a) Fotocopia de declaraciones de importación de las mercancías a transferir.
- b) Fotocopia legalizada del nombramiento de los representantes legales de cada empresa, o fotocopia de cédula de vecindad, en caso la empresa sea de propiedad de una persona individual.

ARTÍCULO 10. Se adiciona el artículo 30 "A", el cual queda así:

Artículo 30 "A". **Coexportación.** Para obtener la autorización para coexportar, los interesados deberán presentar su solicitud de autorización al Departamento de Política Industrial. Para el efecto deberán acreditar su calificación en los regímenes de perfeccionamiento activo establecidos en la Ley. El Departamento de Política Industrial emitirá el dictamen correspondiente dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes, contados a partir de la presentación de la solicitud para realizar operaciones de coexportación, a efecto de que el Ministerio de Economía emita la resolución correspondiente y notifique a la Superintendencia de Administración Tributaria, la cual ejercerá el control y fiscalización de estas operaciones.

ARTÍCULO 11. Se adiciona el artículo 30 "B", el cual queda así:

Artículo 30 "B". **Obligaciones.** Las personas propietarias de empresas que se encuentren calificadas bajo el amparo del Decreto Número 29-89 del Congreso de la República, deberán solicitar ante la Administración Tributaria la autorización para imprimir las Constancias de Adquisición de Insumos de Producción a proveedores locales, las que estarán obligadas a entregar a los proveedores locales por cada adquisición que se realice.

Se entenderá por insumos de producción local, aquellos bienes materiales transformados e incorporados directamente en el proceso de producción del bien que será destinado a la exportación o reexportación.

La Administración Tributaria establecerá el contenido y características de las constancias referidas en este artículo, y su impresión y uso quedará bajo la responsabilidad de la persona propietaria de la empresa calificada bajo el Decreto Número 29-89 del Congreso de la República.

AA

ANEXO III

Productores de tomate inscritos en la

Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI)

No.	Productor	Ubicación
1	Bountiful Ministries Plant	Aldea El Jocotillo, Villa Canales
2	Francisco Font	Santa Rosa
3	Central American GreenHouses, S. A.	Aldea Ojo de Agua, Santa Rosa
4	Exagris	Jalapa
5	Cataguaná	Jalapa
6	William Morales	San Rafael Las Flores, Santa Rosa
7	Leonel Morales	San Rafael Las Flores, Santa Rosa
8	Invernadero Bella Vista	San Juan Bosco, Santa Rosa
9	Amberes Agroexport	Santa Rosa de Lima, Santa Rosa
10	Saúl Recinos	Aldea Los Achiotes, Monjas, Jalapa
11	Semillas del Campo	Finca El Valle, Nueva Santa Rosa, Santa Rosa
12	Chiri Oj	San Raymundo, Sacatepéquez
13	Otto René Lemus	Finca El Carmen Aldea Contreras, San José Pinula
14	Agroindustrias Blandafer	Aldea Ojo de Agua, Santa Rosa
15	Mercadeo Hortícola	San Raymundo, Sacatepéquez

ANEXO IV

CUESTIONARIO SOBRE COEXPORTACIÓN PARA PRODUCTORES DE TOMATE BAJO CONDICIONES DE INVERNADERO EN GUATEMALA

Universidad Rafael Landívar

Proyecto de Investigación de Tesis

Investigación: Efectos del uso de la figura de coexportación en la producción de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala.

Entrevistador: Ligia Gabriela Andrade Lemus

CUESTIONARIO SOBRE COEXPORTACIÓN PARA PRODUCTORES DE TOMATE BAJO CONDICIONES DE INVERNADERO EN GUATEMALA

Objetivo: Determinar los efectos del uso de la figura de coexportación sobre los productores de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala.

Nombre de la empresa:

Nombre:

Puesto:

Lugar y fecha:

1. ¿Cuánto tiempo lleva su empresa en la producción del tomate cultivado bajo sistema de invernadero?
2. ¿Cuál es el tamaño del área de cultivo de su empresa?
3. ¿Cuál es la época de siembra y cosecha de los tomates?
4. ¿Sabe usted que es la coexportación?
5. ¿Ha recibido asesoría sobre cómo coexportar?
6. ¿Cómo inició a utilizar la figura de coexportación?
7. ¿Con quien coexporta su producto?
8. ¿Conoce usted el destino de sus productos cuando estos son coexportados?
9. ¿Cómo califica la figura de la coexportación con relación a los beneficios que ha obtenido por medio de su uso?
10. ¿Por qué decidió coexportar y no ser exportador directo?
11. ¿Qué contratos utiliza para comercializar sus productos bajo la figura de coexportación?
12. ¿Conoce usted las empresas que compran sus productos cuando estos son coexportados?
13. ¿Sabe usted quiénes son los principales consumidores de sus productos una vez son coexportados?
14. ¿Qué beneficios ha obtenido al utilizar la figura de coexportación?
15. ¿Qué desventajas ha encontrado al utilizar la figura de coexportación?
16. ¿Recomendaría usted a futuros productores y exportadores utilizar la figura de coexportación? ¿Por qué?

ANEXO V

Guía para entrevista para expertos, exportadores e importadores de tomate bajo condiciones de de invernadero en Guatemala

Universidad Rafael Landívar

Proyecto de Investigación de Tesis

Investigación: Efectos del uso de la figura de coexportación en la producción de tomate bajo condiciones de invernadero en Guatemala

Entrevistador: Ligia Gabriela Andrade Lemus

Guía para entrevista para expertos, exportadores e importadores de tomate bajo condiciones de de invernadero en Guatemala

Objetivo: Determinar el conocimiento, opinión y efectos del uso de la figura de coexportación de los expertos, exportadores e importadores de tomate bajo sistema de de invernadero en Guatemala.

Nombre del entrevistado:

Nombre de la empresa:

Puesto que ocupa el entrevistado:

Fecha de realización de la entrevista:

1. ¿Sabe usted qué es la coexportación?
2. ¿Puede explicar el funcionamiento y uso de la figura de coexportación?
3. ¿A su criterio quiénes son candidatos para utilizar la figura de coexportación?
4. ¿Cómo califica la figura de co-exportación de acuerdo a su conocimiento y experiencia?
5. ¿Ha recibido asesoría sobre coexportación?
6. ¿Qué documentos se utilizan para comercializar productos bajo la figura de coexportación?
7. ¿Cómo considera usted que otros países ven el uso de la figura de coexportación?
8. ¿Qué beneficios se obtienen al utilizar la figura de coexportación?
9. ¿Qué desventajas encuentra al utilizar la figura de coexportación?
10. ¿Recomienda usted a futuros productores y exportadores utilizar la figura de co-exportación? ¿Por qué?
11. ¿Conoce usted los requisitos para aplicar a esta figura?
12. ¿Conoce usted las regulaciones que existen para el uso de la coexportación?
13. ¿Sabe usted si la coexportación es regulada por alguna institución?