



FACULTAD DE COMERCIO Y RELACIONES LABORALES

TRABAJO FIN DE MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR

“EXPORTACIÓN DE CAFÉ DE ESPECIALIDAD DE COLOMBIA A ESPAÑA: VIABILIDAD Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO”

ANGIE MARCELA CRUZ SOLER

FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, JULIO, 2025



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR

CURSO ACADÉMICO 2024/2025

TRABAJO FIN DE MÁSTER

**“EXPORTACIÓN DE CAFÉ DE ESPECIALIDAD DE COLOMBIA A
ESPAÑA: VIABILIDAD Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO”**

Trabajo presentado por: ANGIE MARCELA CRUZ SOLER

Firma:

Tutor: JOSÉ ANTONIO SALVADOR INSÚA

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, 11 de septiembre, 2025

Agradecimientos

Este Trabajo de Fin de Máster no solo representa el cierre de una etapa académica, sino también el inicio de un sueño que nace de lo más profundo de mis raíces.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mis padres, quienes me inculcaron desde pequeña el amor por el campo, el café y mi país, y sembraron en mí el deseo de soñar en grande. Agradezco especialmente a mi tío, quien vive en la finca Buenavista y cuida con dedicación cada planta de café; su compromiso y apoyo fueron fundamentales para esta investigación.

A mi hermana y a mi pareja, gracias por estar presentes en los momentos más difíciles, apoyarme y animarme a seguir adelante cuando más lo necesitaba.

Mi gratitud también a los caficultores y profesionales del sector que compartieron su tiempo y conocimientos, guiándome con paciencia y ayudándome a comprender el mundo del café desde dentro. Gracias por enseñarme a valorar el esfuerzo y el sacrificio detrás de cada cosecha, y por inspirarme a llevar este proyecto familiar a otro nivel.

Agradezco de manera especial a mi tutor, el profesor Insúa, por su orientación, su confianza y por guiarme con claridad en cada etapa de este trabajo. Y también a España, país que me ha acogido y brindado nuevas oportunidades, siendo el lugar donde este sueño comenzó a tomar forma.

Por último, a todas las personas que, de una u otra forma, me acompañaron y me dieron fuerzas a lo largo de este camino, y a mí misma por no desfallecer en los momentos de agobio, por seguir adelante incluso cuando el camino se hacía cuesta arriba y por haber puesto amor y pasión en cada página de este trabajo.

Este TFM es el resultado de un esfuerzo compartido y un paso más hacia el sueño de llevar el café de especialidad de la finca Buenavista a nuevas fronteras.

Resumen

El presente Trabajo de Fin de Máster analiza la viabilidad de exportar café de especialidad producido en la finca Buenavista, ubicada en Cundinamarca (Colombia), hacia el mercado español. El objetivo principal es identificar las oportunidades y retos asociados a esta operación, considerando factores productivos, normativos, logísticos y comerciales. Para ello, se empleó una metodología basada en revisión bibliográfica de informes sectoriales, análisis de datos estadísticos, entrevistas con expertos y estimación de costos aproximados en cada etapa de la cadena de valor. El trabajo aborda en detalle las modalidades de compra, exportación, importación y distribución del café, así como las tendencias actuales del mercado español y europeo, caracterizado por un aumento del consumo de cafés diferenciados y una creciente valoración de atributos como trazabilidad, sostenibilidad y autenticidad del producto. Los resultados confirman que existe una oportunidad para que pequeños productores colombianos accedan a nichos de alto valor en España, siempre que cuenten con una estrategia comercial adecuada y una gestión eficiente de los procesos. Finalmente, se presentan recomendaciones generales que orientan el diseño de un modelo de negocio escalonado, en el que se prioriza la calidad del producto, la construcción de marca y la elección de canales de distribución adecuados. Este estudio contribuye como base para la futura elaboración de un plan de empresa que permita llevar a cabo el proyecto de internacionalización de la finca Buenavista.

Palabras clave

Café de especialidad, exportación de café, Finca Buenavista (Colombia), mercado español, estrategia de internacionalización.

Abstract

This Master's Thesis analyzes the feasibility of exporting specialty coffee produced at Finca Buenavista, located in Cundinamarca (Colombia), to the Spanish market. The main objective is to identify opportunities and challenges associated with this internationalization project, considering productive, regulatory, logistical, and commercial factors. The methodology applied combines a literature review of industry reports, analysis of statistical data, expert interviews, and an estimation of approximate costs for each stage of the value chain. The research examines in detail the different alternatives for purchasing, exporting, importing, and distributing the coffee, as well as the current trends in the Spanish and European markets, which show a growing demand for differentiated coffees and an increasing appreciation for attributes such as traceability, sustainability, and product authenticity. The results confirm that there is a significant opportunity for small Colombian producers to access high-value niches in Spain, provided they implement an appropriate commercial strategy and efficient process management. Finally, the study presents general recommendations that outline a scalable business model, emphasizing product quality, brand development, and the selection of appropriate distribution channels. This research serves as a foundation for the future development of a business plan aimed at successfully positioning Finca Buenavista's coffee within the premium segment of the Spanish market.

Key Words

Specialty coffee, coffee export, Finca Buenavista (Colombia), Spanish market, internationalization strategy.

ÍNDICE

1. Introducción.....	10
2. El café en Colombia	11
2.1 Zonas cafeteras y su importancia	11
2.1.1 Cundinamarca como región cafetera	12
2.2 La finca objeto.....	12
2.3. Características del café de la zona.....	14
2.3.1. Características climáticas de la zona	14
2.3.2 Condiciones del suelo.....	14
2.3.3. Variedad de café cultivado	15
2.3.4. Método de Cultivo y manejo fitosanitario.....	15
2.3.5. Cultivo con sombra parcial y diversidad agroforestal	16
2.4 Influencia en el perfil sensorial del café.....	17
2.4.1 Perfil del sabor del café en taza	17
2.5 Proceso de cosecha y selección	18
2.6 Método de procesamiento del café.....	19
2.7 Infraestructura disponible y almacenamiento.....	21
2.7.1 Disponibilidad de agua	21
2.8 Producción anual del café y Destino actual.....	22
2.8.1 Producción anual	22
2.8.2 Destino Actual	22
2.9 Posibilidad de compra a vecinos	24
Galería fotográfica: Finca Buenavista (Cundinamarca, Colombia)	24
3. Análisis del Mercado del Café.....	26
3.1. Análisis del Mercado del café en Colombia.....	26
3.1.1 Estructura del mercado en Colombia.....	26
3.1.2 Estructura de costos del cultivo	27
3.1.3 Precio umbral y precio objetivo.....	28
3.2. Análisis del mercado del café en España	30
3.2.1 Importaciones de café en España.....	30
3.2.2 España en el contexto de la UE	31
3.2.3 Tendencias en la Unión Europea	32
4. Modalidades de compra del café.....	34
4.1 Compra directa a pequeños productores	34
4.2. Compra de café a trilladoras.....	35
4.3 Compra de café ya certificado como especialidad	35
4.4 Comparativa entre modalidades	36
5. Modalidades de Exportación de café desde Colombia.....	37

5.1 Exportación a través de una empresa exportadora registrada	37
5.1.1. Estimación de costos FOB a España	38
5.2. Como exportador propio (creando una empresa en Colombia)	38
5.2.1. Requisitos y trámites para constituirse como exportador en Colombia	39
5.2.2. Pasos para exportar café una vez se ha constituido la empresa.....	40
5.2.3. Marco legal aplicable a la exportación de café colombiano.....	41
5.2.4. Ventajas del modelo	41
5.2.5. Desventajas del modelo	41
5.2.6 Costos estimados del proceso de exportación como empresa propia.....	41
5.2.7. Tiempos y trámites estimados	42
5.2.8. Dificultades comunes al iniciar como exportador propio.....	43
5.2.9 Ejemplos de emprendimientos que exportan directamente	43
5.2.10 Beneficios fiscales para exportadores.....	44
5.3. Como exportador mediante servicio courier (envíos urgentes).....	46
5.3.1. Requisitos normativos y condiciones	46
5.3.2. Ventajas	47
5.3.3. Limitaciones	47
5.3.4. Observaciones desde la capacitación de la Federación Nacional de Cafeteros	48
6. Alternativas de importación del café en España	49
6.1 Crear una empresa importadora propia en España	50
6.1.1. Requisitos legales y administrativos.....	50
6.1.2 Paso a paso para crear una empresa importadora en España.....	51
6.1.3 Ejemplo de cotización real de flete marítimo desde Colombia	53
6.1.4. Ventajas de crear una empresa importadora propia.....	53
6.1.5. Consideraciones y desafíos importantes.....	54
Consideración estratégica	54
6.2 Importar a través de una empresa importadora establecida	55
6.2.1 Posibles tipos de relación con la empresa importadora.....	55
6.2.2. Ventajas	55
6.3.3. Desventajas	56
6.4.4. Requisitos mínimos	56
6.2.5 Ejemplo aplicado	56
7. Distribución del café verde en España	57
7.1. Distribución mediante tostadores y microtostadores.....	58
7.2. Distribución directa a cafeterías de especialidad	59
7.3. Venta a través de plataformas de e-commerce	60
7.4. Grandes superficies y distribuidores mayoristas	60
8. Estrategia de diferenciación y posicionamiento en el mercado español.....	61
8.1. Pilares estratégicos de diferenciación.....	61
8.2. Estrategia de canales de entrada	62

8.3 Ventaja competitiva de la finca Buenavista	63
9. Conclusiones Finales	63
10. Referencias	65

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. <i>Ubicación de la Finca Buenavista</i>	13
Ilustración 2. <i>Representación visual del perfil de taza del café producido en la Finca Buenavista.</i>	18
Ilustración 3. <i>Método artesanal de procesamiento húmedo del café en la finca Buenavista.</i>	21
Ilustración 4. <i>Plataneras entre cafetales.</i>	24
Ilustración 5. <i>Vista Panorámica desde zona alta de la finca</i>	24
Ilustración 6. <i>Entorno natural y vegetación nativa</i>	25
Ilustración 7. <i>Vegetación de altura y diversidad forestal</i>	25
Ilustración 8. <i>Cafetales en producción en ladera</i>	25
Ilustración 9. <i>Grano de café maduro en planta</i>	25
Ilustración 10. <i>Distribución porcentual de los costos de producción del café en Colombia</i>	28

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Características climáticas de la finca Buenavista en La Sierra, Cundinamarca</i>	14
Tabla 2. <i>Condiciones del suelo en la Finca Buenavista, La Sierra, Cundinamarca</i>	14
Tabla 3. <i>Cálculo del precio de una carga de café (125 kg) en abril de 2025</i>	23
Tabla 4. <i>Evolución del precio interno pagado al caficultor en Colombia (2022-2025)</i>	29
Tabla 5. <i>Importaciones españolas de café verde procedente de Colombia (2020-2025)</i>	30
Tabla 6. <i>Diez principales proveedores de café en verde de España por valor en miles de euros</i> <i>(2020 – 202)</i>	31
Tabla 7. <i>Diez principales proveedores de café en verde de España por volumen en toneladas</i> <i>(2020 – 2025)</i>	32
Tabla 8. <i>Principales países de la Unión Europea importadores de café verde (2020-2024, en miles</i> <i>de euros).</i>	33
Tabla 9. <i>Diez principales proveedores de café verde a la Unión Europea (2020-2024, en miles de</i> <i>euros).</i>	33
Tabla 10. <i>Comparativa entre modalidades de adquisición de café verde en Colombia</i>	36
Tabla 11. <i>Estimación referencial de costos FOB para exportar café verde desde Colombia a</i> <i>España (2025)</i>	38
Tabla 12. <i>Estimación de costos anuales para constituirse y operar como exportador propio de</i> <i>café en Colombia</i>	42
Tabla 13. <i>Costos estimados y operadores disponibles para exportar café vía Courier desde</i> <i>Colombia a España</i>	47
Tabla 14. <i>Comparativa de modelos de exportación para café desde Colombia</i>	48
Tabla 15. <i>Estimación de costos iniciales para crear una empresa importadora en España</i>	52
Tabla 16. <i>Estimación de costos para importación de café verde gestionado por empresa externa</i> ..	56
Tabla 17. <i>Comparativa de las alternativas de importación del café en España</i>	57

1. Introducción

El café ha sido históricamente uno de los principales productos agrícolas de Colombia y un motor fundamental para su economía, su cultura y su identidad internacional. Este país, reconocido mundialmente por la calidad de su café arábica suave lavado, no solo se posiciona entre los mayores productores globales, sino que también ha desarrollado un ecosistema cafetero en el que intervienen miles de pequeños caficultores, cooperativas y entidades reguladoras como la Federación Nacional de Cafeteros (FNC). Sin embargo, a pesar de la relevancia del sector, los pequeños productores continúan enfrentando limitaciones en términos de rentabilidad, acceso directo a mercados internacionales y capacidad de diferenciación en un entorno global cada vez más competitivo.

En los últimos años, el mercado europeo —y particularmente el español— ha mostrado una creciente demanda de cafés de especialidad, caracterizados por su trazabilidad, perfiles sensoriales diferenciados y prácticas sostenibles (CBI, 2023). Este contexto abre oportunidades para que pequeños caficultores accedan a nichos de alto valor mediante estrategias de diferenciación y modelos de comercialización alternativos, reduciendo la dependencia de intermediarios. En este escenario surge la posibilidad de evaluar la viabilidad de exportar café de especialidad desde una finca familiar, ubicada en Cundinamarca, hacia España.

El presente Trabajo de Fin de Máster tiene como objetivo analizar la viabilidad de dicho proyecto de exportación y proponer una estrategia de negocio que permita a la finca Buenavista —objeto de estudio— posicionar su café en el mercado español. Para ello, no solo se examinan las características productivas de la finca y las dinámicas del mercado cafetero colombiano y español, sino también las distintas alternativas disponibles en cada etapa de la cadena de valor: compra, exportación, importación y distribución.

Metodológicamente, el trabajo combina una revisión bibliográfica de fuentes académicas, informes sectoriales y normativas vigentes, con entrevistas a expertos del sector cafetero, capacitaciones de la Federación Nacional de Cafeteros y reuniones con potenciales importadores en España. Asimismo, se incluyen cálculos de costos, un análisis comparativo de las diferentes modalidades de acceso al mercado, y una valoración de los beneficios fiscales aplicables. Este enfoque integral permite determinar cuál de las alternativas ofrece el mejor equilibrio entre viabilidad económica, sostenibilidad y potencial de crecimiento a largo plazo.

En definitiva, este estudio no solo pretende evaluar la exportación del café producido en la finca Buenavista, sino también ofrecer una visión estratégica sobre cómo los pequeños productores colombianos pueden aprovechar las tendencias del mercado internacional. El análisis de opciones escalonadas de compra, exportación, importación y distribución busca identificar un camino realista que permita iniciar con un modelo de menor riesgo, pero con capacidad de evolucionar hacia una mayor autonomía y rentabilidad en el futuro. Con ello, se aporta un marco aplicable tanto al caso particular de la finca Buenavista como a otros pequeños productores que aspiren a consolidar su presencia en los mercados especializados de Europa.

2. El café en Colombia

Colombia es uno de los principales países productores de café a nivel mundial y ha construido una sólida reputación por la calidad y las características sensoriales únicas de su café. La caficultura colombiana es una actividad fundamental para la economía nacional, representando una importante fuente de empleo y desarrollo en el sector rural, de hecho, más de 540.000 familias dependen directamente del cultivo del café en el país, y este representa alrededor del 16% del PIB agrícola colombiano (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia [FNC], 2023b).

Este país es reconocido mundialmente como el tercer mayor productor de café y el primero en la categoría de café arábica suave lavado altamente valorado por su calidad sensorial (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2023f). Este último, es altamente valorado en los mercados internacionales por su perfil sensorial balanceado, con acidez brillante, cuerpo medio y notas dulces y afrutadas. Esta calidad ha sido reconocida en múltiples premiaciones internacionales, consolidando a Colombia como un referente global en la producción de café de alta calidad. La Denominación de Origen Protegida (DOP) "Café de Colombia" garantiza que los granos producidos en el país cumplen con altos estándares de calidad y trazabilidad, lo que fortalece su competitividad en el mercado mundial. (FNC, 2023a)

En términos de exportación, aproximadamente el 85 % de la producción de café en Colombia se destina a mercados como Estados Unidos, Alemania, Japón, Canadá y Bélgica (AnalDEX, 2024). Durante el año cafetero 2023/24 (marzo 2023 a febrero 2024), las exportaciones alcanzaron cerca de 10,9 millones de sacos de 60 kg, generando alrededor de 2,915 mil millones de USD (International Coffee Organization [ICO], 2024). En los últimos doce meses hasta comienzos de 2025, las exportaciones sumaron 12,5 millones de sacos, impulsadas por un aumento del 20,1 % solo en el primer trimestre de 2025, con ingresos estimados en 1,315 mil millones de USD (Reuters, 2025; Revista Estrategia y Negocios, 2025). La creciente demanda por cafés de especialidad en algunas regiones del mundo está creando oportunidades en mercados europeos y asiáticos, donde la búsqueda de cafés con perfiles diferenciados ha dado lugar a una cultura emergente de apreciación del café de calidad, impulsada por el interés en la trazabilidad, los métodos de procesamiento y el impacto ambiental de la producción cafetera (Ponte & Daviron, 2011).

2.1 Zonas cafeteras y su importancia

La diversidad geográfica de Colombia le permite contar con múltiples microclimas ideales para el cultivo del café, lo que se traduce en una variedad de perfiles sensoriales según la región productora. Las zonas cafeteras colombianas se encuentran principalmente en la región conocida como el "Eje Cafetero", que incluye los departamentos de Caldas, Quindío y Risaralda, además de otras regiones como Huila, Tolima y Nariño, que han destacado por la calidad de su producción (FNC, 2023). Estas zonas son conocidas por producir algunos de los cafés más reconocidos en el mundo, con características que van desde notas achocolatadas hasta matices frutales y florales.

Cada una de estas regiones cafeteras presenta condiciones climáticas y edafológicas específicas que influyen en la calidad del grano. El Eje Cafetero, por ejemplo, se caracteriza por suelos volcánicos ricos en nutrientes y temperaturas moderadas que favorecen una maduración lenta del grano, lo que resulta en una mayor complejidad de sabores. Por otro lado, Huila y Nariño, situadas en el sur del país, presentan altitudes superiores a los 1.600 metros sobre el nivel del mar, lo que contribuye a una acidez vibrante y un aroma intenso en el café producido en estas zonas.

Además de su importancia en la producción de café de alta calidad, las zonas cafeteras colombianas desempeñan un papel crucial en la economía del país. Estas regiones no solo generan empleo para miles de familias, sino que también han desarrollado una infraestructura turística que permite a los visitantes conocer el proceso de cultivo y producción del café, fortaleciendo así el reconocimiento del café colombiano en mercados internacionales.

A nivel global, los cafés provenientes de estas zonas han sido altamente valorados en competencias y subastas internacionales, donde los micro lotes de alta calidad alcanzan precios significativamente superiores a los del café convencional. La diferenciación por origen y la trazabilidad del producto han permitido a los caficultores acceder a nichos de mercado que buscan exclusividad y excelencia en la taza, impulsando así la competitividad del café colombiano en el ámbito mundial.

2.1.1 Cundinamarca como región cafetera

Si bien el Eje Cafetero y el sur de Colombia son reconocidos internacionalmente por su producción de café, Cundinamarca también juega un papel clave en la caficultura del país. Con suelos fértiles y un clima de montaña propicio para el cultivo del café, este departamento ha demostrado un gran potencial para la producción de cafés de alta calidad. En especial, zonas como La Sierra, en el municipio de Quipile, donde se encuentra la finca objeto de estudio, han sido históricamente productoras de café.

Los cultivos de café en Cundinamarca se desarrollan a altitudes que oscilan entre 1.300 y 1.800 metros sobre el nivel del mar, proporcionando condiciones ideales para la maduración del grano. Esta región se caracteriza por un clima templado con temperaturas moderadas y altos niveles de humedad, favoreciendo el desarrollo de una acidez balanceada y un cuerpo notablemente suave. Además, la cercanía con Bogotá y otros centros urbanos facilita la comercialización del café en mercados locales y de exportación.

Aunque Cundinamarca no ha tenido la misma promoción comercial que otras regiones cafetaleras del país, su producción está cobrando relevancia en el sector de cafés especiales. Pequeños productores han comenzado a enfocarse en la trazabilidad y la diferenciación del café, aprovechando las condiciones edafoclimáticas que permiten desarrollar perfiles de sabor únicos. En este contexto, la finca Buenavista, ubicada en esta región, tiene el potencial de producir un café distintivo que pueda posicionarse en el mercado de especialidad en España y Europa.

Según la Gobernación de Cundinamarca (2020), el cultivo de café en este departamento abarca aproximadamente 30.142 hectáreas, distribuidas en 69 de sus 116 municipios, además, la producción cafetera en este departamento se caracteriza por su enfoque en pequeños productores: el 93% de las áreas cultivadas corresponde a pequeños caficultores, el 4% a medianos y el 3% a grandes productores. Esta actividad beneficia directamente a cerca de 28.577 familias, quienes dependen del café como principal fuente de sustento (Diario La Economía, 2021).

2.2 La finca objeto

La finca objeto de este estudio nombrada Buenavista se encuentra en La Sierra, Cundinamarca, municipio de Quipile, con ubicación exacta en la vereda Berlín, con coordenadas cercanas a 4°46'25.1"N 74°33'01.6"W. Esta región está situada en el centro-oeste de Colombia, dentro de la cordillera Oriental de los Andes, lo que le confiere un clima y condiciones ideales para el cultivo del café de especialidad. Según Alvarado-Alvarado et al. (2009), es una zona caracterizada por su clima de sabana tropical de altura, influenciado por la altitud y la geografía.

La finca Buenavista es una propiedad familiar que fue adquirida por la madre de la autora en el año 2010, reemplazando los cultivos previos por café de la variedad Castillo, siguiendo las recomendaciones de la Federación Nacional de Cafeteros. Desde entonces, ha sido manejada como una finca cafetera familiar, aunque no se ha explotado plenamente su potencial productivo y comercial.

A lo largo de los años, el café cosechado en la finca ha sido vendido directamente a las trilladoras, lo que ha limitado las oportunidades de obtener mayores beneficios, ya que los intermediarios capturan una parte significativa del valor del producto. Sin embargo, la finca también conserva una tradición de producción artesanal, en la cual se reserva una pequeña cantidad de café para el consumo familiar. Este café es procesado de manera manual en la finca, incluyendo el secado, lavado y tostado en una sartén de acero grande sobre estufa de leña. Esta práctica mantiene viva una conexión con los métodos tradicionales de producción y resalta el valor cultural de la finca Buenavista dentro de la comunidad cafetera.

El terreno de la finca se extiende por 2.5 fanegadas (~0.7 hectáreas), con una producción de aproximadamente 4,000 plantas de café. La finca se caracteriza por su ubicación en una zona montañosa, con suelos fértiles que permiten el desarrollo de un café de alta calidad. Actualmente, la producción de la finca se centra en una cosecha grande al año, con una recolección menor en otros periodos de este.

Dado el tamaño de la finca, la producción puede no ser suficiente para abastecer una exportación a gran escala, lo que plantea la oportunidad de comprar café a vecinos cercanos que comparten condiciones de cultivo similares. Esta estrategia no solo permitiría ampliar el volumen de oferta, sino también fortalecer la economía local y generar un impacto positivo en la comunidad cafetera de la región.

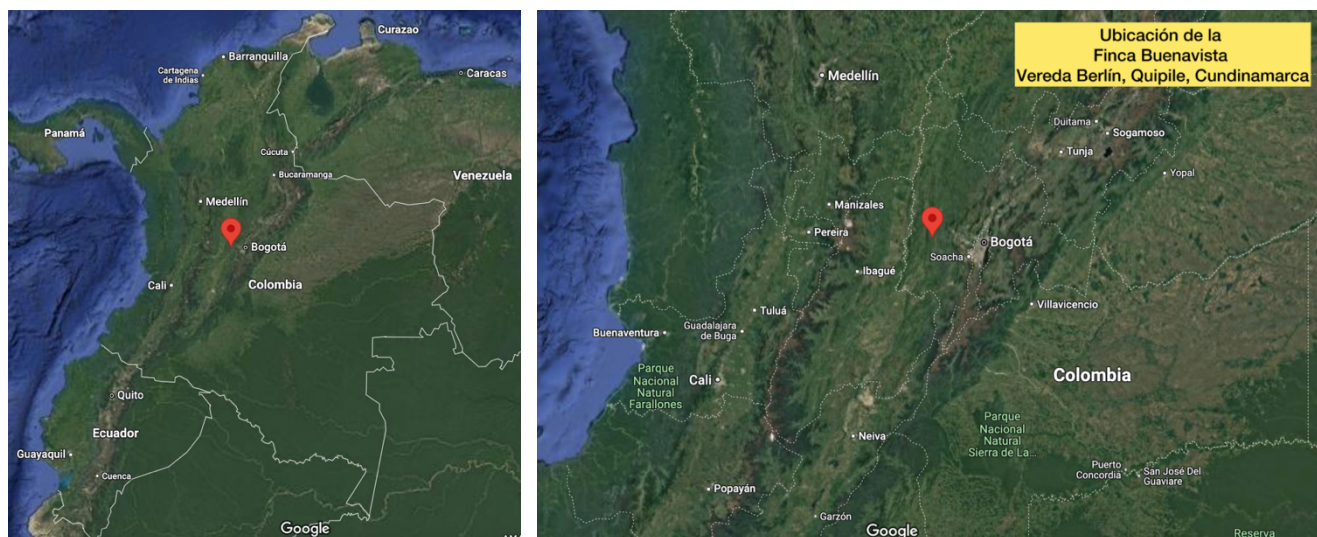


Ilustración 1. *Ubicación de la Finca Buenavista*

Nota. Imagen compuesta por dos capturas tomadas de Google Maps: la primera muestra el mapa general de Colombia y la segunda un acercamiento satelital de la finca en la vereda Berlín, municipio de Quipile (Cundinamarca). ©2025 Google.

2.3. Características del café de la zona

2.3.1. Características climáticas de la zona

- **Temperatura:** La temperatura en La Sierra, Cundinamarca, oscila entre los 14°C y 24°C, con mínimas de hasta 13°C y máximas que pueden alcanzar los 25°C.
- **Precipitaciones:** La región experimenta lluvias moderadas a intensas, especialmente entre los meses de noviembre y febrero, con precipitaciones que pueden superar los 20 mm diarios.
- **Humedad:** La humedad relativa en la zona es alta, con valores cercanos al 90%, lo que contribuye a una sensación térmica más fresca.
- **Altitud:** La finca se encuentra a una altitud de aproximadamente 1.400 - 1.800 metros sobre el nivel del mar, condiciones ideales para el cultivo de café de especialidad.

Tabla 1. Características climáticas de la finca Buenavista en La Sierra, Cundinamarca

Variable Climática	Valor Aproximado	Interpretación Técnica
Temperatura media	14°C – 24°C (mín. 13°C, máx. 25°C)	Temperaturas ideales para maduración lenta del grano, favoreciendo calidad.
Precipitaciones	> 20 mm diarios en nov.–feb.	Lluvias favorecen humedad del suelo.
Humedad relativa	Cerca del 90%	Alta humedad favorece retención de agua en el suelo, pero exige control en el secado.
Altitud	1.400 – 1.800 m s.n.m.	Altura óptima para café de especialidad: desarrolla acidez vibrante y aroma complejo.

Nota: Elaboración propia a partir de análisis de suelo realizados en la finca Buenavista por Corpoica (2014).

2.3.2 Condiciones del suelo

El suelo de la finca Buenavista ha sido analizado mediante un estudio agronómico, el cual determinó las siguientes características:

- **Textura:** Suelo Franco-Arcilloso (FAR), lo que indica una buena capacidad de retención de agua, aunque con posible compactación y drenaje moderado.
- **pH:** Entre 5.3 y 5.8, lo que indica un suelo moderadamente ácido. Este rango es típico en las zonas cafeteras y adecuado para el cultivo de café, aunque en ciertas condiciones podría beneficiarse de la aplicación de encalado para equilibrar la acidez.
- **Materia Orgánica (M.O.):** Entre 11% y 12.6%, lo cual representa un nivel alto. Este factor es positivo, ya que indica buena fertilidad del suelo y una alta capacidad para retener nutrientes esenciales para el crecimiento saludable del café.

Este tipo de suelo, combinado con la altitud y las condiciones climáticas de la región, proporciona un ambiente ideal para el desarrollo del café de especialidad. En la siguiente tabla se presentan los principales parámetros edáficos evaluados en la finca Buenavista, incluyendo textura, pH y contenido de materia orgánica, junto con su interpretación técnica en relación con el cultivo del café.

Tabla 2. Condiciones del suelo en la Finca Buenavista, La Sierra, Cundinamarca

Parámetro	Valor Aproximado	Interpretación Técnica
Textura	Franco-Arcilloso (FAR)	Buena retención de agua, posible compactación y drenaje moderado.
pH	5.3 – 5.8	Suelo moderadamente ácido, adecuado para café; podría requerir encalado en ciertas zonas.
Materia Orgánica (M.O.)	11% – 12.6%	Nivel alto, indica buena fertilidad y capacidad de retención de nutrientes.

Nota. Elaboración propia a partir de análisis de suelo realizados en la finca Buenavista por Corpoica (2014).

2.3.3. Variedad de café cultivado

La finca Buenavista cultiva la variedad de café Castillo Santa Bárbara, una variedad de *Coffea arábica*, resultado del cruce entre Caturra y Híbrido de Timor.

Esta variedad se destaca por su alta resistencia a la roya, una de las enfermedades más perjudiciales para los cafetales. Su desarrollo fue impulsado por el Centro Nacional de Investigaciones de Café (Cenicafé) mediante un programa de mejoramiento genético que buscó obtener variedades más productivas y resistentes sin comprometer la calidad en taza. Este proceso incluyó múltiples cruces entre variedades tradicionales, como Caturra, y materiales resistentes a enfermedades, como el Híbrido de Timor, además de evaluaciones en diferentes condiciones climáticas y de suelo en Colombia. Estudios posteriores confirmaron que la variedad Castillo Santa Bárbara no solo presenta una resistencia superior a la roya, sino que también mantiene altos estándares de calidad sensorial comparables a los de variedades tradicionales (Alvarado-Alvarado et al., 2005, Alvarado-Alvarado et al., 2009).

Un estudio de Alvarado-Alvarado en 2009 encontró que la variedad Castillo Santa Bárbara presenta perfiles sensoriales similares a variedades tradicionales como Típica y Borbón, con una acidez balanceada, cuerpo medio y notas dulces. Los resultados de esta investigación, junto con evaluaciones sensoriales realizadas en distintas regiones cafeteras, confirman que la variedad Castillo alcanza puntajes elevados en pruebas de cata, lo que la posiciona como una opción altamente competitiva dentro del mercado de cafés especiales.

La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia recomienda el cultivo de esta variedad en regiones como Cundinamarca debido a su adaptabilidad a altitudes superiores a los 1.400 metros sobre el nivel del mar y su capacidad para producir granos con perfiles sensoriales sobresalientes (FNC, 2023). Además, su alto rendimiento y facilidad de manejo la hacen una opción ideal para pequeños y medianos caficultores en zonas de clima frío como La Sierra, Cundinamarca.

2.3.4. Método de Cultivo y manejo fitosanitario

En la finca Buenavista se utilizan fertilizantes químicos especializados para café, siguiendo las recomendaciones técnicas de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. Entre ellos se aplica la mezcla física 25-42-5, la cual aporta nitrógeno, fósforo y potasio en proporciones adecuadas para cafetales en etapa de levante. El fósforo favorece el desarrollo radicular, mientras que el potasio contribuye al llenado del grano y parámetros asociados con la calidad del café. Estas prácticas están respaldadas por el documento técnico Anexo 01. Alternativas de fertilización para

cafetales en etapa de levante (FNC, 2012), que resalta la importancia de una nutrición balanceada para mantener una producción estable y de alta calidad.

No se aplica fertilización orgánica de manera externa directamente. Sin embargo, las plantas de café de la finca se benefician de un proceso natural de nutrición gracias a la materia orgánica que ellas mismas producen, ya que aportan nutrientes al suelo mediante la caída de hojas, ramas y otros residuos vegetales que se descomponen sobre el terreno. Esta materia orgánica actúa como fuente natural de abono, contribuyendo a mejorar la estructura del suelo, su capacidad de retención de humedad y el equilibrio microbiano. Aunque no es una práctica planificada, representa una forma de manejo sostenible pasivo del suelo, que complementa adecuadamente la aplicación del fertilizante químico.

A diferencia de otras plantaciones que requieren fumigaciones constantes, a las plantaciones de esta zona no han llegado enfermedades ni plagas de ningún tipo como la roya, por lo que no se ha llegado a utilizar insecticidas ni fungicidas. La sanidad del cultivo se mantiene únicamente con el uso de fertilizantes, permitiendo una producción limpia y con un menor impacto ambiental. Además, en la zona, otros caficultores también emplean este mismo fertilizante, lo que crea condiciones de cultivo homogéneas en la región. Aunque las condiciones agronómicas sean similares, la calidad en taza puede variar dependiendo de factores como el proceso de fermentación y secado, lo que influye en el perfil sensorial del café.

2.3.5. Cultivo con sombra parcial y diversidad agroforestal

La finca Buenavista está ubicada en una zona de clima frío, lo que reduce la necesidad de sombra para los cafetos, ya que la radiación solar no llega a ser perjudicial para las plantas. A diferencia de otras regiones cafeteras donde la sombra es fundamental para proteger los cafetos del exceso de sol, en esta finca el clima templado permite que las plantas reciban suficiente luz solar sin sufrir daños. Este equilibrio entre exposición solar y sombra parcial ayuda a mantener un crecimiento uniforme y una maduración adecuada del grano, lo que influye en la calidad del café en taza.

Sin embargo, se han sembrado algunas plantas estratégicamente para proporcionar sombra en áreas donde se ha identificado que puede ser beneficioso para el desarrollo del cultivo. En la finca Buenavista, la sombra es proporcionada de manera parcial y natural por una combinación de árboles y cultivos nativos como el ocobo, que ayuda a regular la temperatura y a proteger los cafetos de posibles variaciones climáticas. Asimismo, árboles frutales como el plátano, la mandarina, el limón, la naranja y el aguacate que no solo aportan sombra, sino que también mejoran la estructura del suelo al aportar materia orgánica, regular la humedad y contribuir a la biodiversidad del ecosistema, creando un ambiente más equilibrado para el cultivo del café.

Además, en algunas hileras se cultivan productos semestrales como maíz y frijol, lo que permite mejorar la estructura del suelo y aumentar su fertilidad mediante la fijación de nitrógeno. En particular, el frijol contribuye al enriquecimiento natural del suelo gracias a su capacidad simbiótica con bacterias fijadoras de nitrógeno como las *Rhizobium*, fortaleciendo así la salud de los cafetos (Sadeghian, S. 2010). La combinación de estos elementos no solo protege los cafetos del estrés térmico, sino que también fomenta un ecosistema más biodiverso y sostenible, lo que influye positivamente en la calidad del café producido en la finca (Vaast et al., 2006). Aunque estos cultivos no se destinan a la venta comercial ni generan ingresos adicionales, su integración en el sistema

productivo representa una estrategia agroecológica que fortalece la resiliencia de la finca y contribuye a su sostenibilidad a largo plazo.

2.4 Influencia en el perfil sensorial del café

La presencia de árboles frutales y cultivos diversificados no solo beneficia la sostenibilidad de la finca, sino que también influye directamente en el perfil sensorial del café. Estudios han demostrado que los cafetos cultivados en sistemas agroforestales pueden desarrollar notas de sabor más complejas debido a la interacción del suelo con la materia orgánica aportada por estas especies vegetales (Vaast et al., 2006). La cercanía de cafetos a árboles de cítricos, aguacates y plátanos puede potenciar la presencia de notas ácidas, afrutadas y dulces, mientras que la sombra proporcionada contribuye a una maduración más uniforme de los granos, favoreciendo la suavidad y el equilibrio en la taza (Avelino et al., 2007; Bosselmann et al., 2009).

La materia orgánica aportada por estos árboles, junto con la dinámica de los nutrientes en el suelo, favorece una mayor retención de humedad y un ambiente estable para el desarrollo del café. Estas condiciones pueden resaltar características como una acidez más brillante, mayor dulzura y cuerpo balanceado, atributos valorados en el mercado de cafés de especialidad (Muschler, 2001). En el caso de la finca Buenavista, el entorno agroforestal contribuye a generar perfiles de taza diferenciados, lo que la convierte en una opción atractiva dentro del segmento de cafés de alta calidad.

2.4.1 Perfil del sabor del café en taza

Hasta la fecha, no se ha llevado a cabo un análisis sensorial formal del café producido en la finca Buenavista. Sin embargo, considerando las condiciones agroecológicas de la finca y la presencia de árboles frutales y especies nativas en su entorno, se espera que el café pueda desarrollar perfiles sensoriales diferenciados. Diversos estudios han demostrado que los cultivos de café en sistemas agroforestales pueden presentar una mayor complejidad en taza debido a la interacción de los suelos con la materia orgánica aportada por la vegetación circundante (Vaast et al., 2006; Avelino et al., 2007). La finca cuenta con árboles de plátano, cítricos, aguacate y ocobo, los cuales podrían influir en el desarrollo de notas dulces, frutales o florales en la taza. Realizar una evaluación sensorial del café sería un paso fundamental para conocer su potencial en el mercado de cafés especiales y explorar estrategias de diferenciación.

La implementación de un análisis sensorial permitiría identificar las características únicas del café producido en la finca Buenavista y compararlas con otros cafés de especialidad de la región. Este tipo de evaluación es crucial para determinar si el café posee atributos diferenciales que puedan posicionarlo en el mercado europeo, donde los consumidores valoran cada vez más la trazabilidad y la singularidad en los perfiles de sabor (Ponte & Daviron, 2011). Evaluar estas características a través de pruebas de catación brindaría información clave para su comercialización y diferenciación en el mercado de cafés de especialidad.

A continuación, se presentan dos imágenes que ilustran el resultado final del proceso artesanal de producción en la finca Buenavista. Estas representan el café servido en taza, reflejando tanto su entorno de origen como su calidad sensorial.



Ilustración 2. Representación visual del perfil de taza del café producido en la Finca Buenavista.

Nota. Fotografías tomadas por la autora en la finca. La primera muestra el entorno natural de los cafetales y la segunda el café servido tras el proceso artesanal.

2.5 Proceso de cosecha y selección

La cosecha en la finca se realiza de manera manual, lo que permite una recolección más selectiva y controlada de los frutos. Durante la cosecha principal del año, se contratan aproximadamente cuatro trabajadores diarios durante aproximadamente 15 días, encargados de recolectar los frutos maduros de las 4,000 plantas de café.

La cantidad de café recolectado por persona varía significativamente según la densidad de frutos en los cafetos. En jornadas con menor carga, se obtienen cerca de 3 arrobas (aproximadamente 37,5 kg) por trabajador, mientras que en días de alta producción se pueden alcanzar hasta 18 arrobas (unos 225 kg). Esta variabilidad depende de factores como el estado de madurez del cultivo, las condiciones climáticas y la topografía del terreno. Una vez recolectado, el café es trasladado al área de beneficio, donde comienza su transformación mediante el método de vía húmeda, como se describe detalladamente en el apartado 2.6.

Actualmente, el café no se clasifica en la finca, sino que se entrega directamente a trilladoras locales, encargadas de realizar el proceso de clasificación por tamaño y calidad. Estas utilizan zarandas, una serie de tamices calibrados que separan los granos por calibre. Los de mayor tamaño, denominados Triple A, son los más valorados en el mercado de cafés de especialidad, mientras que los de menor calibre se destinan a otros segmentos.

Las trilladoras cumplen un rol fundamental en la cadena de valor del café, ya que se encargan de limpiar, trillar y clasificar los granos antes de su comercialización. Aunque esta clasificación se realiza actualmente fuera de la finca, existe la posibilidad de incorporar un sistema de selección manual mediante la compra de zarandas propias, en caso de que resulte rentable. Esto permitiría una diferenciación anticipada del producto, aumentando su valor comercial y facilitando su posicionamiento en mercados especializados.

2.6 Método de procesamiento del café

El método de procesamiento del café influye significativamente en la calidad y perfil sensorial del grano. Dependiendo del acceso al agua y las instalaciones disponibles, el café puede procesarse por vía húmeda, seca o honey.

- **Procesamiento por vía húmeda:** Este método implica despulpar los granos y fermentar la mucilaginoso capa externa en tanques de agua antes de secarlos. Es el método más utilizado en cafés de especialidad debido a su capacidad de resaltar la acidez y la limpieza en taza.
- **Procesamiento por vía seca:** Consiste en secar los granos enteros con la pulpa antes de ser trillados. Este método, aunque requiere menos agua, puede generar perfiles de sabor más dulces y afrutados.
- **Procesamiento honey:** Una combinación de los métodos anteriores en la que se retira parte de la pulpa y se deja secar con una fina capa de mucílago, generando mayor dulzura y cuerpo en la taza.

En la finca Buenavista, el café se procesa de manera artesanal utilizando el método de vía húmeda tradicional. Tras la recolección manual del café mediante la técnica picking —es decir, la selección manual exclusiva de los frutos maduros (cuando adquieren un color rojo cereza)—, se realiza el despulpado (o descerezado) en una máquina despulpadora tradicional para retirar la cáscara externa del fruto.

Posteriormente, los granos se someten a un cuidadoso lavado manual con agua limpia en tres ocasiones, lo que permite eliminar los restos de mucílago adheridos y asegurar una adecuada higiene del grano. Esta práctica es esencial para evitar fermentaciones no deseadas que puedan alterar el perfil sensorial final.

Una vez lavados, los granos se extienden y se secan al sol en estructuras cubiertas adecuadas —denominadas elbas— que favorecen un secado homogéneo, hasta alcanzar el punto óptimo de humedad característico del café pergamino seco. El tiempo de secado varía en función de las condiciones climáticas, pudiendo tardar cuatro días en periodos de fuerte exposición solar, o extenderse hasta un mes durante temporadas con menor radiación, días nublados o lluviosos. Este proceso, además de ser el más utilizado en cafés de especialidad, permite resaltar los atributos sensoriales del grano, como la acidez brillante y la limpieza en taza.

Finalmente, el café en pergamino seco se almacena temporalmente en costales de fique y luego se comercializa a través de trilladoras especializadas, donde se lleva a cabo el proceso de trilla para obtener el grano verde listo para su exportación o tostado.

Es importante considerar los tiempos logísticos que requiere la cadena de suministro internacional del café desde su origen. Según Romny, exingeniero agrónomo de la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) en la zona de La Sierra y actual colaborador de una empresa exportadora en Colombia, desde la cosecha hasta el consumo final en destino internacional pueden transcurrir entre cuatro y siete meses. Este tiempo incluye el beneficio húmedo, el secado, la trilla y el tránsito hasta puerto, seguido del tránsito marítimo hasta el país destino y el almacenaje en bodegas del importador, donde puede permanecer hasta ser distribuido a tostadores o cafeterías antes de su preparación y consumo (comunicación personal, 2024).

A continuación, se presenta una infografía elaborada por la autora que resume visualmente el método artesanal de procesamiento húmedo empleado en la finca Buenavista:



Ilustración 3. *Método artesanal de procesamiento húmedo del café en la finca Buenavista.*

Nota. *Elaboración propia a partir de fotografías tomadas por la autora en la finca Buenavista (Cundinamarca, Colombia).*

2.7 Infraestructura disponible y almacenamiento

La finca Buenavista cuenta con una infraestructura artesanal básica pero funcional para el beneficio húmedo del café. Se dispone de una despulpadora tradicional y de tanques que permiten realizar el proceso de lavado del grano, alimentados por un sistema de captación de agua lluvia con una capacidad aproximada de 14.000 litros, lo cual garantiza la autosuficiencia hídrica para las labores de beneficio. El proceso completo de beneficio, incluyendo el despulpado, lavado y secado, se explica con mayor detalle en el apartado 2.5 Método de procesamiento del café.

Para el secado, la finca cuenta con dos elbas de concreto cubiertas con estructura plástica, similares a invernaderos, que protegen los granos de la lluvia y favorecen un secado gradual y uniforme. Estas estructuras permiten adaptar el secado a las condiciones climáticas, variando desde pocos días hasta varias semanas, y son clave para conservar la calidad del grano.

Una vez que el café alcanza el punto óptimo de humedad como café pergamino seco, se almacena en costales de fique, que permiten una adecuada transpiración y conservación del grano. Los sacos se mantienen en un espacio seco, ventilado y protegido de la luz solar directa, lo cual evita el desarrollo de humedad o moho que pueda afectar la calidad antes de su comercialización.

2.7.1 Disponibilidad de agua

El acceso a una fuente de agua confiable es esencial en el proceso de beneficio húmedo del café. En la finca Buenavista, esta necesidad se satisface mediante un sistema de recolección de agua de lluvia, almacenada en un depósito de aproximadamente 14.000 litros. Aunque no es agua potable, es limpia y se utiliza específicamente para el lavado de los granos durante el beneficio, asegurando la higiene del proceso.

Este recurso hídrico, que proviene directamente de la lluvia, permite realizar el lavado del café en tres etapas, lo cual es esencial para eliminar los restos de mucílago y asegurar la calidad del grano antes del secado. Además, el contar con un depósito de esta capacidad le otorga a la finca un grado importante de autosuficiencia hídrica, lo cual resulta especialmente relevante en zonas rurales donde el acceso al agua puede ser limitado o intermitente.

El uso de agua lluvia no solo garantiza la disponibilidad de agua para el procesamiento, sino que también representa una práctica coherente con los principios de sostenibilidad, al reducir la presión sobre otras fuentes de agua y aprovechar un recurso natural renovable. Según un estudio de la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA, 2014), el agua de lluvia presenta características fisicoquímicas adecuadas para el lavado del café, sin afectar sus cualidades organolépticas. Esta condición permite a la finca mantener procesos artesanales y responsables con el entorno, reforzando su potencial como productora de cafés de especialidad.

Por otro lado, el uso de agua potable tratada con cloro puede introducir compuestos químicos que alteran el perfil sensorial del café. La cloración del agua puede generar subproductos como los trihalometanos, que, aunque están regulados, pueden impartir sabores no deseados al café

(Organización Mundial de la Salud [OMS], 2005). Además, el cloro residual puede reaccionar con compuestos presentes en el café, afectando su sabor y aroma (Akiyama et al., 2003).

En resumen, el uso de agua de lluvia en la finca Buenavista no solo es una solución práctica y sostenible, sino que también contribuye a preservar la calidad y el perfil sensorial del café producido.

2.8 Producción anual del café y Destino actual

2.8.1 Producción anual

Producción anual La producción anual de café en la finca Buenavista varía según las condiciones climáticas, especialmente la intensidad de las lluvias y la exposición al sol. Años con buena radiación solar y menos lluvias tienden a favorecer una mayor cosecha, mientras que temporadas excesivamente húmedas reducen considerablemente la productividad.

Durante el último año, la finca produjo en la cosecha principal aproximadamente 2.000 kg de café mojado, lo que equivale a cerca de 1.100 kg de café pergamino seco, es decir entre 8 y 9 cargas de café. Esta cantidad se obtiene a partir de una plantación de 4.000 cafetos con una edad promedio de 9 años. Según las recomendaciones agronómicas, los cafetales deben renovarse cada 6 a 7 años para mantener su rendimiento óptimo, por lo que la edad de las plantas actuales representa un factor limitante para la productividad total.

En Colombia, la producción de café se distribuye en dos cosechas principales: la cosecha principal, que ocurre entre septiembre y diciembre, y la mitaca o traviesa, que se presenta entre abril y junio. La mitaca representa aproximadamente un tercio de la producción anual y permite mantener una oferta continua durante el año (Cenicafé, 2008). Esta distribución estacional ofrece la oportunidad de complementar la producción propia con la compra de café a vecinos durante la mitaca, lo que puede ser beneficioso para satisfacer demandas más amplias sin comprometer la calidad del producto.

2.8.2 Destino Actual

Actualmente, la totalidad del café producido en la finca Buenavista se vende a una trilladora local, que también adquiere café de otros productores de la zona en condiciones similares. Aunque no se cuenta con un contrato formal, la relación comercial es continua y estable. Este actor intermediario se encarga del proceso de trilla, clasificación y comercialización del grano verde, y según la percepción de los productores, una parte significativa de este café se destina a la exportación, principalmente hacia Estados Unidos. De hecho, según datos compartidos por la Federación Nacional de Cafeteros durante una capacitación reciente (*comunicación personal*, 2025), los principales destinos del café colombiano en 2023 fueron: Estados Unidos (41,3%), seguido de Alemania (7,1%), Bélgica (6,6%), Canadá (6,4%) y Japón (5,6%). Además, China se está consolidando como un cliente en crecimiento, representando ya el 5,1% de las exportaciones. Esta información permite inferir que buena parte del café adquirido por las trilladoras podría estar siendo destinado a estos mercados internacionales estratégicos.

El precio de venta está sujeto a la cotización diaria del mercado internacional, ya que depende de la referencia de la Bolsa de Nueva York, la prima de calidad del café colombiano y la tasa de cambio peso-dólar. La prima de calidad es un sobreprecio que se otorga a los cafés colombianos por

su alta calidad, trazabilidad y características sensoriales, y se suma al precio base del mercado internacional como reconocimiento a estos atributos diferenciales (FNC, 2023c). Esta volatilidad limita el control del productor sobre la rentabilidad y dificulta la planificación a mediano y largo plazo. Una carga de café, correspondiente a 125 kg de pergamino seco, puede cambiar de precio cada día, lo cual es un desafío constante para los caficultores.

Por ejemplo, el 29 de abril de 2025, el precio de referencia del café colombiano fue de 399,80 centavos de dólar por libra, con una tasa de cambio de 4.184,01 COP/USD (Federación Nacional de Cafeteros, 2025a).

Explicación del cálculo: Para entender cuánto se paga en Colombia por una carga de café pergamino seco (125 kg), debemos hacer lo siguiente:

I. Convertir el precio por libra a pesos colombianos:

- $3,9980 \text{ USD/libra} \times 4.184,01 \text{ COP/USD} = 16.725,44 \text{ COP/libra}$

II. Calcular cuántas libras tiene una carga:

- $1 \text{ carga} = 125 \text{ kg} = 275,58 \text{ libras}$

III. Multiplicar:

- $275,58 \text{ libras} \times 16.725,44 \text{ COP/libra} \approx 4.610.000 \text{ COP por carga}$

Al convertir esta cifra a euros, con una tasa de cambio aproximada de 1 EUR = 4.796,87 COP a día 29 de abril de 2025 (Foreign Exchange UK, 2025), el valor sería de alrededor de 961,10 EUR por carga.

Resultado: Ese día, un caficultor que vendiera una carga de café pergamino seco recibiría alrededor de 4.796.870 millones de pesos colombianos, (aproximadamente 961,10 €), aunque este valor puede variar ligeramente según la calidad del café, los descuentos aplicados por la trilladora y la prima regional.

Tabla 3. Cálculo del precio de una carga de café (125 kg) en abril de 2025

Concepto	Valor
Precio internacional por libra (c/lb)	399,80 USD/lb
Tasa de cambio (COP/USD)	4.184,01 COP
Precio por libra en COP	16.725,44 COP/lb ($399,80 \times 4.184,01$)
Libras por carga (125 kg)	275,58 libras
Precio por carga en COP	$\approx 4.610.000 \text{ COP}$ ($275,58 \times 16.725,44$)
Tasa de cambio COP/EUR	4.796,87 COP/EUR
Precio por carga en euros (EUR)	$\approx 961,10 \text{ EUR}$ ($4.610.000 \div 4.796,87$)

Nota. Elaboración propia con base en datos del mercado del café (FNC, 2025) y tipo de cambio (Foreign Exchange UK, 2025).

2.9 Posibilidad de compra a vecinos

Una de las limitaciones actuales de la finca Buenavista es su volumen de producción, ya que con una cosecha anual de alrededor de 1.100 kg de café pergamino seco, podría no ser suficiente para garantizar una oferta constante en un proyecto de exportación. Sin embargo, esta aparente limitación puede convertirse en una oportunidad al considerar la compra de café a vecinos productores de la zona.

En la vereda Berlín, del municipio de Quipile, varios productores de pequeña escala cultivan café bajo condiciones agroclimáticas similares: altitudes entre 1.400 y 1.800 m s.n.m., clima templado y métodos de cultivo tradicionales sin uso de agroquímicos. Además, estos productores comercializan su café en las mismas condiciones que la finca Buenavista, vendiendo a la misma trilladora local. Esto sugiere una homogeneidad en la calidad del café base, lo cual facilitaría mantener un estándar sensorial y físico en el producto exportado.

Integrar el café de fincas vecinas con criterios de selección y trazabilidad podría ser una estrategia viable para aumentar el volumen de exportación sin comprometer la calidad. Además, establecer alianzas con otros caficultores no solo fortalecería el proyecto de negocio, sino que también tendría un impacto social positivo en la comunidad, promoviendo el comercio justo y el desarrollo local.

Galería fotográfica: Finca Buenavista (Cundinamarca, Colombia)

La siguiente galería presenta imágenes representativas del entorno, relieve y cultivos en la Finca Buenavista. Estas fotografías, tomadas por la autora durante visitas de campo, ilustran las condiciones naturales en las que se desarrolla el cultivo de café y aportan contexto visual al análisis técnico presentado en el capítulo 2.



Ilustración 5. *Vista Panorámica desde zona alta de la finca*



Ilustración 4. *Plataneras entre cafetales.*



Ilustración 7. *Vegetación de altura y diversidad forestal*



Ilustración 6. *Entorno natural y vegetación nativa*



Ilustración 9. *Grano de café maduro en planta*



Ilustración 8. *Cafetales en producción en ladera*

Nota. Fotografías tomadas por la autora en la finca Buenavista (Cundinamarca, Colombia), durante el año 2023.

3. Análisis del Mercado del Café

3.1. Análisis del Mercado del café en Colombia

3.1.1 Estructura del mercado en Colombia

El sector caficultor en Colombia está conformado por una cadena compleja, diversa y regulada que abarca desde la producción en finca hasta la exportación y el consumo interno. Los principales actores que intervienen en esta cadena son: pequeños y medianos caficultores, cooperativas, intermediarios, trilladoras, empresas tostadoras, comercializadores nacionales e internacionales, y la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC).

La Federación Nacional de Cafeteros (FNC) cumple un papel fundamental como entidad gremial y reguladora del sector. Entre sus funciones principales destacan la representación de los productores, la administración del Fondo Nacional del Café, la regulación de estándares de calidad, la investigación científica a través de Cenicafe, y la comercialización internacional del café colombiano a través de su filial *Cafexport*. Adicionalmente, la FNC fija el precio interno de referencia en función de la cotización de la Bolsa de Nueva York, la prima de calidad del café colombiano y la tasa de cambio del dólar, lo cual influye directamente en la rentabilidad de los productores (FNC, 2023d).

En cuanto a la estructura de producción, el 95% de los caficultores colombianos son pequeños productores que cultivan en promedio menos de cinco hectáreas (FNC, 2023b). Esta característica hace del sector un componente clave del desarrollo rural y la economía campesina. Por otro lado, los grandes productores cuentan con mayor tecnificación y acceso directo a mercados y financiamiento. No obstante, la participación de múltiples intermediarios en la cadena de comercialización puede reducir la proporción del precio final que recibe el productor.

La integración de pequeños caficultores a cadenas de valor más rentables sigue siendo un desafío. Iniciativas como la asociatividad, la obtención de certificaciones de calidad y la venta directa a tostadores o consumidores han demostrado ser estrategias efectivas para mejorar los ingresos y posicionar cafés de origen único en el mercado de especialidad.

Adicionalmente, intervienen otros actores relevantes a nivel institucional que regulan, certifican y supervisan el desarrollo de la cadena productiva y comercial del café:

- **Cooperativas e intermediarios:** Agrupan la oferta, negocian precios, administran servicios de beneficio, almacenamiento y logística.
- **Trilladoras, tostadoras y plantas de procesamiento:** Deben estar registradas ante la FNC para comercializar legalmente café verde, tostado o soluble (FNC, 2015)
- **DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales):** Regula el control aduanero del transporte y exportación de café, autoriza guías de tránsito, e interviene en la prevención del contrabando de grano (Decretos 1538 de 1986 y 1173 de 1991).
- **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y Servicio Nacional de Propiedad Intelectual (SIC nacional):** Aseguran la protección de la marca “Café de Colombia” como Denominación de Origen, respaldada por normas nacionales e internacionales: Unión Europea, EE. UU., Canadá y otros mercados clave.

- **ICA (Instituto Colombiano Agropecuario):** Otorga los registros fitosanitarios necesarios para la producción y exportación del café verde.
- **INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos):** regula los permisos sanitarios para el café transformado (tostado, molido, liofilizado).
- **CAFECERT:** Fundado por la FNC, es el organismo acreditado por la ONAC (Organismo Nacional de Acreditación de Colombia) (con norma ISO/IEC 17065) para certificar la conformidad de “café de Colombia” como Denominación de origen (verde, tostado, soluble) garantizando su trazabilidad y origen.
- **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC):** Protege la marca "Café de Colombia" como signo distintivo nacional e internacional, registrando legalmente la DOP.
- **SAC (Sociedad de Agricultores de Colombia):** Actúa como organización gremial superior, articulando políticas del sector agropecuario, incluyendo el café, ante el Gobierno Nacional.
- **ProColombia:** Promueve la internacionalización del café colombiano, apoyando a caficultores y empresas exportadoras en ferias, ruedas de negocio y estrategias de acceso a mercados.
- **Exportadores y entes logísticos:** Empresas con registro especial ante la FNC y DIAN que manejan todos los procesos de salida, desde el embalaje hasta la autorización aduanera.

Esta red de actores no solo regula el comercio del café, sino que define estándares de calidad, condiciones legales de exportación, y mecanismos de protección para los productores. Su interacción resulta clave para garantizar la competitividad, sostenibilidad y legalidad de toda la cadena cafetera colombiana.

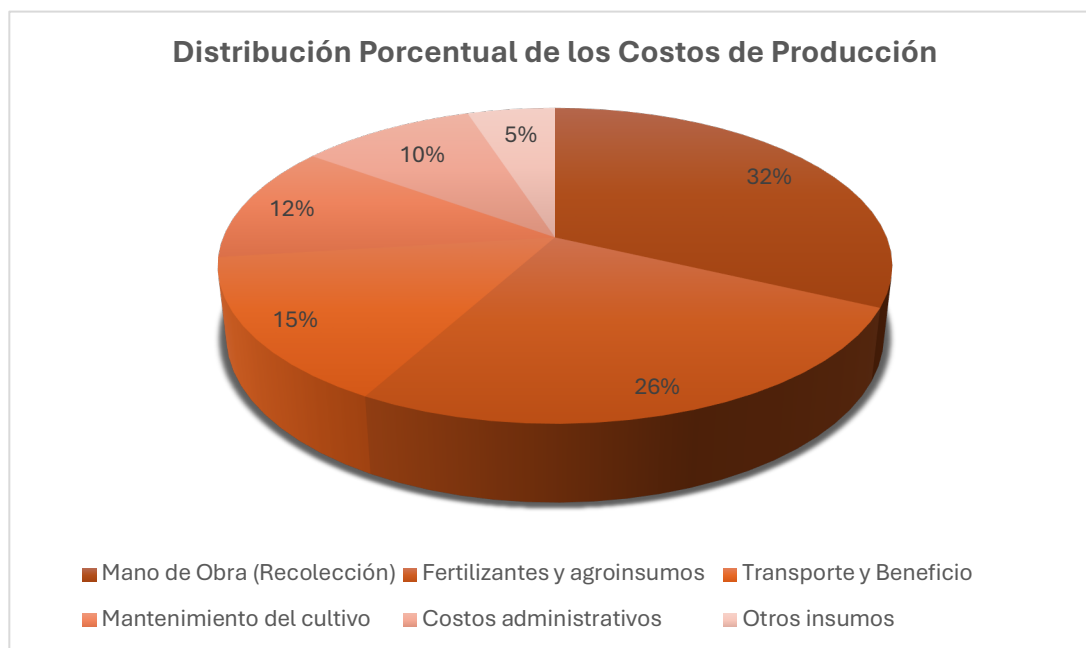
3.1.2 Estructura de costos del cultivo

El análisis de la estructura de costos es esencial para comprender la rentabilidad real del cultivo del café, especialmente en el caso de los pequeños productores. En Colombia, los costos de producción varían en función de la región, el nivel de tecnificación, el acceso a insumos y la escala productiva. Sin embargo, pueden clasificarse en dos grandes categorías:

- **Costos fijos:** incluyen depreciación de herramientas, maquinaria e infraestructura, impuestos, asistencia técnica, servicios públicos y algunos costos administrativos indirectos.
- **Costos variables:** abarcan los fertilizantes, insecticidas, jornales de recolección, mantenimiento de cultivo, transporte interno, procesamiento y empaque.

En el caso de la finca Buenavista, la producción anual alcanza aproximadamente 1.100 kg de café pergamino seco. Basado en datos reales de gastos anuales (fertilizantes, jornales, herramientas, transporte y costos de beneficio), se estima un costo total de aproximadamente 4.500.000 COP anuales, lo que equivale a unos 4.090 COP/kg de pergamino seco, es decir, aproximadamente 0,85 EUR/kg al tipo de cambio actual (Foreign Exchange UK, 2025).

De forma complementaria, un estudio publicado por *Perfect Daily Grind* (2021) desglosa los costos promedio de producción del café en Colombia según los porcentajes de participación por componente, como se observa en el siguiente gráfico:

Ilustración 10. *Distribución porcentual de los costos de producción del café en Colombia*

Nota. Elaboración propia con base en datos de Perfect Daily Grind (2021).

Este desglose refleja la fuerte dependencia del cultivo respecto a la mano de obra, especialmente durante la cosecha, así como el peso creciente del precio de fertilizantes en la estructura de costos una preocupación especialmente notoria desde los aumentos globales registrados en 2022 y 2023.

Adicionalmente, factores como el cambio climático, el envejecimiento de la población cafetera y el acceso limitado a crédito pueden incrementar la vulnerabilidad de los pequeños productores frente a estas variaciones de costos. Dado el costo estimado de producción en finca Buenavista (~4.090 COP/kg), cualquier precio de venta inferior a ese umbral implicaría una pérdida económica. Por ello, conocer y calcular con precisión estos valores es fundamental para establecer estrategias de comercialización sostenibles y evaluar oportunidades como la exportación directa o la diferenciación en el mercado de cafés especiales. Una adecuada gestión de gastos, junto con estrategias de diferenciación y acceso a mercados más rentables, resulta esencial para lograr una rentabilidad sostenible.

3.1.3 Precio umbral y precio objetivo

El precio umbral se define como el valor mínimo al cual un productor puede vender su café sin incurrir en pérdidas económicas. Este indicador se calcula con base en la estructura total de costos de producción por kilogramo y es fundamental para establecer políticas de comercialización sostenibles y rentables para los caficultores.

En Colombia, la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) publica periódicamente un precio interno de referencia que, como se comentó en el anterior capítulo, se ajusta con base en tres variables principales: la cotización internacional de la Bolsa de Nueva York (ICE), la prima de

calidad del café colombiano y la tasa de cambio del dólar. Sin embargo, este precio de referencia no siempre garantiza la rentabilidad para los pequeños productores, especialmente cuando los costos de producción superan el valor pagado por carga o kilogramo.

En el caso específico de la finca Buenavista, el costo de producción estimado asciende a 4.090 COP/kg de café pergamino seco. Esto implica que cualquier precio de venta inferior a este valor generaría pérdidas para el productor. Así, el precio umbral mínimo viable debe situarse como mínimo en dicho nivel para cubrir los costos operativos anuales.

Por otro lado, el concepto de precio objetivo busca no solo cubrir los costos, sino también generar un margen razonable de ganancia que permita reinversión en la finca, mejoras en infraestructura, calidad de vida del productor y sostenibilidad a largo plazo. Si se desea alcanzar un margen neto del 25 %, por ejemplo, el precio objetivo por kilogramo de pergamino seco sería:

$$\text{Precio objetivo} = \text{Costo de producción} + (25 \% \text{ del costo de producción})$$

$$= 4.090 \text{ COP} + (0,25 \times 4.090) = 5.112 \text{ COP/kg}$$

Este cálculo resulta útil al momento de negociar con compradores nacionales o internacionales, participar en ferias de cafés especiales, o explorar canales de comercialización directa. Además, fijar un precio objetivo permite evaluar la viabilidad de inversiones adicionales, como el tostado en origen o la obtención de certificaciones.

Tabla 4. *Evolución del precio interno pagado al caficultor en Colombia (2022-2025)*

Año	Precio por carga (125 kg)	Equivalente por kg
Julio 2022	2.400.000 COP	19.200 COP/kg
Diciembre 2024	2.770.000 COP	22.160 COP/kg
Enero 2025	2.725.000 COP	21.800 COP/kg
30 enero 2025	2.932.000 COP	23.456 COP/kg

Nota. Elaboración propia con base en datos de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2025).

Según la FNC, durante los últimos años el precio pagado al productor ha presentado una alta volatilidad. Por ejemplo, en julio de 2022 alcanzó un pico histórico de más de 2.400.000 COP por carga de 125 kg (equivalente a 19.200 COP/kg), mientras que en el segundo semestre de 2023 cayó por debajo de 1.100.000 COP/carga (8.800 COP/kg), generando serias afectaciones para los pequeños caficultores (FNC, 2023d). Sin embargo, en el último año se ha observado una recuperación significativa: en diciembre de 2024 el precio alcanzó los 2.770.000 COP/carga (22.160 COP/kg), y para enero de 2025, el valor se mantuvo en torno a los 2.725.000 COP (21.800 COP/kg), llegando incluso a 2.932.000 COP (23.456 COP/kg) el 30 de enero de 2025 (FNC, 2025).

Está marcada fluctuación exige una gestión financiera prudente y un conocimiento profundo del costo individual de cada finca para no depender exclusivamente del precio del mercado. No obstante, los precios favorables observados en los últimos meses podrían representar una ventana de oportunidad para invertir en el negocio del café, especialmente si se acompaña de estrategias de diferenciación y acceso a mercados especializados. Este posible escenario de rentabilidad será

analizado con mayor profundidad a lo largo del presente trabajo, a fin de evaluar la viabilidad real de un proyecto de exportación directa.

3.2. Análisis del mercado del café en España

El mercado del café en España y la Unión Europea presenta una estructura consolidada y a la vez dinámica, en la que coexisten grandes volúmenes de importación con tendencias emergentes hacia el consumo de cafés diferenciados y sostenibles. La presencia de empresas tostadoras, cadenas de distribución y cafeterías especializadas en distintos países de la UE evidencia una transición gradual hacia segmentos de mayor valor añadido. En este contexto, España, aunque no es el mayor importador, ocupa una posición estratégica dentro del mercado europeo al combinar su papel como receptor de café verde con un creciente interés de los consumidores por productos de calidad superior.

3.2.1 Importaciones de café en España

En 2021, España importó aproximadamente 310.000 toneladas de café verde (Asociación Española del Café, 2022), manteniendo su relevancia dentro del sector europeo. Aunque este volumen mostró una ligera disminución respecto al año anterior, se observó un comportamiento opuesto en otras categorías: las importaciones de café tostado crecieron un 7,2 % y las de café soluble se duplicaron, alcanzando 18.575 toneladas. Estos datos sugieren una diversificación en los patrones de consumo y una mayor sofisticación del mercado. Los principales proveedores fueron Vietnam y Brasil, que juntos representaron el 48 % del total, seguidos de Uganda y Colombia. Este último, a pesar de su reconocimiento internacional, ha perdido cuota frente a orígenes emergentes con estrategias comerciales más agresivas.

En 2020, España importó 18.785 toneladas de café colombiano por un valor de 59,3 millones de euros, siendo el volumen más alto del período analizado. La pandemia no redujo drásticamente las compras, posiblemente debido a que muchos contratos estaban cerrados previamente. En 2021, el volumen descendió a 16.370 toneladas, pero el valor se mantuvo en 60,1 millones de euros, reflejando precios internacionales más elevados. En 2022, se alcanzó un máximo de valor (87,5 millones de euros) con 14.437 toneladas, debido a la crisis logística y el alza de los precios globales. Posteriormente, en 2023 las importaciones disminuyeron tanto en volumen como en valor, y en 2024 se observó un repunte provisional (14.902 t; 71,8 M€). En 2025, España importó (7.171 t; 48,9 M€), de café verde clasificado bajo el código TARIC 0901.11, correspondientes únicamente al primer semestre del año. Por tanto, se trata de datos provisionales y es previsible un significativo aumento en el acumulado anual (Datacomex, 2025).

Tabla 5. *Importaciones españolas de café verde procedente de Colombia (2020-2025)*

Año	Código País	País	Taric	Euros	Toneladas
2025	480	Colombia	90111	48.956.140,78	7.171,44
2024	480	Colombia	90111	71.825.293,83	14.902,46
2023	480	Colombia	90111	59.685.186,29	11.540,29
2022	480	Colombia	90111	87.539.572,83	14.437,94

2021	480	Colombia	90111	60.150.888,6	16.370,10
2020	480	Colombia	90111	59.382.026,59	18.785,69

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DATACOMEX (2025). Los datos originales han sido reorganizados y ajustados para su presentación en este informe.

3.2.2 España en el contexto de la UE

España se posiciona como el cuarto mayor importador de café verde de la Unión Europea, con una cuota aproximada del 8,7 % del total de importaciones del bloque en 2023 (European Coffee Federation, 2024). Esta posición le otorga relevancia como mercado receptor y como posible puerta de entrada a Europa para cafés de especialidad, la logística eficiente de sus puertos, sumada al crecimiento de consumidores exigentes que buscan productos trazables y sostenibles, refuerza su potencial estratégico.

En la tabla 6 que se presenta a continuación, se evidencia según los registros de DATACOMEX, que Brasil y Vietnam lideran ampliamente las importaciones españolas con valores superiores a 1.200 millones de euros cada uno en el periodo 2020-2025. Colombia mantiene el tercer lugar, con 387,5 millones de euros, pero muestra una disminución sostenida desde 2022, su pérdida relativa de cuota exige reforzar su propuesta de valor mediante certificaciones de origen, trazabilidad y calidad diferenciada (Datacomex, 2025). Aunque la participación colombiana ha disminuido, la posición de Colombia como proveedor de cafés arábigos premium sigue siendo fuerte, puesto que, sus cafés arábigos siguen siendo altamente valorados y se asocian con calidad superior, lo que puede ser aprovechado mediante estrategias de diferenciación.

Tabla 6. *Diez principales proveedores de café en verde de España por valor en miles de euros (2020 – 2025)*

Código / País	Total	2020	2021	2022	2023	2024	2025
508 Brasil	1.282.641,2	104.974,79	112.876,00	272.774,96	196.968,51	378.851,86	216.195,08
690 Vietnam	1.298.894,93	163.982,15	118.172,70	230.692,67	249.645,36	338.465,13	197.936,92
480 Colombia	387.539,11	59.382,03	60.150,89	87.539,57	59.685,19	71.825,29	48.956,14
350 Uganda	262.270,11	32.365,19	29.201,32	43.391,13	44.757,24	65.672,10	46.883,13
700 Indonesia	182.443,17	15.255,45	41.763,77	46.951,26	23.305,54	30.420,74	24.746,41
017 Bélgica	158.865,38	5.859,90	28.336,87	39.321,66	28.149,12	37.910,94	19.286,89
004 Alemania	134.939,73	16.550,11	15.009,50	31.113,43	26.722,06	38.315,46	7.229,17
424 Honduras	109.362,5	13.194,15	16.351,23	24.182,50	25.385,87	17.687,41	12.561,34
272 Costa de Marfil	97.008,91	18.163,72	5.311,87	16.141,64	18.723,87	28.807,27	9.860,54
664 India	77.009,43	8.033,02	9.386,37	16.035,63	13.929,05	22.694,21	6.931,15

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DATACOMEX (2025). Los datos originales han sido reorganizados y ajustados para su presentación en este informe.

Los datos recuperados de DATACOMEX encontrados en la tabla 7, confirman que Vietnam y Brasil dominan en volumen, mientras Colombia aporta cantidades mucho menores, pero con un mayor valor unitario. Su volumen ha caído de 18.785 toneladas en 2020 a 7.171 toneladas en 2025 en solo el primer semestre (provisional), consolidando así su perfil de proveedor de nicho (Datacomex, 2025). Por otro lado, las variaciones observadas en las importaciones desde distintos orígenes responden a factores específicos: en el caso de Brasil, los datos reflejan fluctuaciones asociadas a fenómenos climáticos y económicos recientes, como las heladas severas de 2021 y la sequía de 2022 que redujeron la producción, provocando picos de precio y cambios en los flujos

comerciales. Mientras que, Vietnam, por su parte, ha mantenido un suministro estable y competitivo en precios, consolidando su liderazgo en volumen.

Tabla 7. Diez principales proveedores de café en verde de España por volumen en toneladas (2020 – 2025)

Código / País	Total	2020	2021	2022	2023	2024	2025
690 Vietnam	530.626,95	110.829,17	79.062,57	101.535,13	106.304,12	93.676,43	39.219,53
508 Brasil	373.753,87	55.578,69	56.056,81	69.607,83	55.831,33	97.573,38	39.105,83
004 Alemania	116.673,58	13.308,70	16.102,92	29.182,76	23.563,22	29.133,31	5.382,67
017 Bélgica	90.449,03	4.538,66	23.294,05	24.554,02	16.120,75	17.135,31	4.806,24
350 Uganda	103.404,55	21.390,99	19.769,82	18.208,56	16.689,00	18.055,30	9.290,88
700 Indonesia	77.996,11	10.073,72	26.708,86	20.500,33	10.128,11	5.985,24	4.599,85
480 Colombia	83.207,92	18.785,69	16.370,10	14.437,94	11.540,29	14.902,46	7.171,44
272 Costa de Marfil	42.465,24	13.313,25	4.147,27	6.793,22	8.255,22	7.906,94	2.049,34
664 India	27.482,72	4.460,27	5.123,52	6.096,17	4.986,60	5.608,70	1.207,46
424 Honduras	27.516,88	5.522,39	5.752,83	4.872,84	5.540,41	4.005,88	1.822,53

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DATACOMEX (2025). Los datos originales han sido reorganizados y ajustados para su presentación en este informe.

3.2.3 Tendencias en la Unión Europea

Según Eurostat (2024), la UE importó 13.740 millones de euros en café verde en 2024, confirmando su posición como el mayor bloque importador de café a nivel mundial. Estos datos, junto con los registros de DATACOMEX (2025) que detallan el origen y evolución por país, permiten entender las dinámicas recientes del mercado europeo. En la tabla 8 que se presenta a continuación se evidencia como las tendencias de importación de café en la Unión Europea muestran una clara concentración en pocos países que dominan la entrada y redistribución del producto: Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y España concentran más del 80 % de estas compras (Datacomex, 2025).

Alemania se posiciona como el mayor importador, tanto en valor como en volumen, debido a su amplia capacidad industrial para el tostado, envasado y redistribución a otros mercados europeos, sus puertos, como Hamburgo, son clave en la cadena logística del café en el continente. Italia ocupa el segundo lugar, impulsada por su tradición cafetera y su potente industria tostadora, que abastece tanto el consumo interno como exportaciones dentro y fuera de Europa. Bélgica, por su parte, desempeña un papel fundamental en el comercio de café dentro de la Unión Europea, destaca como el tercer mayor importador en valor y volumen, pese a no ser un gran consumidor interno. Esto se debe a su rol estratégico como hub logístico y reexportador, facilitado por el puerto de Amberes, uno de los principales puntos de entrada de café verde en Europa, que permite el almacenamiento, mezcla y redistribución de grandes volúmenes de café hacia otros países de la UE, de hecho, esta función explica que parte del café importado de Bélgica a España corresponda a reexportaciones.

Países Bajos, aunque en posiciones inferiores, comparte con Bélgica un papel logístico relevante, con Rotterdam como punto de entrada para importaciones que se redirigen a otros destinos europeos. España y Francia se sitúan en posiciones intermedias, aunque sus volúmenes son menores, tienen mercados internos en crecimiento y una demanda creciente de cafés de especialidad.

Tabla 8. Principales países de la Unión Europea importadores de café verde (2020-2024, en miles de euros).

Elemento	Total seleccionado ↓	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
	IMPORT ↓	IMPORT	IMPORT	IMPORT	IMPORT	IMPORT
004 Alemania	17.793.655,78	2.406.752,16	2.745.522,60	4.532.209,05	3.321.296,82	4.787.875,15
005 Italia	9.047.015,90	1.086.024,07	1.233.660,85	2.190.796,83	2.000.730,32	2.535.803,83
017 Bélgica	5.299.424,14	668.298,10	853.081,18	1.522.322,75	1.055.767,33	1.199.954,78
001 Francia	3.820.688,85	543.688,65	562.607,70	876.651,93	877.875,61	959.864,97
011 España	3.781.552,50	505.339,56	498.091,99	905.391,06	758.212,81	1.114.517,08
003 Países Bajos	3.452.675,71	415.174,27	461.723,40	887.494,42	776.959,57	911.324,05
030 Suecia	1.946.523,94	286.470,19	299.847,48	521.087,78	383.152,66	455.965,83
060 Polonia	1.781.511,86	254.637,94	265.755,23	388.456,51	390.458,90	482.203,28
032 Finlandia	1.047.262,69	169.484,75	167.335,42	271.962,98	198.725,48	239.754,06
009 Grecia	719.047,45	86.491,05	100.023,19	172.197,42	169.232,50	191.103,30

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DATACOMEX (2025). Los datos originales han sido reorganizados y ajustados para su presentación en este informe.

En cuanto a los orígenes externos, los datos que se encuentran en la tabla 9, confirman el liderazgo de Brasil como proveedor principal de la UE, Vietnam se mantiene en el segundo lugar, seguido por Honduras que consolida su presencia en nichos de cafés diferenciados, y Colombia, que, se mantiene como un proveedor premium. Destaca también el papel de Bélgica y Alemania en este ranking, no como productores, sino como centros logísticos y reexportadores, canalizando una parte significativa del café que posteriormente se redistribuye a otros países de la UE, incluyendo España (Datacomex, 2025).

Tabla 9. Diez principales proveedores de café verde a la Unión Europea (2020-2024, en miles de euros).

Elemento	Total seleccionado ↓	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
	IMPORT ↓	IMPORT	IMPORT	IMPORT	IMPORT	IMPORT
508 Brasil	16.736.161,39	1.874.949,53	2.350.491,95	4.330.998,77	3.292.251,26	4.887.469,89
690 Vietnam	6.549.191,98	924.797,43	827.657,34	1.485.767,34	1.457.664,72	1.853.305,16
424 Honduras	3.313.597,67	558.695,13	568.560,06	796.895,58	721.676,96	667.769,95
017 Bélgica	3.196.751,51	465.886,04	540.223,67	846.146,75	672.465,62	672.029,43
480 Colombia	2.997.646,10	481.762,98	526.239,79	752.478,25	566.740,79	670.424,30
004 Alemania	2.509.344,71	380.703,12	390.128,32	586.097,12	533.578,31	618.837,83
350 Uganda	2.456.607,24	269.637,55	338.068,20	546.613,90	550.536,82	751.750,77
504 Perú	2.143.403,62	278.622,03	298.483,02	665.809,38	373.711,59	526.777,61
664 India	1.796.129,70	211.700,33	243.232,21	411.926,44	349.673,33	579.597,39
334 Etiopía	1.608.382,29	212.578,01	280.562,10	461.368,70	271.597,46	382.276,03

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DATACOMEX (2025). Los datos originales han sido reorganizados y ajustados para su presentación en este informe.

Las cifras de 2023 reflejan un ajuste en la demanda y una caída general en las importaciones, mientras que en 2024 se observa una recuperación, con Brasil retomando su fortaleza. Las fluctuaciones en estas cifras dejan en evidencia factores como los fenómenos climáticos, cambios logísticos globales, efectos post-COVID-19 y ajustes en la demanda europea. Este contexto refuerza que el mercado europeo es altamente competitivo y sensible a factores climáticos, logísticos y de consumo, donde la diferenciación, trazabilidad y sostenibilidad son claves para mantener y expandir cuota.

El consumo de café en Europa representa el 30,4 % del consumo mundial, con un promedio de 5,7 kg per cápita, aunque con notables diferencias entre países. En España, el consumo anual es de 3,9 kg per cápita, inferior al de otros mercados europeos, lo que revela margen de crecimiento, especialmente en el segmento de cafés premium y de especialidad (European Coffee Federation, 2024). Esta situación, unida a una cuota estable de importaciones y a la creciente demanda e interés por cafés de origen, con certificaciones, trazabilidad y atributos sostenibles, así como, la posición geográfica del país, consolida a España como un mercado atractivo para el café colombiano premium. En este contexto, proyectos que ofrezcan valor añadido, como el de la finca Buenavista, podrían encontrar receptividad y posicionarse en nichos de cafés de especialidad, donde se valoren perfiles de taza diferenciados, aprovechando la calidad, la historia y la sostenibilidad de su producción para abrir puertas en el mercado europeo a largo plazo.

4. Modalidades de compra del café

Para estructurar un modelo de negocio viable en torno a la exportación de café de especialidad desde Colombia hacia Europa, uno de los primeros aspectos clave es determinar cómo y dónde adquirir el café. Dada la limitada capacidad productiva de la finca Buenavista, es necesario complementar la oferta mediante la compra a terceros, lo cual puede hacerse bajo distintas modalidades que afectan directamente el control sobre la calidad, el volumen disponible y los costos.

4.1 Compra directa a pequeños productores

Una de las opciones es establecer acuerdos de compra directa con caficultores vecinos, especialmente aquellos ubicados en la misma región agroecológica. Esta modalidad permite obtener cafés de origen similar, mantener relaciones justas y garantizar trazabilidad desde el productor. Además, abre la puerta a una posible estrategia de asociatividad rural, en la que varios productores se unan para entregar volúmenes consistentes bajo estándares compartidos de calidad.

Esta opción también brinda mayor control sobre las condiciones de producción, los métodos de recolección y el tipo de beneficiado, lo cual resulta valioso si se busca posicionar el café en mercados de especialidad que valoran el origen y la historia del producto.

Sin embargo, esta alternativa también presenta retos importantes desde el punto de vista operativo y logístico, ya que, quiere de presencia local en Colombia para gestionar la comunicación con los productores, realizar inspecciones, coordinar la recolección del café en diferentes fincas, y asegurar el transporte hasta la trilladora. Además, implica un paso adicional: negociar con una trilladora por separado para realizar la selección, trilla y análisis físico del café, lo cual conlleva costos adicionales por kilo y posibles variaciones en la calidad del lote.

Otro aspecto que considerar es la incertidumbre en la disponibilidad de volumen. Trabajar con pequeños productores puede dificultar la planificación comercial, ya que las cosechas no siempre son homogéneas y pueden verse afectadas por factores climáticos, plagas, o falta de mano de obra. Esto puede traducirse en una oferta inconsistente a lo largo del año, dificultando compromisos regulares con compradores o importadores europeos.

Por ello, si bien esta vía representa una forma ética y controlada de adquirir café, también requiere una mayor capacidad de gestión, coordinación local y tolerancia al riesgo logístico y operativo, lo que debe ser cuidadosamente evaluado según los recursos disponibles.

4.2. Compra de café a trilladoras

Otra alternativa viable y ampliamente utilizada en el sector es la compra de café ya trillado y clasificado a empresas especializadas. Estas trilladoras agrupan café de múltiples fincas, realizan procesos de selección física y a veces sensorial, y ofrecen café verde en distintas calidades, incluyendo café de exportación y cafés especiales. Esta vía ofrece ventajas como:

- Volumen disponible inmediato
- Homogeneidad en el lote
- Certificados de calidad (cuando aplica)
- Menor necesidad de infraestructura propia

A diferencia de lo que podría pensarse, esta modalidad no implica una pérdida de trazabilidad ni de control de calidad, siempre que se trabaje con empresas legalmente registradas y auditadas, ya que las trilladoras en Colombia deben operar bajo estrictas regulaciones. Para comercializar café de forma legal, deben estar registradas ante la FNC, y cumplir con los requisitos establecidos por el INVIMA y el ICA, así como con normativas de certificación de calidad como las gestionadas por CAFECERT. Esto garantiza que, incluso sin contacto directo con el caficultor, sea posible acceder a café verde con origen trazable y parámetros técnicos definidos.

Por tanto, trabajar con trilladoras legalmente establecidas puede ofrecer un nivel elevado de seguridad en términos de calidad, origen y cumplimiento normativo. No obstante, es fundamental seleccionar proveedores confiables, solicitar fichas técnicas y, si es posible, requerir certificados de cata para asegurar que el café cumple con los estándares deseados.

Sin embargo, esta opción también puede implicar una mayor dependencia de las condiciones de compra y los precios establecidos por la trilladora, lo que reduce el margen de negociación y control sobre los costos finales. Si bien permite simplificar parte de los trámites logísticos y operativos, es fundamental analizar cuidadosamente la relación calidad-precio ofrecida, así como las condiciones contractuales.

4.3 Compra de café ya certificado como especialidad

Otra modalidad que considerar es la compra de café verde que ya ha sido clasificado y certificado como café de especialidad, lo cual implica que ha superado un proceso riguroso de evaluación sensorial y física conforme a los estándares de la Specialty Coffee Association (SCA), alcanzando una puntuación igual o superior a 80 puntos en análisis de taza. (Specialty Coffee Association [SCA], 2024)

Este tipo de café puede adquirirse a través de cooperativas especializadas, empresas exportadoras certificadas, laboratorios de catación, e incluso se puede explorar la opción de comprar directamente a la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) o a las cooperativas asociadas a esta entidad, que cuentan con infraestructura, experiencia y procesos consolidados para garantizar la

trazabilidad y la calidad del grano. Esta vía, aunque posiblemente más costosa, ofrece ventajas como:

- Café con perfiles sensoriales definidos y consistentes.
- Trazabilidad garantizada desde origen.
- Certificados físicos y sensoriales incluidos.
- Menor riesgo de rechazo en mercados exigentes.
- Reducción significativa de los trámites de selección, clasificación y análisis.

Además, trabajar con entidades reconocidas como la FNC permite acceder a cafés que ya han sido sometidos a procesos de trilla, clasificación por densidad, cribas, humedad controlada, y verificación de defectos. Esto garantiza el cumplimiento de los requisitos de exportación y certificaciones internacionales.

No obstante, esta opción puede presentar un significativo mayor costo por kilogramo comparado con las demás modalidades, lo que impacta directamente en el margen de ganancia. Por ello, resulta esencial evaluar si el precio premium pagado por estos cafés puede ser compensado por una estrategia de diferenciación comercial en destino, especialmente en mercados como Europa donde la trazabilidad y la calidad son factores decisivos.

4.4 Comparativa entre modalidades

Las diferentes modalidades para acceder a café verde en Colombia presentan particularidades que deben ser evaluadas cuidadosamente según los objetivos del proyecto, la capacidad operativa disponible y el tipo de mercado al que se desea acceder.

A continuación, se presenta un resumen comparativo que facilita la elección estratégica:

Tabla 10. *Comparativa entre modalidades de adquisición de café verde en Colombia*

Modalidad	Ventajas principales	Retos o desventajas	Recomendación según objetivos
a) Compra directa a productores	Trazabilidad completa, relaciones justas, posibilidad de storytelling en mercados de especialidad.	Requiere personal en origen, logística compleja, falta de volumen constante, búsqueda de trilladora.	Ideal si se busca control total de la cadena de suministro y diferenciación de marca.
b) Compra a trilladoras	Volumen inmediato, menor infraestructura, cumplimiento normativo asegurado.	Menor margen de negociación, dependencia de precios y condiciones del proveedor.	Recomendable si se prioriza eficiencia operativa.
c) Café ya certificado como especialidad	Calidad garantizada, fichas de cata, trazabilidad, reducción de gestión técnica.	Precio más elevado, menor margen de rentabilidad.	Ideal si se prioriza calidad premium sin necesidad de intervenir en toda la cadena, aunque con menor margen económico.

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas, FNC (2023) y experiencias del sector.

Esta comparativa permite visualizar de manera estructurada las ventajas, limitaciones y grado de implicación operativa de cada alternativa, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas sobre el modelo de abastecimiento más viable según los recursos y el enfoque comercial del emprendimiento.

5. Modalidades de Exportación de café desde Colombia

Colombia ofrece diversas modalidades para realizar operaciones de exportación de café, cada una con implicaciones logísticas, legales y económicas distintas. En este apartado se analizan las principales vías disponibles para comercializar café hacia el exterior, desde modelos externalizados como la venta a través de empresas exportadoras registradas, hasta esquemas autónomos como la exportación directa mediante empresa propia o alternativas logísticas más ágiles como la vía courier. Comprender las características, requisitos, ventajas y limitaciones de cada opción resulta esencial para determinar la vía más adecuada según los recursos, capacidades y objetivos del productor o emprendedor. A continuación, se describen y comparan estas tres alternativas de exportación aplicables al caso colombiano.

5.1 Exportación a través de una empresa exportadora registrada

Una de las formas más comunes y accesibles de exportar café desde Colombia es a través de una empresa exportadora ya registrada. Estas entidades actúan como intermediarias especializadas que se encargan de la logística, documentación, trámites aduaneros y embarque internacional del café, facilitando así el proceso para productores o emprendedores que no cuentan con experiencia exportadora o infraestructura propia.

Estas empresas deben estar inscritas ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) como exportadores, contar con un Registro como exportador ante la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) y cumplir con la normativa del ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) y el INVIMA, especialmente si el café lleva alguna certificación o se pretende exportar como producto alimenticio con transformación.

Entre sus funciones principales se encuentran:

- Formalización de contratos de exportación.
- Gestión de licencias, inspecciones y permisos sanitarios.
- Coordinación del transporte internacional y seguro.
- Contacto con agencias navieras y aduanas.
- Emisión de documentos como el certificado de origen, factura comercial, packing list, BL/AWB, y Declaración de Exportación.
- Gestión electrónica de documentos a través de plataformas como la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

Una de las exportadoras más representativas es Expocafé, sociedad de las cooperativas de caficultores de Colombia, que cuenta con 11 plantas trilladoras en el país, servicios de exportación simplificados y certificaciones internacionales como ISO 9001 y BASC (Expocafé, 2024). Su infraestructura permite procesar café para exportación bajo estrictos estándares de trazabilidad y calidad, operando además como agente logístico integral. Pese a los esfuerzos realizados para obtener información directa, no fue posible conseguir presupuestos claros de costos de exportación actuales, ya que estos varían según el volumen, el operador logístico y los servicios contratados. A ello se suman gastos adicionales como la contribución obligatoria al Fondo Nacional del Café (aproximadamente 6 centavos de dólar por libra exportada) y otros costos operativos (transporte, almacenamiento, seguros y trámites ante entidades

como ICA e INVIMA), los cuales pueden diferir entre exportadores y según las condiciones de negociación.

5.1.1. Estimación de costos FOB a España

A continuación, se presenta una estimación referencial de los costos aproximados para exportar 1000 kg de café verde desde Colombia hasta España, considerando el uso de una empresa exportadora registrada:

Tabla 11. *Estimación referencial de costos FOB para exportar café verde desde Colombia a España (2025)*

Concepto	Costo estimado (USD)
Servicio de exportación (0,30 USD/kg)	300
Transporte interno y carga en puerto	150
Trillado y selección	250
Embalaje y etiquetado	100
Documentación y permisos (DIAN, ICA, INVIMA)	150
Flete marítimo Cartagena – Valencia (LCL)	800
Total estimado FOB	1.750 USD

Nota. Elaboración propia con base en estimaciones de la Federación Nacional de Cafeteros (2020), información pública de Expocafé (2024) y cálculos aproximados según tarifas logísticas vigentes en 2025. Los valores pueden variar según el volumen, puerto de salida, destino final, condiciones de flete internacional y empresa exportadora contratada.

Este modelo resulta especialmente útil si se prioriza enfocarse en la marca, la comercialización y el posicionamiento del producto sin asumir directamente los procesos legales y logísticos. No obstante, también implica una dependencia de terceros, lo que puede limitar el control sobre tiempos de embarque, trazabilidad directa y costos finales.

El café verde, clasificado bajo el código TARIC 0901.11.00.00, corresponde al café sin tostar y sin descafeinar. Esta partida arancelaria representa la forma más común de exportación del café de especialidad desde Colombia hacia la Unión Europea, y es la que se aplicaría en la operación aquí analizada (Comisión Europea, 2025).

5.2. Como exportador propio (creando una empresa en Colombia)

Una alternativa más exigente pero potencialmente más rentable es convertirse en exportador directo, es decir, crear una empresa legalmente constituida en Colombia y asumir toda la gestión del proceso de exportación incluyendo los aspectos logísticos, documentales y aduaneros. Este modelo otorga independencia, control sobre la trazabilidad del producto y mayor margen de rentabilidad en el largo plazo, pero también implica afrontar una carga administrativa y financiera considerable, así como dominar la normativa nacional e internacional en materia de comercio exterior.

5.2.1. Requisitos y trámites para constituirse como exportador en Colombia

- I. **Constitución legal de la empresa:** Registro ante la Cámara de Comercio con objeto social que esté vinculado a la comercialización de café. Para formalizar una empresa en Colombia se deben seguir los siguientes pasos:
 - Definir la forma jurídica, siendo los tipos societarios más comunes:
 - La SAS (Sociedad por Acciones Simplificada): opción flexible y rápida para emprendedores, permite un solo socio, ideal para pymes.
 - Persona natural con establecimiento de comercio: opción sencilla y con menor carga tributaria, aunque con mayor responsabilidad personal.
 - Sociedad Limitada (Ltda.): adecuada cuando hay varios socios, mínimo 2 y máximo 25. Ofrece mayor protección patrimonial, aunque con mayor formalidad.

La elección de la forma jurídica influirá en la gestión tributaria, acceso a financiación y obligaciones contables, por lo que es recomendable considerar asesoría contable o legal en esta etapa.
 - Redactar los estatutos de la sociedad (nombre, objeto social, domicilio, capital).
 - Registrar la empresa ante la Cámara de Comercio correspondiente al domicilio. Esto implica obtener el Certificado de Existencia y Representación Legal.
 - Obtener el Registro Mercantil.
- II. **Inscripción inicial ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales):**
 - Tramitar el RUT (Registro Único Tributario), que otorga el NIT (Número de Identificación Tributaria) y define la actividad económica.
 - Es indispensable habilitar los servicios electrónicos de la DIAN para facturación y gestión de comercio exterior.
- III. **Registro de marca y requisitos sanitarios:**
 - Definición de una marca comercial y registro de esta ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Esto otorga protección legal para su uso exclusivo en productos o empaques.
 - ICA (Instituto Colombiano Agropecuario): Inspección y certificación fitosanitaria (para café verde).
 - En caso de exportar café procesado (tostado, molido, en cápsulas), es obligatorio tramitar registros sanitarios ante el INVIMA, especialmente si el café va empacado para consumo final.
- IV. **Registro como exportador ante la DIAN:** habilita al contribuyente a realizar operaciones de comercio exterior.
- V. **Registro como exportador de café ante FNC (Federación Nacional de Cafeteros):** Paso obligatorio para comercializar café con Denominación de Origen “Café de Colombia” (Federación Nacional de Cafeteros [FNC], 2023). Requisitos:
 - NIT, RUT, Certificado de Cámara de Comercio, Cédula de Ciudadanía del representante legal y referencia bancaria
- VI. **Registro en plataformas digitales:**
 - VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) para tramitar autorizaciones electrónicas. (
 - SICE (Sistema de Información Cafetera Exportadora) para gestionar la documentación del café a exportar.

5.2.2. Pasos para exportar café una vez se ha constituido la empresa

Una vez completados los registros y habilitaciones anteriores, el proceso operativo de exportación sigue estas fases principales (basado en capacitaciones de la FNC y entrevistas a actores del sector):

- I. Solicitud de acceso al Portal Cafetero:** Plataforma obligatoria para registrar cada operación de exportación. Permite el anuncio de venta, la generación de la guía de tránsito y la liquidación de la contribución cafetera.
- II. Anuncio de venta:** Es obligatorio informar en cada operación: cantidad, destino, el lote a exportar, el agente aduanero responsable, el transportador y el puerto de salida (ej. Cartagena o Buenaventura), entre otros.
- III. Obtención de la guía de tránsito:** Documento obligatorio emitido por la FNC, con código QR y datos completos sobre la carga. Es fundamental para el control de trazabilidad y es requerido por la DIAN y la Policía Nacional.
- IV. Movilización del café al puerto:** En esta fase se realiza:
 - Control de calidad: Antes de exportar, el café debe cumplir con los parámetros físicos y sensoriales exigidos por el Comité Nacional de Cafeteros (Comité Nacional de Cafeteros, 2016). Según la Resolución 2 de 2016, la cual se incluye en los anexos del trabajo como referencia oficial de la normatividad vigente, el café verde tipo “Excelso” debe:
 - Tener una humedad máxima del 12,5%, según el método ISO 6673.
 - Estar libre de defectos mayores, con un máximo de 24 faltas por muestra de 500 g.
 - Presentar un color y olor característicos, y pasar una prueba de taza sin defectos (fermento, moho, etc.).
 - Cumplir con los requisitos de malla: al menos 50% de los granos deben quedar retenidos en la malla 15. Esta resolución se incluye en los anexos del trabajo como referencia oficial de la normatividad vigente.
 - Certificación del café como *Excelso* si cumple los requisitos establecidos.
- V. Verificación en puerto,** Incluye:
 - Control de marcas, sellos y empaque
 - Análisis físico y sensorial
 - Emisión del certificado de repesos y calidad, enviados por correo electrónico.
- VI. Pago de la contribución cafetera:** (Repesos y SAE) Se realiza en línea, a través del Portal Cafetero (PSE), antes de la exportación. El valor varía si el café es verde, tostado o en otras presentaciones.
- VII. Autorización de salida por parte de la DIAN y embarque:** Tras verificar toda la documentación, la DIAN autoriza la salida de la mercancía.

Además, se deben elaborar y presentar documentos básicos como:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen (cuando aplique)
- Declaración de exportación (DEX)
- Conocimiento de embarque (BL) o guía aérea (AWB)
- Certificados sanitarios (ICA, INVIMA)

5.2.3. Marco legal aplicable a la exportación de café colombiano

La exportación de café en Colombia está sujeta a una normativa específica que regula la calidad, la contribución fiscal, los registros y la trazabilidad. Entre las normas más relevantes destacan:

- **Ley 9 de 1991, art. 19:** Establece la Contribución Cafetera.
- **Leyes 788 de 2002 y 1337 de 2009:** Reglamentan aspectos tributarios relevantes para el café.
- **Decreto 125 de 2003 (Min. Hacienda):** Fija la tarifa de la contribución para cafés procesados (ej. 1.08 USD/lb para tostado).
- **Decreto 1714 de 2009 y Resolución 05 de 2015:** Regulan el registro de exportadores ante la FNC.
- **Resolución 02 de 2016 del Comité Nacional de Cafeteros:** Define los parámetros mínimos de calidad para el café verde tipo Excelso (humedad, defectos, granulometría, color, olor y prueba de taza).
- **Decreto 231 de 1938:** Regula la emisión de certificados de repeso.
- **Decreto 1173 de 1991:** Establece la obligatoriedad de anunciar cada venta a través del Portal Cafetero.

5.2.4. Ventajas del modelo

- Control total del proceso exportador y contacto directo con compradores internacionales.
- Mayor margen de rentabilidad al eliminar intermediarios.
- Posibilidad de construir marca propia desde el origen, con trazabilidad y transparencia.
- Autonomía para seleccionar, clasificar y diseñar el modelo logístico más conveniente.

5.2.5. Desventajas del modelo

- Tramitología extensa y cumplimiento normativo estricto.
- Requiere inversión inicial para la constitución legal, registros, asesoría, personal y servicios logísticos.
- Necesidad de conocimientos técnicos y financieros en comercio exterior.
- Mayor exposición a riesgos logísticos, sanitarios y legales.

Este modelo puede ser muy beneficioso para emprendedores con proyección a largo plazo, que buscan posicionar una marca propia en el mercado internacional de cafés especiales. Sin embargo, es recomendable contar con asesoría legal y logística especializada, al menos en las etapas iniciales, para garantizar el cumplimiento normativo y evitar errores costosos.

5.2.6 Costos estimados del proceso de exportación como empresa propia

Antes de iniciar cualquier operación de comercio exterior, es fundamental conocer y proyectar los costos asociados a constituir y mantener una empresa exportadora. En el caso de optar por convertirse en exportador directo desde Colombia, como se indicó previamente, el emprendedor debe asumir una serie de obligaciones legales, logísticas y operativas que conllevan distintos gastos fijos y variables. Estos costos incluyen tanto los trámites para la constitución de la empresa como los registros ante entidades gubernamentales (DIAN, FNC, ICA, INVIMA), la contratación de

servicios profesionales (contabilidad, asesoría legal), y la infraestructura necesaria para la gestión comercial, logística y documental. Tener claridad sobre estas partidas es crucial para evaluar la viabilidad financiera del proyecto, calcular el precio objetivo de venta y compararlo con otras modalidades de exportación más delegadas. Aunque algunos registros como el NIT o el de la FNC no tienen costo, otros como los sanitarios, la contabilidad o la logística pueden suponer una inversión significativa. A continuación, se presenta una estimación referencial basada en información pública, normativa vigente y experiencias de empresas exportadoras en Colombia:

Tabla 12. *Estimación de costos anuales para constituirse y operar como exportador propio de café en Colombia*

Concepto	Costo estimado (USD)	Nota
Constitución legal de empresa	300–600	Incluye abogado y Registro en Cámara de Comercio
Registro NIT y exportador DIAN	0–50	DIAN (gratuito), gestor con costo
Registro exportador ante la FNC	0	Gratuito
Registro ICA / INVIMA	150–300	Trámites sanitarios
Plataforma VUCE / SICE (servicios anuales)	100	Registro necesario para exportar
Servicios de Contador/auditoría anual	1 200–2 400	Incluye nómina, impuestos y preservación de registros
Personal y logística local (asistente + viaje)	1 500–2 500	Personal en Colombia, coordinación de recogida
Seguro, almacenaje, inspección	500–1 000	Incluye pólizas y almacenamiento en puerto
Total estimado anual	3 850–6 050 USD	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cámara de Comercio de Bogotá (2023), ProColombia (2024) y Federación Nacional de Cafeteros (2020). *Estos valores son orientativos y pueden variar según ciudad, asesoría contratada y servicios requeridos. Es fundamental cotizar con proveedores locales para precisar cada partida.*

5.2.7. Tiempos y trámites estimados

El proceso de formalización y registro suele tomar entre dos y tres meses (ProColombia, 2024), considerando los siguientes tiempos aproximados:

- Constitución legal de empresa: 2–4 semanas.
- Registro NIT y exportador DIAN: 1–2 semanas.
- Inscripción FNC (incluye visita técnica): 2–3 semanas.
- Registro ICA / INVIMA: 2–6 semanas, según documentación.
- Activación de VUCE / SICE: 1 semana, previa inscripción.

A esto se suma un periodo adicional de alrededor de 1 a 3 semanas por cada operación de exportación, dependiendo del destino, la logística y el cumplimiento documental (ProColombia, 2024).

Además de los tiempos de formalización de la empresa y tramitación documental, debe contemplarse el periodo total que transcurre desde la cosecha del café hasta su consumo final en destino internacional. Tal como se expone en el apartado 2, este proceso puede tomar entre cuatro y siete meses, incluyendo el beneficio húmedo, la trilla, el transporte marítimo y los periodos de almacenamiento y distribución en el país de destino (comunicación personal, 2024). Esta duración

refleja la complejidad operativa del negocio exportador y refuerza la importancia de una planificación logística eficiente.

5.2.8. Dificultades comunes al iniciar como exportador propio

Aunque este modelo otorga autonomía, conlleva retos importantes a tener en cuenta, especialmente al comenzar:

- **Retrasos en registros o requerimientos:** especialmente en ICA, INVIMA y FNC se pueden generar retrasos por requisitos técnicos, documentación incompleta o inspecciones.
- Errores en declaraciones aduaneras: errores en DEX/KGM pueden generar sanciones o rechazos.
- **Falta de experiencia logística:** falta de contacto con agentes aduaneros o navieras puede entorpecer embarques, elevando tiempos y costos inesperados
- Exigencias del mercado internacional: El incumplimiento en el etiquetado, fichas técnicas o certificaciones específicas puede generar rechazos en destino.
- **Carga administrativa y financiera:** sin el volumen suficiente, los costos fijos pueden ser elevados.

Por ello, se recomienda iniciar con asesoría legal, tributaria y logística especializada, al menos durante las primeras operaciones (Cámara de Comercio de Bogotá, 2023).

5.2.9 Ejemplos de emprendimientos que exportan directamente

Diversas experiencias demuestran que la exportación directa de café es viable incluso para pequeños productores, siempre que se cuente con una propuesta de valor clara, asesoría técnica y estrategias comerciales bien definidas. Estos son algunos ejemplos de empresas colombianas que con planificación y estrategia han logrado exportar de manera directa:

- **Café San Alberto (Quindío):** Empresa familiar reconocida por su enfoque en microlotes de alta calidad. Produce más de 120.000 kg por cosecha y ha invertido alrededor de 20.000 dólares en su estrategia de e-commerce y posicionamiento internacional. Desde 2008, exporta directamente a mercados como Estados Unidos y Canadá, incluyendo ventas a través de Amazon, con el respaldo de ProColombia (ProColombia, 2019; San Alberto, 2024). La empresa ha fortalecido su competitividad mediante certificaciones de sostenibilidad, turismo de experiencias y una marca premium consolidada.
- **Café Jesús Martín (Huila):** Esta microempresa exportadora ha logrado posicionarse en mercados como Alemania y los Países Bajos gracias a su marca propia, un relato auténtico de origen regional y una trazabilidad completa del grano. Su enfoque en el nicho de cafés gourmet y su identidad diferenciada le han permitido ingresar a nichos especializados de alto valor. (Café Jesús Martín, 2024).
- **Café Quindío:** Iniciativa colectiva de pequeños caficultores que, con apoyo de profesionales del sector y capital cooperativo, logró constituir su propia empresa exportadora en 2017. Desde entonces, ha consolidado canales de exportación regulares hacia mercados internacionales, aprovechando economías de escala, alianzas locales y una imagen de origen sólida. (Café Quindío, 2024).

Estos casos ilustran que, con organización, identidad diferenciada y una estrategia de comercialización bien planteada, la exportación directa puede ser una alternativa real y sostenible para pequeños y medianos caficultores interesados en el mercado de cafés especiales.

5.2.10 Beneficios fiscales para exportadores

La legislación colombiana contempla diversos incentivos fiscales dirigidos a fomentar la actividad exportadora y la inversión productiva. En el caso de una empresa dedicada a la exportación de café, estas medidas pueden representar una ventaja competitiva significativa. A continuación, se detallan los principales beneficios fiscales disponibles: la devolución del IVA por exportaciones, la exención del impuesto de renta en zonas francas, las exenciones arancelarias para bienes de capital y el régimen especial del Plan Vallejo.

- **Devolución de IVA por insumos adquiridos en Colombia (Ley 1607 de 2012):**

Uno de los incentivos fiscales más relevantes para los exportadores colombianos es el derecho a solicitar la devolución o compensación bimestral del Impuesto sobre las Ventas (IVA) pagado por los insumos, materias primas o servicios utilizados en la producción del bien exportado, gracias al régimen de bienes exentos con derecho a devolución. Este beneficio aplica tanto para el café procesado como para el café en verde cuando se exporta, puesto que las exportaciones de café están gravadas con una tarifa del 0 % de IVA, lo que significa que el exportador no cobra IVA al comprador extranjero, pero sí puede recuperar el IVA pagado en Colombia, conforme al Artículo 481 del Estatuto Tributario, modificado por la Ley 1607 de 2012. (DIAN, 2023)

Este mecanismo permite aliviar la carga financiera del productor, ya que, aunque la exportación no genera IVA a cobrar al cliente (por estar exenta), sí se acumulan saldos a favor por los pagos de IVA realizados durante la producción. Por ejemplo, si una empresa exportadora de café adquiere empaques, fertilizantes, servicios logísticos o maquinaria, así como, transporte interno o maquilas en Colombia, todos ellos gravados con IVA, podrá solicitar la devolución de ese impuesto al demostrar que dichos insumos fueron destinados a la producción del bien exportado.

Para acceder a este beneficio, es necesario:

- Estar registrado como responsable del IVA ante la DIAN y como exportador en el Registro Único Tributario (RUT).
- Presentar la declaración bimestral del IVA.
- Contar con la documentación soporte (facturas electrónicas, DEX de exportación, entre otros).

Este incentivo fiscal representa una herramienta clave para mejorar la rentabilidad de la operación exportadora, ya que, esto permite mejorar la liquidez y reducir la carga fiscal. Es especialmente útil para pequeñas y medianas empresas que buscan desarrollarse de forma autónoma en Colombia.

- **Exención de impuestos de renta:** para nuevas empresas que cumplan criterios de localización o actividad exportadora en zonas francas.

En Colombia, las empresas que se establecen dentro de una zona franca con actividad exportadora pueden acceder a importantes incentivos fiscales. El principal de ellos es la tarifa preferencial del impuesto sobre la renta del 20 %, considerablemente más baja que la tarifa general del 35 % aplicada a las empresas en el régimen ordinario. Este beneficio aplica siempre que la empresa desarrolle su actividad productiva dentro del perímetro de la zona franca y que los ingresos estén directamente relacionados con operaciones de exportación. Además de la reducción en la tarifa de renta, las empresas en zonas francas también están exentas de impuestos complementarios como el gravamen a las remesas al exterior, y gozan de beneficios arancelarios y tributarios al interior del régimen: las compras de insumos, materias primas y bienes de capital realizadas dentro de la zona franca no causan IVA ni aranceles, lo cual reduce considerablemente los costos de operación para empresas exportadoras.

Sin embargo, a pesar de sus ventajas, este esquema no suele ser una opción viable para empresas recién constituidas con recursos limitados. La operación en zona franca implica una serie de costos fijos y obligaciones administrativas que pueden resultar desproporcionadas para una empresa de pequeño tamaño o en etapa inicial. Por ello, si bien este régimen fiscal representa una alternativa interesante en el mediano o largo plazo, su viabilidad está condicionada al crecimiento sostenido del negocio. En una etapa inicial, resulta más razonable operar como exportador desde el régimen común, accediendo a beneficios más accesibles como la devolución del IVA y el Plan Vallejo. En caso de expansión futura y consolidación de mercados internacionales, sí sería recomendable evaluar la instalación parcial o total de la empresa dentro de una zona franca para optimizar los costos fiscales y aduaneros.

- **Exenciones arancelarias para bienes de capital importados por la empresa destinados a la actividad exportadora.**

Colombia permite, bajo ciertas condiciones, la importación de maquinaria, equipos o bienes de capital sin pagar aranceles ni IVA, siempre que estos se destinen directamente a actividades productivas asociadas a la exportación. Este tipo de exenciones se puede obtener mediante regímenes como el Plan Vallejo o a través de disposiciones normativas sectoriales específicas.

En la práctica, acceder a este beneficio implica realizar importaciones de cierta magnitud y contar con la capacidad de documentar su uso productivo. Para empresas en etapa inicial, donde la inversión en maquinaria suele ser limitada o local, la utilidad de estas exenciones es reducida. Sin embargo, se convierten en un recurso importante cuando se planea adquirir equipos para modernizar o escalar la producción.

- **Plan Vallejo**

El Plan Vallejo es un régimen especial que permite a los exportadores importar insumos, materias primas, bienes de capital o repuestos libres de aranceles e IVA, bajo el compromiso de exportar un valor equivalente en un plazo determinado. Es una herramienta clave para fomentar la competitividad del sector exportador colombiano, al reducir la carga tributaria en las fases iniciales de producción. (MinCIT, 2023; ProColombia, 2024)

Existen diferentes modalidades del Plan Vallejo, adaptadas a las necesidades de cada empresa:

- **Plan Vallejo de bienes:** para importar materias primas e insumos utilizados en la fabricación de productos exportables.
- **Plan Vallejo de bienes de capital:** para importar maquinaria, equipos o repuestos.
- **Plan Vallejo Exprés:** modalidad simplificada pensada para pequeñas y medianas empresas, con trámites más ágiles y requisitos más flexibles.

Este programa requiere planificación técnica, seguimiento documental, y cumplimiento de plazos de exportación establecidos por la DIAN y el Ministerio de Comercio. No obstante, a diferencia del régimen de zonas francas, el Plan Vallejo sí puede ser viable para una empresa en etapa temprana, especialmente si necesita importar algunos materiales o maquinaria específica para desarrollar su actividad exportadora desde Colombia.

En conclusión, Colombia ofrece un conjunto robusto de herramientas fiscales que favorecen la actividad exportadora. Para una empresa cafetera de nueva creación, el incentivo más accesible y de aplicación inmediata es la devolución del IVA por exportaciones con tarifa 0 %, seguido del Plan Vallejo, especialmente en su modalidad exprés. Las otras medidas, como la exención en zonas francas o las exenciones arancelarias por bienes de capital, pueden ser consideradas en fases más avanzadas del negocio, cuando la empresa cuente con una estructura más consolidada y proyecte escalar su volumen de producción y exportación.

5.3. Como exportador mediante servicio courier (envíos urgentes)

El modelo de exportación vía courier permite a pequeñas empresas cafeteras enviar café en bajas cantidades a clientes internacionales de forma rápida y directa, a través de empresas de mensajería expresa o paquetería especializada, como DHL, FedEx, UPS, 4-72 o Servientrega Internacional. Este canal es utilizado principalmente para envíos de bajo volumen, con fines comerciales, promocionales o logísticos, y su principal ventaja es la rapidez y la simplicidad operativa, ya que el proveedor courier se encarga tanto del transporte como del trámite aduanero.

En Colombia, este tipo de exportación opera bajo el régimen simplificado denominado exportación por tráfico postal o envíos urgentes, que está regulado por la DIAN y resulta especialmente útil para emprendedores o empresas, que desean validar su producto en el mercado internacional, enviar muestras promocionales, realizar ventas de bajo volumen a clientes puntuales, pruebas de mercado o ventas por comercio electrónico.

5.3.1. Requisitos normativos y condiciones

A pesar de su simplicidad operativa, este modelo también exige el registro como exportador ante la Federación Nacional de Cafeteros (FNC), así como el uso del Portal Cafetero, donde deben anunciarse la venta y los datos básicos de cada exportación (tipo de café, cantidad en gramos, valor FOB, país destino). Además, es obligatorio pagar la contribución cafetera y tramitar el certificado de repeso, incluso para exportaciones mínimas.

Según la FNC, los límites máximos por envío vía courier son de 60 kg para café verde y 50,4 kg para café tostado. No se requiere certificado de calidad ni de origen, y tampoco es necesario el uso de agente aduanero, ya que el operador courier gestiona directamente los trámites de exportación

simplificada. Sin embargo, todo exportador se convierte automáticamente en usuario aduanero, con responsabilidades tributarias, aduaneras y cambiarias ante la DIAN.

Uno de los aspectos más determinantes al considerar la exportación por courier es el alto costo logístico por kilogramo, especialmente en comparación con modelos de exportación consolidada. A continuación, se presentan valores referenciales para envíos de café desde Colombia a dos destinos clave como España y Estados Unidos, con diferentes rangos de peso. Estos precios han sido recopilados a partir de entrevistas con actores del sector (como Julián, importador en Alicante), cotizaciones de empresas de mensajería y datos proporcionados en capacitaciones de la FNC.

Tabla 13. *Costos estimados y operadores disponibles para exportar café vía Courier desde Colombia a España*

Operador	Modalidad	Destino	Peso estimado por envío	Tiempo estimado de entrega	Costo aproximado (50 kg café tostado)	Observaciones clave
DHL	Express Internacional	España	50 kg	3–5 días hábiles	1.400 \$ – 1.600 \$	Incluye seguro básico hasta 100USD. Servicio rápido y confiable.
FedEx	International Priority	España	50 kg	3–6 días hábiles	1.100 \$ – 1.550 \$	Seguro básico limitado (~100 USD). Buena cobertura, Puede implicar recargos por zona.
UPS	Worldwide Expedited	España	50 kg	4–7 días hábiles	1.300 \$ – 1.500 \$	Cobertura estándar (~85–100 USD). Opción intermedia. Buen balance entre precio y tiempo.
4-72	Exporta Fácil	España	50 kg	8–10 días hábiles	800 \$ – 950 \$	No incluye seguro. Servicio estatal más económico pero lento.

Fuente: Elaboración propia con base en:

- Entrevista personal con Julián [importador en Alicante], realizada en abril de 2024;
- Capacitaciones internas de la Federación Nacional de Cafeteros (FNC, 2024);
- Cotizaciones públicas de operadores courier (DHL, FedEx, UPS, 4-72) consultadas entre abril y mayo de 2024.

Nota: Los precios son orientativos, sujetos a variaciones según el tipo de café, destino, seguro, embalaje, temporada y recargos logísticos.

5.3.2. Ventajas

- Trámite simplificado y sin agente aduanero.
- Entrega rápida puerta a puerta (2 a 7 días hábiles).
- Ideal para validar mercados internacionales y enviar muestras promocionales.
- Útil en estrategias de comercio electrónico o relaciones comerciales emergentes.

5.3.3. Limitaciones

- Límites estrictos de peso por envío: 60 kg (verde) y 50,4 kg (tostado).
- No se accede a beneficios fiscales como devolución de IVA o Plan Vallejo.
- No se emiten certificados de origen ni de calidad.
- No puede usarse el sello “Café de Colombia”, salvo trámite específico ante CERT.
- Costos operativos muy altos: según la entrevista con Julián (importador en Alicante), el primer envío que realizó desde Colombia por courier costó entre 1.000 € y 1.400 € por tan solo 50 kg de café tostado. Esto lo llevó a descartar esta modalidad, ya que importar por

courier resultaba hasta tres veces más caro por kilo que traer un contenedor completo de 20 pies (10 toneladas), que cuesta entre 4.000 € y 4.500 €, incluyendo agencia aduanera, aranceles y gastos logísticos en ambos puertos.

- Escasa escalabilidad comercial: por volumen, costo y falta de trazabilidad técnica, esta modalidad no es viable para consolidar relaciones comerciales estables a gran escala.

5.3.4. Observaciones desde la capacitación de la Federación Nacional de Cafeteros

Durante la capacitación impartida por María Paula Yoshida (FNC, 2024), se destacó que, a pesar de ser un modelo simplificado, la exportación vía courier requiere los mismos pasos básicos que cualquier otra exportación formal, entre ellos, el registro como exportador, el uso del Portal Cafetero, el pago de la contribución cafetera y la impresión del certificado de repeso. Se aclaró que, al exportar, el remitente adquiere automáticamente la condición de usuario aduanero ante la DIAN, lo cual implica cumplir con obligaciones tributarias y cambiarias. Asimismo, se indicó que, si el emprendedor desea utilizar el sello “Café de Colombia”, deberá tramitar el permiso correspondiente ante el área de propiedad intelectual de la Federación (CERT). Finalmente, se recomendó revisar el programa CAFEX, una herramienta de acompañamiento para exportadores nuevos, que ofrece asesoría sobre trámites, comercialización y conectividad con compradores internacionales.

En conclusión, la exportación mediante courier representa una alternativa operativamente sencilla y ágil para microempresarios cafeteros especialmente en etapas tempranas de internacionalización. Es especialmente útil para enviar muestras, atender pedidos promocionales o realizar ventas de bajo volumen con mínima infraestructura. Sin embargo, los altos costos logísticos, la falta de beneficios fiscales y la baja rentabilidad por unidad exportada limitan su viabilidad comercial en el mediano y largo plazo. Por ello, este modelo puede considerarse como una fase inicial exploratoria, útil para validar el producto en destino, antes de migrar a esquemas de exportación directa más estructurados y rentables.

Tabla 14. *Comparativa de modelos de exportación para café desde Colombia*

Modelo	Responsabilidad del productor	Inversión inicial	Control del proceso	Rentabilidad esperada	Requiere empresa legalmente constituida en Colombia*	Volumen recomendado	Observaciones
a) A través de empresa exportadora	Baja. El productor entrega el café a la empresa exportadora, quien se encarga del resto del proceso.	Moderada	Medio	Media	Si	Medio-alto	Ideal para comenzar sin asumir riesgos logísticos ni administrativos. No se requiere infraestructura propia.
b) Exportador propio	Alta. El productor asume toda la gestión logística, documental y normativa.	Alta (3.800–6.000 USD/año)	Muy alto	Alta	Sí	Medio-alto	Modelo más rentable a largo plazo, pero con mayor carga normativa, económica y necesidad de experiencia en comercio exterior.

c) Vía courier	Media. El productor organiza el envío a través de empresa de mensajería (DHL, FedEx, etc.).	Media-Alta	Bajo	Baja	Si	Bajo (hasta 50 kg/envío)	Recomendado para muestras o ventas pequeñas. DHL incluye seguro básico; otros requieren contratarlo aparte.
----------------	---	------------	------	------	----	--------------------------	---

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Cámara de Comercio de Bogotá (2023), ProColombia (2024) y Federación Nacional de Cafeteros (2020).

La elección del modelo de exportación más adecuado depende directamente de los objetivos estratégicos del productor o emprendedor, su capacidad de inversión, el volumen proyectado de ventas y el nivel de control que se desea tener sobre el proceso comercial y logístico. La opción de exportar por medio de una empresa exportadora resulta conveniente para quienes buscan minimizar riesgos y carga administrativa, constituye una opción accesible y de baja complejidad, ideal para pequeños productores que aún no cuentan con la estructura o los conocimientos necesarios para asumir directamente la gestión exportadora. Por el contrario, el modelo de exportador propio representa una vía más ambiciosa, que ofrece el mayor potencial de rentabilidad, control sobre la trazabilidad y construcción de marca, pero exige una mayor inversión inicial, conocimientos técnicos y cumplimiento estricto de la normativa nacional e internacional. Finalmente, la modalidad courier puede ser útil en casos puntuales, especialmente en la etapa inicial o para muestras, aunque no resulta viable para operaciones a gran escala debido a sus altos costos por unidad.

Cada alternativa presenta ventajas y desafíos específicos, así como un nivel de autonomía y compromiso diferente. Por ello, resulta clave realizar un análisis previo de costes, riesgos y beneficios, así como proyectar el crecimiento del negocio en el mediano y largo plazo. En función de los recursos disponibles y la estrategia comercial, puede optarse por un modelo híbrido, iniciando con una modalidad delegada y evolucionando progresivamente hacia una estructura propia que permita mayor rentabilidad y posicionamiento internacional. Este análisis servirá como base para definir la estrategia de internacionalización más viable en el caso práctico de la Finca Buenavista.

6. Alternativas de importación del café en España

Una vez el café ha sido producido, procesado y exportado desde Colombia, el siguiente paso clave para su comercialización en Europa es su ingreso formal al territorio español. La elección de la vía de importación es un aspecto determinante en la estructura de costos, la estrategia de control logístico, la capacidad de posicionamiento de marca y, en última instancia, en la viabilidad económica del proyecto.

Existen diferentes formas de introducir el café al mercado español, y cada una de ellas presenta ventajas, retos y requisitos específicos. Estas alternativas se adaptan al perfil del emprendedor, al volumen esperado de importaciones, al nivel de formalización empresarial, y a la disponibilidad de recursos administrativos, legales y financieros.

En este capítulo se presentan y analizan dos modelos principales:

- 6.1 Crear una empresa importadora propia en España
- 6.2 Importar a través de una empresa importadora ya establecida

El objetivo es evaluar estas alternativas en función de su viabilidad operativa, grado de autonomía, inversión inicial requerida y beneficios esperados, de forma que se pueda tomar una decisión informada sobre la mejor vía de entrada al mercado español para el café producido en la finca Buenavista.

6.1 Crear una empresa importadora propia en España

Una de las alternativas más ambiciosas, pero también con mayor autonomía y potencial de rentabilidad, es la constitución de una empresa importadora propia en España. Esta opción permite controlar directamente el ingreso del café al país, gestionar la logística de distribución nacional y captar mayores márgenes de beneficio al eliminar intermediarios. No obstante, requiere una comprensión precisa de la normativa vigente, así como recursos financieros y operativos para asumir los trámites y responsabilidades asociados.

6.1.1. Requisitos legales y administrativos

Para importar café de Colombia en España bajo una empresa propia constituida, es necesario cumplir con una serie de requisitos legales establecidos por la Unión Europea y la legislación española:

- **Alta en la CNAE:** La actividad debe registrarse bajo el código CNAE 4637, correspondiente al "Comercio al por mayor de café, té, cacao y especias", para operar legalmente y cumplir con las obligaciones fiscales (La Guashira, 2023).
- **Obtención del NIF o CIF:** Es el número de identificación fiscal necesario para facturación, trámites aduaneros y apertura de cuentas bancarias. En sociedades es conocido como CIF y en autónomos como NIF (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).
- **Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE):** Es necesario darse de alta en el Impuesto de Actividades Económicas para cumplir obligaciones tributarias en el epígrafe correspondiente a la importación y comercio de alimentos al por mayor o al por menor, en este caso, de café (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).
- **Registro como operador de comercio exterior (REOCE):** Este paso es obligatorio para empresas que realizarán operaciones de importación y exportación. Se gestiona ante el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- **Número EORI (Economic Operators Registration and Identification Number):** Es indispensable para cualquier empresa que desee realizar operaciones de comercio internacional dentro de la UE puesto que es obligatorio para presentar declaraciones aduaneras. El EORI debe solicitarse ante la Agencia Tributaria española (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).
- **Registro Sanitario de Alimentos:** Si se desea vender directamente al consumidor final o a través de canales minoristas, será necesario registrarse ante la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN) en el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (RGSEAA) (AESAN, 2023).
- **Documento Único Administrativo (DUA):** Toda importación debe ser declarada mediante el DUA, el cual recoge la información aduanera esencial para el ingreso legal de mercancías a la UE, incluyendo datos del producto, valor CIF, origen, cantidad y operador. (European Commission, 2022).

- **Agente de aduanas:** Aunque no es obligatorio, si es recomendable contratar un agente de aduanas para gestionar el DUA, inspecciones, y certificaciones sanitarias y de origen (La Guashira, 2023).
- **Control fitosanitario:** El café verde no requiere certificado fitosanitario. No obstante, si se trata de café orgánico, se necesita un certificado electrónico (e-COI) a través del sistema TRACES (CBI, 2023).
- **Certificado de origen:** Colombia cuenta con un Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, en vigor desde 2013, el cual establece un acceso preferencial para diversos productos agrícolas, incluido el café. Gracias a este acuerdo, el café colombiano sin tostar y sin descafeinar puede ingresar a la Unión Europea con un arancel del 0 %, siempre y cuando se presente debidamente el certificado de origen conforme al sistema REX (Sistema de Registro de Exportadores). Este mecanismo permite a las autoridades aduaneras europeas verificar el origen del producto y aplicar la preferencia arancelaria bajo el régimen SPG+ o el Acuerdo Comercial. (European Commission, 2024; DIAN, 2023; ConnectAmericas, 2023; Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025a.).
- **Declaración del IVA a la importación:** El café está sujeto al 10% de IVA. En el momento de la importación, se debe abonar el IVA correspondiente, aunque si se es operador registrado en el ROI se puede acoger al régimen de diferimiento para no pagarlo en aduana sino en la autoliquidación (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).
- **Etiquetado y trazabilidad:** Si el producto se comercializa al consumidor final, debe cumplir con el Reglamento (UE) 1169/2011, incluyendo información como denominación, peso, origen, lote, condiciones de conservación y datos del importador (European Commission, 2022).

6.1.2 Paso a paso para crear una empresa importadora en España

- I. **Definir la forma jurídica:** Elegir entre autónomo, sociedad limitada (SL) o sociedad limitada unipersonal (SLU). Las sociedades ofrecen mayor protección patrimonial frente a deudas, pero implican más trámites y costes fiscales que ser autónomo. Para operaciones de importación a mediana o gran escala, se recomienda optar por una SL porque ofrece mayor seguridad (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2025a).
- II. **Solicitar el NIF provisional:** Se obtiene al presentar el modelo 036 en la Agencia Tributaria, es necesario para iniciar la actividad empresarial y para firmar la escritura pública e iniciar operaciones legales (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).
- III. **Depósito del capital social y apertura de cuenta bancaria:** Para constituir una SL, se requiere un capital mínimo de 3.000 €, el cual debe depositarse en una cuenta bancaria a nombre de la sociedad. El banco emitirá un certificado de depósito que se utilizará en la notaría (La Guashira, 2023).
- IV. **Redacción de estatutos sociales y firma de la escritura pública:** Los estatutos definen la actividad, estructura y normas internas de la empresa. La firma de la escritura debe hacerse ante notario, quien elevará a público el acto constitutivo.
- V. **Inscripción en el Registro Mercantil:** Permite otorgar personalidad jurídica a la empresa. Esta inscripción debe realizarse en el plazo de dos meses desde la firma ante notario.
- VI. **Obtención del NIF definitivo:** Con la escritura inscrita, se solicita el NIF definitivo en la Agencia Tributaria. Este sustituye al NIF provisional y permite operar legalmente (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).

- VII. **Alta en el IAE:** Se tramita ante la Agencia Tributaria, seleccionando el epígrafe 4637 correspondiente a "Comercio al por mayor de café, té, cacao y especias". Es indispensable para la actividad económica (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).
- VIII. **Registro en el REOCE:** El Registro de Operadores de Comercio Exterior es obligatorio para cualquier empresa que realice importaciones y se tramita ante el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- IX. **Solicitud del número EORI:** Este número identifica al operador económico en las transacciones aduaneras de la UE. Se gestiona gratuitamente ante la Agencia Tributaria (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b).
- X. **Inscripción en el RGSEAA:** Requisito obligatorio si se va a comercializar café como producto alimentario. El registro se realiza ante la AESAN e implica cumplir normativas de higiene, trazabilidad y almacenamiento (AESAN, 2023)
- XI. **Contratación de un agente de aduanas:** Aunque no es obligatorio, se recomienda ampliamente contratar uno para facilitar los trámites aduaneros, presentación del DUA y cumplimiento normativo (La Guashira, 2023).
- XII. **Registro de marca, diseño de etiquetas y planificación logística:** Es importante registrar la marca comercial, diseñar las etiquetas cumpliendo el Reglamento (UE) 1169/2011 y definir un almacén logístico para la recepción y distribución del producto (European Commission, 2022).
- XIII. **Preparación de la primera importación:** Involucra contactar al proveedor en Colombia, verificar requisitos documentales (factura comercial, packing list, certificado de origen), contratar seguro de carga y coordinar la logística internacional (CBI, 2023)
- XIV. **Recepción, inspección y comercialización:** Tras la llegada de la mercancía, se realiza el despacho aduanero, inspecciones si son requeridas, almacenamiento y distribución. En esta etapa se activa el canal de venta (mayorista, minorista o e-commerce) (ConnectAmericas, 2023).

Tabla 15. *Estimación de costos iniciales para crear una empresa importadora en España*

Concepto	Costo estimado (€)
Constitución de sociedad (notaría, registro mercantil)	250 – 400
Capital social (SL)	3.000 (reembolsable)
Alta en Hacienda (IAE, NIF)	0 – 50
Registro en RGSEAA	120 – 250
Diseño y registro de marca comercial	150 – 300
Diseño y producción de etiquetas	200 – 500
Servicios de gestoría mensual	60 – 150 /mes
Honorarios de agente de aduanas por importación	80 – 150
Coste del primer envío (flete + seguros + aduanas)	500 – 1.200
Alquiler de almacén o fulfillment mensual	150 – 400 €/mes
Publicidad y marketing inicial	300 – 800
Total	5.000€ – 7.500€

Fuente: Adaptado de La Guashira. (2023). *Importar y exportar café de especialidad: paso a paso para emprender*. Recuperado de <https://laguashira.com/blogs/blog/importar-y-exportar-cafe-de-especialidad>

El total estimado de inversión inicial oscila entre 5.000 y 7.500 euros, dependiendo del alcance del primer envío y los servicios contratados.

6.1.3 Ejemplo de cotización real de flete marítimo desde Colombia

Con el fin de ilustrar un caso real del costo de importación de café verde desde Colombia, se realizó una cotización en la plataforma especializada iContainers (2025), de un envío LCL (Less than Container Load) desde el puerto de Cartagena (COCTG) hasta el puerto de Valencia (ESVLC) correspondiente a 10 sacos de café, con un volumen de 4,65 m³ y un peso total de 600 kg.

La tarifa total ofrecida fue de 716,76 €, desglosada de la siguiente manera:

- Flete marítimo internacional: 439,58 €
- Cargos portuarios y de destino (THC, documentación, seguridad, etc.): 197,18 €
- Despacho de aduanas en destino (España): 80,00 €

El tiempo estimado de tránsito es de 16 días, lo cual representa una mejora considerable respecto a otras rutas desde Colombia, puesto que, también se cotizó el envío desde el puerto de Buenaventura, con una tarifa total de 1.053,87 € y un tiempo de tránsito estimado de 39 días. Asimismo, se verificó que el precio es equivalente tanto para Valencia como para Barcelona, por lo que se optó por Valencia como puerto de referencia para el ejemplo. Este ejercicio permite estimar de manera más precisa los costos logísticos reales que debería asumir una empresa propia al encargarse directamente de la importación, sin intermediarios. La cotización presentada demuestra la viabilidad de iniciar el proceso con envíos pequeños mediante carga consolidada (LCL), aunque también evidencia que ciertos servicios —como el transporte desde origen hasta el puerto, el seguro de carga, y la logística posterior a la recepción— no están incluidos y deben ser contratados por separado. La cotización completa se presenta en el anexo correspondiente.

6.1.4. Ventajas de crear una empresa importadora propia

El establecimiento de una empresa propia como importadora ofrece una serie de beneficios clave:

- **Control total de la cadena de suministro**
 - Al asumir directamente la importación, permite supervisar y controlar directamente el proceso logístico, las condiciones de almacenamiento y la trazabilidad del producto, desde la selección del café en origen hasta la entrega al cliente final. Esto es especialmente relevante en el café de especialidad, donde la trazabilidad y calidad son elementos diferenciadores claves.
 - Permite aplicar criterios propios en el almacenamiento, conservación y transporte, asegurando estándares óptimos.
- **Mejores márgenes de beneficio**
 - Al eliminar intermediarios (importadores ó distribuidores), se puede obtener un mayor margen de beneficio por el producto.
 - Si además se gestiona la venta directa (e-commerce, cafeterías de tercera ola, ferias), los márgenes pueden superar el 100 % frente al precio de compra en origen.
- **Desarrollo de marca propia y posicionamiento**

- Facilita la construcción de una marca sólida con identidad diferenciada, controlando la narrativa, el diseño, el etiquetado y el mensaje al consumidor.
- Ideal para conectar con mercados que valoran el origen, la historia del productor y el comercio justo.
- **Posibilidad de escalar o diversificar**
 - Una vez establecida, la empresa puede ampliar su catálogo con otras variedades, microlotes o productos derivados (café tostado, merchandising, suscripciones, etc.).

Sin embargo, también supone asumir una carga administrativa importante. Es necesario contratar servicios de gestoría, garantizar el cumplimiento de la normativa sanitaria, gestionar inventarios y construir relaciones logísticas confiables. Además, del capital inicial para constituir la empresa, registrar la marca, realizar las primeras importaciones y promover el producto en el mercado puede ser elevado.

6.1.5. Consideraciones y desafíos importantes

1. **Carga administrativa y normativa compleja**
 - Implica cumplir con más de 10 trámites formales, desde la inscripción en el RGSEAA hasta la presentación del DUA, lo cual requiere tiempo y conocimientos técnicos o asesoría externa.
 - Se deben mantener registros de trazabilidad, declaraciones fiscales, registros de aduanas y cumplir normativas alimentarias de la UE.
2. **Inversión inicial significativa**
 - Aunque se puede empezar con volúmenes pequeños, es necesario contar con capital para: constitución legal, diseño de marca, envío inicial, trámites, seguros y almacén.
 - A esto se suma la inversión en promoción y posibles devoluciones o pérdidas por errores logísticos iniciales.
3. **Riesgos operativos y logísticos**
 - La empresa asume el riesgo de roturas de stock, demora en aduanas, incumplimiento de proveedores o errores documentales.
 - También debe afrontar posibles costes por inspecciones, demoras en puerto o devoluciones por etiquetado incorrecto.
4. **Obligación de tener un canal de venta definido**
 - Antes de importar, se debe contar con una estrategia clara de comercialización (tienda física, web, partners minoristas, distribuidores).
 - De lo contrario, existe riesgo de tener el café almacenado sin rotación, lo cual afecta su frescura, calidad y rentabilidad.

Consideración estratégica

Para emprendimientos de pequeño o de mediano alcance, una opción intermedia podría ser la creación de una **microempresa o autónomo** como figura jurídica, lo que reduce cargas fiscales y permite operar en escalas iniciales. Asimismo, se puede considerar el uso de un **almacén logístico (fulfillment)** en España para minimizar los costos de almacenamiento y distribución en las primeras etapas. En resumen, crear una empresa propia importadora en España representa una alternativa atractiva para proyectos que buscan consolidarse como marca independiente de café de especialidad,

siempre que se cuente con el conocimiento, asesoría legal y capital necesario para su puesta en marcha.

6.2 Importar a través de una empresa importadora establecida

Importar café a través de una empresa ya establecida en España representa una alternativa viable para pequeños productores o emprendedores que aún no desean asumir directamente la gestión legal, administrativa y logística del comercio internacional. Esta modalidad permite delegar la responsabilidad de los trámites de importación, cumplimiento normativo y gestión aduanera a una compañía especializada, mientras se enfoca el esfuerzo en el posicionamiento del producto, la marca y la comercialización.

Consistiría en colaborar con una empresa importadora autorizada que ya cuenta con registro EORI, RGSEAA y experiencia en procesos logísticos, para que esta realice la importación del café en nombre propio o como representante. En algunos casos, también pueden actuar como distribuidores o compradores directos del producto (La Guashira, 2023.; ConnectAmericas, 2023

6.2.1 Posibles tipos de relación con la empresa importadora

1. Importador como comprador mayorista

- La empresa compra el café directamente al productor/exportador y se encarga del resto del proceso.
- El productor pierde control sobre precio final y posicionamiento, pero elimina riesgos logísticos.

2. Importador como intermediario logístico

- La empresa solo actúa como operador aduanero y logístico. El café se importa a su nombre y se transfiere luego al emprendedor (con factura de servicios).
- Ideal para comenzar a vender sin crear empresa importadora aún.

3. Distribuidor exclusivo

- El importador se convierte en socio comercial y maneja la distribución exclusiva en el país destino.
- Requiere acuerdos de precios, volumen y promoción compartida.

6.2.2. Ventajas

- **Reducción de carga operativa:** No es necesario crear una empresa propia ni realizar trámites aduaneros complejos.
- **Acceso inmediato a canales de distribución:** Algunos importadores ya trabajan con tiendas, tostadores o cafeterías de especialidad.
- **Menor inversión inicial:** Se eliminan costos fijos de constitución, registro, almacenamiento, etc.
- **Acompañamiento experto:** El importador puede ofrecer asesoría legal, logística y de mercado.

6.3.3. Desventajas

- **Menor margen de beneficio:** Al no ser importador directo, se paga una comisión o el precio de reventa al mayorista.
- **Menor control del producto:** El importador puede priorizar productos más rentables o modificar el enfoque del café.
- **Riesgo de dependencia:** Si se establece un canal exclusivo, el crecimiento del negocio puede quedar limitado a la estrategia del importador.

6.4.4. Requisitos mínimos

Aunque la responsabilidad de importación recae en la empresa importadora, el emprendedor debe igualmente garantizar:

- Calidad y trazabilidad del café (certificados de origen, perfil de taza).
- Cumplimiento documental desde origen (factura comercial, packing list, etc.).
- Etiquetas en español si el producto llega tostado y empacado.

En algunos casos, el importador solicitará que el productor esté registrado ante la **DIAN** como exportador y tenga autorización de la FNC si se trata de café verde (FNC, 2023).

6.2.5 Ejemplo aplicado

A continuación, se presenta una estimación detallada de los costos asociados a la importación de café verde desde Colombia a España mediante transporte marítimo, utilizando la modalidad de importación a través de una empresa importadora establecida. Esta tabla contempla los principales conceptos operativos y fiscales que afectan al importador español, partiendo de un envío de 10 sacos de café (60 kg cada uno) bajo condiciones **FOB** en origen, y aplicando el régimen **CIF** para el cálculo aduanero en destino. Se ha considerado un escenario realista y conservador, tomando como base precios de mercado y condiciones actuales, incluyendo el beneficio arancelario contemplado en el **Acuerdo Comercial Multipartes entre Colombia y la Unión Europea**, que otorga un **arancel del 0 %** para el café verde, siempre que se cumplan los requisitos documentales correspondientes (certificado de origen REX). Esta tabla es útil tanto para calcular la inversión mínima necesaria como para entender la estructura de costos que implica este modelo logístico.

Tabla 16. Estimación de costos para importación de café verde gestionado por empresa externa

Concepto	Estimación (€)	Detalles / Fuente
Precio FOB café verde (10 sacos de 60 kg)	2.000 €	Estimado a 200 €/saco (precio habitual Colombia)
Flete marítimo (Colombia-España)	400 – 800 €	Según tamaño del envío y puerto destino (Ej: Valencia, Algeciras)
Seguro internacional de carga	40 – 80 €	2–4 % del valor FOB (opcional pero recomendable)
Honorarios de agente de aduanas	80 – 150 € + IVA (21 %) = 97 – 181,5 €	Spainbox; Infoautónomos
Despacho aduanero (documentos + DUA)	50 – 90 €	Según agente
Arancel de importación (café verde colombiano)	0 €	Acuerdo Multipartes UE-Colombia (con certificado de origen REX)

IVA a la importación (10 % sobre valor CIF)	~270 €	CIF estimado = 2.000 + 500 + 50 = 2.550 €
Almacenamiento (opcional)	150 – 400 €/mes	(si se utiliza fulfillment o almacén logístico) Depende del volumen
Costes administrativos y documentales extra	100 – 200 €	(verificación, certificados, trámites previos a la venta, imprevistos) estimación propia
Total costos operativos (sin almacenamiento)	~2.987 – 3.231 €	Incluye FOB, flete, seguro, agente, IVA, trámites

Fuente: Adaptado de Spainbox (2023); Infoautónomos (s. f.); European Commission (2024); DIAN (2024); CBI (2023); La Guashira (2023).

Esta modalidad puede ser particularmente útil en las etapas iniciales del proyecto, ya que reduce significativamente las barreras de entrada al mercado europeo y permite familiarizarse con el proceso de importación. Sin embargo, a medio plazo, se recomienda evaluar la transición hacia un modelo de importación propia para mejorar los márgenes y el control sobre la marca.

Tabla 17. Comparativa de las alternativas de importación del café en España

Modelo	Responsabilidad del productor	Inversión inicial estimada	Control del proceso	Rentabilidad esperada	Requiere empresa legalmente constituida en España	Volumen recomendado	Observaciones
a) Empresa importadora propia	Alta. El productor y si es el caso mismo importador, asume la logística, aduanas, documentación, almacenamiento y normativa fiscal.	Alta (5.000–7.500 €)	Alto	Alta	Sí	Medio-alto	Mayor autonomía y margen, pero con alta carga administrativa y normativa.
b) Empresa importadora ya establecida	Baja. El importador se encarga del proceso logístico y normativo.	Baja, 3.000€ (pago por servicio)	Medio	Media	Si	Bajo-medio	Ideal para comenzar, con menos riesgos y menor inversión inicial.

Fuente: Elaboración propia con base en (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025b), CBI (2023), ConnectAmericas (2023), La Guashira (2023) y entrevistas con agentes del sector (2024–2025).

En definitiva, la elección del modelo de importación influirá directamente en el margen de beneficio, el control sobre la cadena de suministro y la capacidad de desarrollar una marca sólida en el mercado europeo. Para emprendedores que inician en este proceso, se recomienda comenzar trabajando con una empresa importadora ya establecida, lo que permite familiarizarse con la operativa, la normativa y los tiempos logísticos, mientras se avanza en la constitución de una estructura propia. Una vez el café ha sido legalmente introducido en España mediante alguno de estos esquemas, el siguiente paso consiste en definir las estrategias más adecuadas para su comercialización y distribución. Este aspecto será abordado en el siguiente capítulo.

7. Distribución del café verde en España

Una vez que el café ha sido importado a España, el siguiente paso en la cadena de valor es su distribución hacia los diferentes canales de comercialización, la fase de distribución es determinante para el éxito comercial del café de especialidad en el país, ya que define los márgenes de rentabilidad, cómo el producto llega al consumidor final y qué percepción de valor se genera en torno a la marca. En este mercado, caracterizado por la coexistencia de grandes distribuidores y

nichos especializados, la elección del canal adecuado es clave para pequeños productores que buscan diferenciarse.

7.1. Distribución mediante tostadores y microtostadores

Los microtostadores se han consolidado como actores estratégicos en el mercado del café de especialidad, ya que suelen trabajar con microlotes de alta calidad, priorizan la trazabilidad y la relación directa con el productor, y están dispuestos a pagar precios superiores por cafés con perfiles sensoriales diferenciados. Este canal, en constante crecimiento en ciudades como Madrid, Barcelona y Valencia, permite acceder a un nicho de consumidores que buscan exclusividad y están dispuestos a pagar un sobreprecio, pero exige ofrecer consistencia en la calidad y establecer relaciones de confianza con tostadores que valoran prácticas sostenibles y la historia detrás del café. Ejemplos destacados son Right Side Coffee y Nomad Coffee en Barcelona, y Randall Coffee Roasters en Madrid, cuya colaboración con productores y cooperativas de origen evidencia el potencial de alianzas para fincas como la Buenavista.

Además, este fenómeno no se limita únicamente a las grandes capitales. En ciudades de tamaño medio, como Valladolid, también se percibe un auge de tostadores locales que buscan diferenciarse mediante la calidad y la experiencia del consumidor. Ejemplo de esto son proyectos como *Cosmos Café* y *Puchero*, que no solo tuestan café para su propia marca sino también para terceros en algunas ocasiones. Estos actores locales y la expansión del interés por el café de especialidad a ciudades más pequeñas confirman que la tendencia hacia el consumo de cafés diferenciados está ganando fuerza en toda España y Europa, ampliando las oportunidades para proyectos que ofrezcan cafés con trazabilidad, sostenibilidad y una historia auténtica detrás del producto.

Los tostadores valoran atributos como el perfil sensorial, el perfil de taza, el origen certificado y la capacidad del productor para ofrecer lotes exclusivos, estos son aspectos que la finca Buenavista puede ofrecer. Adicionalmente, trabajar con tostadores no solo facilita el acceso al segmento premium, sino que también permite construir una red estable de socios que pueden escalar las compras con el tiempo, algo que las cafeterías no siempre pueden ofrecer.

Por último, es interesante añadir que, este canal de distribución también puede ser una tercera vía de importación y acceso al mercado español y europeo, ya que, al ofrecer el café en verde como materia prima directamente a tostadores establecidos en España, el tostador se encarga de importar, almacenar, tostar y envasar el producto, lo que reduce significativamente la carga normativa y operativa del productor. En este modelo, el café suele exportarse desde Colombia bajo condiciones FOB o CIF, y es el tostador quien asume la importación, ya sea directamente o a través de un agente autorizado. Esta vía es especialmente útil para pequeños productores que desean comenzar a exportar sin asumir la gestión aduanera en destino, no obstante, los márgenes por kilogramo son relativamente bajos, ya que el valor agregado principal (tueste, empaque, venta al consumidor) queda en manos del tostador.

- **Ventajas:** mejor valorización del producto, construcción de marca en el segmento premium, relaciones comerciales de largo plazo, potencial de escalar a mayores volúmenes mediante alianzas.

- **Desventajas:** demanda inicial limitada, negociaciones individualizadas y necesidad de garantizar suministro constante.

7.2. Distribución directa a cafeterías de especialidad

El creciente número de cafeterías de especialidad en España ha abierto nuevas oportunidades para introducir cafés con perfiles diferenciados directamente al consumidor. Estas cafeterías, presentes no solo en grandes ciudades como Madrid, Barcelona y Valencia, sino también en urbes medianas como Valladolid, Sevilla o Bilbao, buscan proveedores capaces de garantizar origen, frescura y perfiles sensoriales únicos. Suelen estar abiertas a colaborar con productores o importadores especializados que puedan ofrecer trazabilidad completa y relaciones éticas con los caficultores.

Ejemplos de este tipo de establecimientos son Tornado Coffee (Madrid), Satan's Coffee Corner (Barcelona) y Madness Specialty Coffee (Alicante), que han logrado consolidar su reputación ofreciendo cafés cuidadosamente seleccionados, cultivados bajo prácticas sostenibles y preparados con métodos artesanales y profesionales. Incluso en ciudades como Valladolid, cafeterías como Franela apuestan por métodos de preparación como la V60 y otros sistemas manuales, acercando la cultura del café de especialidad a nuevos públicos.

Un hecho ilustrativo de esta creciente cultura cafetera es la celebración de una cata de cafés en Valladolid (enero de 2025), organizada por un actor local del sector gastronómico en colaboración con baristas profesionales del café de especialidad. El evento tuvo como objetivo inicial promover la cultura cafetera en la ciudad y durante este, se presentaron distintos cafés de especialidad de orígenes como Colombia, Honduras y Nicaragua, explicando los procesos detrás de su preparación. Esta actividad no solo acercó a los asistentes a la cultura del café de especialidad, sino que también sirvió como plataforma de lanzamiento para una nueva marca local, Gastro Brew Lab, que comercializa cafés seleccionados y tostados en España, y que incluso manifestó interés en adquirir café colombiano de origen directo.

Este canal de distribución no solo permite acceder a consumidores exigentes, sino que también ofrece la posibilidad de contar la historia detrás del café, creando un valor emocional añadido y fomentando la fidelidad hacia la marca. Para proyectos como el de la finca Buenavista, este modelo representa una vía estratégica para posicionarse en el mercado de especialidad, destacando atributos diferenciales y construyendo relaciones comerciales sólidas desde el origen hasta la taza. Sin embargo, se debe tener en cuenta que las cafeterías no garantizan compras en grandes volúmenes, siendo más adecuadas para posicionamiento inicial que para crecimiento sostenido, esto puede permitir iniciar con cantidades reducidas y crecer progresivamente.

- **Ventajas:** acceso directo al consumidor final, construcción de marca mediante storytelling, educación del mercado local, márgenes más altos en ventas directas.
- **Desventajas:** logística compleja, bajo volumen de compra por cliente, necesidad de presencia comercial constante.

7.3. Venta a través de plataformas de e-commerce

El comercio electrónico se ha convertido en un canal de distribución en pleno auge para productos de especialidad, incluido el café. En España, el consumo de café premium a través de tiendas online ha crecido significativamente en los últimos años, impulsado por el cambio en los hábitos de compra y el interés de los consumidores por productos de origen diferenciado. Plataformas globales como Amazon, permiten a marcas emergentes acceder a un público amplio sin necesidad de contar con presencia física. Además, muchas marcas optan por desarrollar su propia tienda online, lo que les permite controlar la experiencia de compra, construir marca y llegar a consumidores en toda Europa.

En este canal, la clave no reside solo en la calidad del producto, sino en la gestión logística y la estrategia digital: marketing en redes, posicionamiento SEO, campañas pagadas y una adecuada narrativa de marca. Para el proyecto de la finca Buenavista, este modelo podría ser una herramienta poderosa para complementar la distribución física, ofreciendo el café directamente a consumidores finales en España y otros países de la UE.

El e-commerce ofrece el mayor alcance geográfico y control sobre la marca, pero requiere una inversión constante en marketing y una estrategia digital bien definida, ya que, este canal presenta retos importantes, como la competencia con grandes marcas, los costes asociados a la publicidad digital, los gastos de envíos internacionales y la necesidad de gestionar devoluciones o incidencias. Aun así, las marcas que logran diferenciarse con historia, origen y calidad pueden ganar visibilidad y fidelizar clientes mediante suscripciones o ventas recurrentes, además, si bien este canal requiere inversión en marketing digital y logística de envíos, también ofrece escalabilidad sin necesidad de intermediarios, por lo que, resulta ideal como canal complementario para reforzar ventas y visibilidad, más que como punto de partida único para un proyecto emergente.

- **Ventajas:** alcance amplio sin limitación geográfica, control total sobre la narrativa de marca, posibilidad de llegar a consumidores europeos sin intermediarios.
- **Desventajas:** alta competencia online, costes de marketing digital y logística, dificultad para generar confianza sin una marca consolidada.

7.4. Grandes superficies y distribuidores mayoristas

Las grandes superficies y distribuidores mayoristas, como Mercadona, Carrefour o El Corte Inglés, concentran una parte significativa del mercado del café en España. Estos canales operan con altos volúmenes de compra, contratos a largo plazo y condiciones estrictas de negociación, lo que permite a las grandes marcas comerciales dominar la presencia en estanterías y lineales. Si bien ofrecen una visibilidad masiva y acceso a un público amplio, su modelo de negocio está orientado a la venta de productos estandarizados, con precios muy competitivos y márgenes ajustados.

Para los pequeños productores y marcas emergentes, acceder a este canal supone enfrentar barreras de entrada importantes: exigencia de grandes volúmenes, certificaciones adicionales, costes de logística centralizada y promociones obligatorias. Además, las condiciones de negociación suelen ser desfavorables para proveedores pequeños, con plazos de pago largos y márgenes reducidos.

Aunque este canal domina el consumo masivo, no es adecuado para el café de especialidad, ya que las grandes superficies priorizan precios bajos y productos comerciales de gran escala. Además, muchas de ellas apuestan por cafés de marca blanca o mezclas genéricas (blends) con perfiles de sabor estandarizados, lo cual entra en conflicto con la propuesta de valor de un café diferenciado, con trazabilidad y origen único. Para un proyecto como el de la finca Buenavista, orientado a calidad, trazabilidad y exclusividad, vender en este canal diluiría el valor del producto y no resultaría rentable.

- **Ventajas:** gran visibilidad y volumen de ventas.
- **Desventajas:** barreras de entrada elevadas, exigencia de grandes volúmenes, márgenes de rentabilidad muy bajos, pérdida de control sobre el posicionamiento del producto, canal no apto para cafés con valor añadido como el café de especialidad.

8. Estrategia de diferenciación y posicionamiento en el mercado español

El mercado del café de especialidad en España y Europa ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por el interés en productos de origen diferenciado, métodos de preparación artesanales y un consumo más consciente. Según la International Coffee Organization (ICO, 2023) y la European Coffee Federation (ECF, 2023), Europa concentra alrededor del 33 % del consumo global de café, con una marcada tendencia hacia cafés premium y sostenibles. Este contexto crea un escenario favorable para que pequeños productores, como la finca Buenavista, puedan acceder a nichos de alto valor.

En este entorno, las cafeterías de tercera ola juegan un papel central, este movimiento prioriza la calidad, la trazabilidad y la experiencia sensorial, ofreciendo cafés de origen único preparados mediante métodos manuales (V60, Chemex, AeroPress). A diferencia del mercado convencional, estas cafeterías buscan relaciones directas con productores, pagan precios más altos por cafés diferenciados y valoran atributos como la sostenibilidad y la historia detrás del producto. Este perfil de comprador coincide plenamente con la propuesta de valor que puede ofrecer el objeto de estudio.

8.1. Pilares estratégicos de diferenciación

Para posicionarse con éxito en el mercado español, la finca Buenavista debe fundamentar su estrategia en cuatro pilares principales:

1. Calidad del producto y perfil sensorial único

- Resaltar su origen en Cundinamarca, con altitud óptima (1.400-1.800 m) y diversidad agroforestal que influyen en su perfil de taza.
- Realizar análisis de cata y obtener fichas sensoriales que permitan comunicar atributos diferenciados (acidez brillante, dulzura, notas frutales) permitiendo su posicionamiento.

2. Storytelling y autenticidad de marca

- Contar la historia de la finca, su carácter familiar y la conexión directa con el productor, para conectar emocionalmente con el público objetivo. Los consumidores

Europeos valoran cada vez más la historia detrás del café que consumen (Keller, 2013).

- Utilizar el branding para transmitir valores de tradición, cercanía y exclusividad, destacando el impacto positivo en la comunidad cafetera local y enfatizando en los métodos de producción y el cuidado puesto en cada etapa del cultivo.

3. Sostenibilidad y responsabilidad social

- Comunicar las prácticas sostenibles: fertilización responsable, respeto por la biodiversidad, recolección manual y uso de agua de lluvia en el beneficio. La sostenibilidad es un aspecto clave en la diferenciación dentro del mercado europeo. Según un estudio de la Sustainable Coffee Challenge (2023), más del 60% de los consumidores europeos están dispuestos a pagar más por un café producido de manera ética y sostenible.
- A mediano plazo, buscar certificaciones (Fair Trade, Rainforest Alliance, Café de Colombia) que respalden estos atributos y aumenten la confianza de los compradores europeos.

4. Marketing digital y venta directa

- Desarrollar presencia online mediante redes sociales como Instagram, TikTok y YouTube, con contenidos educativos sobre café de especialidad, su historia y preparación. Según Statista (2023), el 45 % de los consumidores de café de especialidad en Europa realizan compras online, lo que refuerza la necesidad de una estrategia digital sólida.
- Implementar un canal de e-commerce propio para llegar a consumidores finales y mercados europeos sin intermediarios, apoyado en estrategias SEO y colaboraciones con influencers especializados.

En un mercado cada vez más saturado, la combinación de calidad, autenticidad, sostenibilidad y marketing digital será clave para posicionar el café de la finca Buenavista como un producto diferenciado y atractivo para los consumidores europeos exigentes.

8.2. Estrategia de canales de entrada

Del análisis de los diferentes canales de distribución (capítulo 7), se concluye que la finca Buenavista debe seguir una estrategia combinada y escalonada:

- **Fase inicial:** ingresar al mercado español mediante alianzas con microtostadores, que valoran la trazabilidad y ofrecen un canal directo para construir marca.
- **Fase de consolidación:** fortalecer relaciones con tostadores, participar en ferias y eventos gastronómicos (Madrid Fusión, Barcelona Coffee Festival) para ampliar la presencia en otras ciudades. Esto no solo permite posicionar el producto, sino también generar contactos con importadores especializados y distribuidores horeca interesados en café de origen.
- **Fase de expansión:** desarrollar una tienda online propia y explorar marketplaces especializados en cafés premium, para ampliar el alcance en España y otros países de la UE.

8.3 Ventaja competitiva de la finca Buenavista

La finca Buenavista puede diferenciarse en el mercado español al ofrecer:

- **Relación directa productor-comprador**, eliminando intermediarios. Un elemento clave en mercados de especialidad que valoran la transparencia.
- **Lotes exclusivos**, adaptados a las necesidades de microtostadores, tostadores y cafeterías de tercera ola.
- **Origen y trazabilidad garantizada**, café proveniente de una finca familiar, con control directo sobre su producción.
- **Una narrativa auténtica**, que conecta emocionalmente con consumidores conscientes.

Estos elementos no solo permiten competir, sino destacar en un segmento donde el precio no es el único factor, sino que se valora la calidad, la transparencia y la experiencia que hay detrás de cada taza. Esta estrategia permitirá acceder a nichos de alto valor, construir una marca sólida en el exterior y contribuir al desarrollo económico sostenible de la finca y su comunidad.

9. Conclusiones Finales

Este Trabajo de Fin de Máster analizó la viabilidad de exportar café de especialidad desde la finca Buenavista (Colombia) hacia España, evaluando las opciones en cada etapa de la cadena de valor: compra, exportación, importación y distribución. Para cada una de estas fases se consideraron las características productivas, los requisitos legales y logísticos, así como los costos aproximados asociados a cada alternativa, junto con las tendencias de consumo en España y Europa. Los resultados del estudio confirman que el mercado europeo y español se encuentra en expansión para cafés diferenciados, con consumidores que valoran el origen, la trazabilidad, la sostenibilidad y los métodos de preparación artesanales. No obstante, el acceso a este segmento exige ofrecer un producto consistente y construir una marca capaz de conectar emocionalmente con el consumidor. A partir de este análisis, se plantean recomendaciones estratégicas que definen el camino más adecuado para el futuro proyecto empresarial.

En cuanto a la compra del café, se estudiaron tres alternativas: la compra directa a productores, que asegura trazabilidad completa pero exige una gestión compleja de múltiples fincas y mayores costos logísticos; la compra a trilladoras, que ofrece volumen estable, homogeneidad y menores costos de transporte, manteniendo la trazabilidad si se trabaja con proveedores confiables; y la compra de café ya certificado, que garantiza calidad premium pero con precios elevados y menor margen de rentabilidad. Tras evaluar estas opciones, la estrategia más adecuada para iniciar es comprar café a trilladoras, ya que combina seguridad en el suministro con optimización de costos y calidad consistente.

Respecto a la exportación desde Colombia, se compararon dos modelos: exportación mediante empresas exportadoras y exportación directa como empresa propia. Exportar a través de una empresa exportadora reduce riesgos y simplifica los trámites iniciales, aunque limita el margen de ganancia y el control sobre el proceso. Por otro lado, la exportación directa ofrece independencia y rentabilidad a largo plazo, pero requiere experiencia y mayor inversión. Se recomienda comenzar con exportación mediante empresa exportadora y, a medida que se adquiere conocimiento del mercado y se incrementa la capacidad operativa, evolucionar hacia la exportación propia.

En el caso de la importación en España, se analizaron dos opciones: utilizar un importador externo o crear una empresa importadora propia. Trabajar con un importador establecido facilita el acceso al mercado y reduce la carga administrativa, aunque disminuye el margen y el control sobre el producto. Crear una empresa importadora propia otorga autonomía y mayor rentabilidad, pero implica inversión y complejidad en la gestión. Por ello, se recomienda inicialmente importar a través de un importador externo y, en una segunda fase, valorar la constitución de una empresa importadora propia o la colaboración con tostadores que puedan asumir la importación.

En cuanto a la distribución en España, se evaluaron cuatro canales: microtostadores, cafeterías de especialidad, e-commerce y grandes superficies. Los microtostadores destacan como aliados estratégicos al pagar precios premium y permitir escalar sin perder identidad, mientras que las cafeterías de especialidad son esenciales para introducir el producto y construir marca, aunque no aseguran grandes volúmenes. El e-commerce ofrece alcance europeo y control total de la marca, pero exige inversión en marketing digital y consolidación previa. Las grandes superficies, en cambio, resultan incompatibles con el café de especialidad, dado que trabajan con precios bajos y cafés comerciales. La recomendación es iniciar la distribución con microtostadores y cafeterías de especialidad, desarrollando paralelamente un canal de e-commerce propio para ampliar el alcance en fases posteriores.

En síntesis, el modelo más viable para el proyecto es escalonado y mixto: comenzar comprando café a trilladoras, que además procesan y comercializan el café de la finca Buenavista, lo que permite preservar el valor añadido generado en origen y mantener una participación activa en la cadena de valor, mientras se asegura volumen y homogeneidad en las compras iniciales. La estrategia recomienda exportar mediante una empresa exportadora, importar a través de un importador externo y distribuir mediante tostadores o microtostadores y cafeterías de especialidad, desarrollando en paralelo una marca sólida y un canal de venta digital propio que permita ampliar el alcance comercial en fases posteriores. A medio plazo, se podrá evolucionar hacia una exportación e importación propia. Con este enfoque, la finca Buenavista podrá aprovechar tanto su propia producción como el acceso a cafés de calidad complementarios, logrando penetrar en nichos de alto valor, consolidar su posicionamiento en el mercado español y garantizar sostenibilidad económica a largo plazo, contribuyendo además al desarrollo rural de su comunidad y posicionándose como un referente de café colombiano de alta calidad en Europa.

Finalmente, a partir de estas conclusiones, el siguiente paso lógico es el desarrollo de un plan de empresa, que permita estructurar operativamente las recomendaciones aquí planteadas y convertir este proyecto en una realidad competitiva dentro del mercado europeo de cafés de especialidad.

10. Referencias

- Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición. (2023). *Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos*. Recuperado el 26 de marzo de 2025, de https://www.aesan.gob.es/AECOSAN/web/seguridad_alimentaria/subdetalle/registro_general_sanitario.htm
- Agencia Estatal de Administración Tributaria. (2025a, 3 de junio). *Registro de exportadores registrados (REX)* [Página web]. Sede electrónica de la Agencia Tributaria. Recuperado el 6 de agosto de 2025, de <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/aduanas/entrada-salida-mercancias/exportacion/registro-exportadores-registrados.html>
- Agencia Estatal de Administración Tributaria. (2025b). *Número EORI y operaciones de comercio exterior*. [Página web]. Sede electrónica de la Agencia Tributaria. Recuperado el 7 de mayo de 2025, de <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/aduanas/numero-eori.html>
- Akiyama, M., Murakami, K., Ikeda, M., & Yasuhara, A. (2003). Analysis of volatile compounds released during the roasting of coffee beans using a headspace solid-phase microextraction. *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, 51(7), 1963–1969. <https://doi.org/10.1021/jf020731s>
- Anal dex. (2024, 10 de octubre). *China, camino a ser el segundo comprador más importante de café colombiano en el mundo*. Asociación Nacional de Comercio Exterior de Colombia. <https://anal dex.org/2024/10/10/china-camino-a-ser-el-segundo-comprador-mas-importante-de-cafe-colombiano-en-el-mundo/>
- Asociación Española del Café. (2022). *Informe sectorial del café 2021*. Recuperado el 2 de junio de 2025 https://www.asociacioncafe.com/wp-content/uploads/2022/11/AECafe_Informe-sectorial_Datos-2020_2021_FINAL.pdf
- Alvarado-Alvarado, G., Posada-Suárez, H. E., Cortina-Guerrero, H. A., Duque, O., Baldión, J. V., & Guzmán, O. (2005). *La variedad Castillo Santa Bárbara para las regiones cafeteras de Cundinamarca y Boyacá (Avances Técnicos No. 342)*. Chinchiná, Colombia: Centro Nacional de Investigaciones de Café. Recuperado de <https://biblioteca.cenicafe.org/handle/10778/383>
- Alvarado-Alvarado, G., Moreno-González, E., Montoya-Restrepo, E. C., & Alarcón-Suárez, R. (2009a). Calidad física y en taza de los componentes de la variedad Castillo y sus derivadas regionales. *Cenicafé*, 60(3), 210–228.
- Avelino, J., Cristancho, M., Georgiou, S., Imbach, P., Aguilar, L., Bornemann, G., & Läderach, P. (2007). The impact of climate change on coffee production: A global perspective and local adaptation strategies. *Agricultural Systems*, 93(2–3), 151–170. <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2006.11.003>
- Bosselmann, A. S., Dons, K., Oberthur, T., Olsen, C. S., Ræbild, A., & Usma, H. (2009). The influence of shade trees on coffee quality in small holder coffee agroforestry systems in Southern Colombia. *Agriculture, Ecosystems & Environment*, 129(1–3), 253–260. <https://doi.org/10.1016/j.agee.2008.09.004>

- CBI – Centre for the Promotion of Imports. (2023). *Entering the European market for coffee*. Recuperado el 17 de junio de 2025, de <https://www.cbi.eu/market-information/coffee/market-entry>
- CAFECERT. (2023a). *Certificación de origen del Café de Colombia*. Recuperado el 28 de febrero de 2025, de <https://fundacioncafecert.org/certificaciones/>
- CAFECERT. (2023b). *¿Qué es CAFECERT?* Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. Recuperado el 28 de febrero de 2025, de <https://www.cafecert.org/es/nosotros>
- Café Jesús Martín. (2024). *Nuestra historia*. Recuperado el 22 de abril de 2025, de <https://www.cafejesusmartin.com/nuestra-historia/>
- Café Quindío. (2024). *Nosotros*. Recuperado el 23 de abril de 2025, de <https://cafequindio.com/nosotros>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2010). *Guía para crear empresa* (10.^a ed.). Cámara de Comercio de Bogotá. Recuperado el 9 de abril de 2025, de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/items/db40995b-0189-46f4-b9c4-a77219fc711f>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *Guía práctica: Proceso general de exportación en Colombia: 10 pasos para exportar*. Cámara de Comercio de Bogotá. Recuperado el 23 de abril de 2025, de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/cead628c-ab1c-4ff5-a317-719f0afda72c/content>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). *10 pasos para exportar*. Cámara de Comercio de Bogotá. Recuperado el 12 de mayo de 2025, de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/7fcb7045-7217-4d4d-b560-fca93a4c74cf/content>
- Cenicafé. (2014). *Agroforestería y sistemas agroforestales con café*. Centro Nacional de Investigaciones de Café (Cenicafé). https://www.cenicafe.org/es/publications/Agroforester%C3%ADa_y_sistemas_agroforestales_con_caf%C3%A9.pdf
- Centro de Comercio Internacional (ITC). (2011). *Guía del exportador de café* (3.^a ed.). Ginebra: ITC. Recuperado el 15 de marzo de 2025, de <https://www.intracen.org/publications>
- Comité Departamental de Cafeteros de Cundinamarca. (2008). *Cundinamarca*. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. Recuperado el 3 de marzo de 2025, de <https://federaciondecafeteros.org/static/files/Cundinamarca4.pdf>
- Comité Nacional de Cafeteros. (2016). *Resolución No. 2 de 2016: Por la cual se establecen las condiciones mínimas de calidad del café verde tipo Excelso*. Federación Nacional de Cafeteros. Recuperado el 16 de marzo de 2025, de https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2019/11/Resoluci%C3%B3n-2-2016_caf%C3%A9_verde.pdf

- Comisión Europea. (2025). *TARIC – Integrated Tariff of the European Union*. Recuperado el 30 de julio de 2025, de https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/
- ConnectAmericas. (2023). *Reglas para exportar café a la Unión Europea*. Recuperado el 16 de abril de 2025, de <https://connectamericas.com/es/content/reglas-para-exportar-caf%C3%A9-la-uni%C3%B3n-europea>
- Corpoica. (2014). *Informe de análisis de suelo en finca Buenavista, vereda Berlín, Quipile (Cundinamarca)*. Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (Corpoica). Informe técnico interno.
- DATAKOMEX. (2025). *Estadísticas de comercio exterior de España y la Unión Europea: importaciones de café verde, código TARIC 0901.11*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España. Recuperado el 11 de julio de 2025, de <https://datakomex.comercio.es>
- DHL. (2024). *Cotizador internacional*. Recuperado en mayo de 2024, de <https://www.dhl.com/co-es/home/cotizador.html>
- Diario La Economía. (2021, 10 de abril). *Cundinamarca, un aporte de calidad, sabor y aroma al mundo del café*. <https://diariolaeconomia.com/tomemos-cafe/item/6132-cundinamarca-un-aporte-de-calidad-sabor-y-aroma-al-mundo-del-cafe.html>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (1991). *Decreto 1173 de 1991*. Por el cual se modifica el régimen de exportación de café. Diario Oficial de Colombia. Recuperado el 2 de junio de 2025 https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/decreto_1173_1991.htm
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (1986). *Decreto 1538 de 1986*. Por el cual se regula la exportación de café. Diario Oficial de Colombia. Recuperado el 4 de junio de 2025 https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/decreto_1538_1986.htm
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2024). *Beneficios fiscales y régimen aduanero para exportadores*. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Recuperado el 10 de julio de 2025 de, <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2025a). *Régimen tributario para exportadores*. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales <https://www.dian.gov.co/impuestos/personas/Paginas/Responsabilidades-y-Usuarios-Aduaneros.aspx>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2025b). *Devolución y/o compensación del IVA a exportadores*. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Recuperado el 12 de julio de 2025 de, <https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/devoluciones-compensaciones.aspx>
- Efeagro. (2024, 15 de diciembre). *Colombia cerró 2024 con una producción de 13,9 millones de sacos de café*. Efeagro. <https://efeagro.com/colombia-cafe-2024/>

- Euromonitor International. (2022). *Sustainable Packaging in the Coffee Market*. [Informe]. Euromonitor Reports. Disponible en la base de datos Passport.
- European Coffee Report. (2022). *Sustainability and Market Trends in the European Coffee Industry*. European Coffee Report. Disponible en la base de datos Passport.
- European Commission. (2022). *The EU Customs Union: Import procedures*. Recuperado el 25 de junio de 2025, de https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/importing-goods/import-procedures_en
- European Commission. (2024). *EU–Colombia/Ecuador/Peru Trade Agreement*. Recuperado el 16 de marzo de 2025, de https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/latin-america/eu-colombiaecuadorperu_en
- Eurostat. (2024). *Imports of coffee into the European Union*. Recuperado el 19 de junio de 2025, de <https://ec.europa.eu/eurostat>
- European Coffee Federation. (2023). *European Coffee Report 2023*. Recuperado el 3 de junio de 2025, de <https://www.ecf-coffee.org>
- European Coffee Federation. (2024). *European Coffee Report 2023–2024*. Recuperado el 14 de junio de 2025, de <https://www.ecf-coffee.org>
- Expocafé. (2024). *Exportación y servicios logísticos*. Recuperado el 9 de abril de 2025, de <https://www.expocafe.com>
- FedEx. (2024). *Estimador de tarifas para envíos internacionales desde Colombia*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de <https://www.fedex.com/es-co/shipping.html>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2012). *Anexo 01. Alternativas de fertilización para cafetales en etapa de levante*. Recuperado el 27 de febrero de 2025, de <https://caldas.federaciondecafeteros.org/app/uploads/sites/11/2024/06/Anexo-01.-Alternativas-de-fertilizacion-para-cafetales-en-etapa-de-levante.pdf>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2015). *Normas sobre producción y comercialización del café*. Recuperado el 21 de febrero, de FNC Publicaciones Oficiales.
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2023a). *Certificaciones y denominación de origen*. Recuperado el 19 de febrero de 2025, de <https://www.federaciondecafeteros.org>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2023b). *El café de Colombia y su importancia económica*. Recuperado el 12 de febrero de, FNC Publicaciones Oficiales.
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2023c). *Guía técnica para la fertilización del café*. <https://www.federaciondecafeteros.org>

- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2023d). *¿Cómo se determina el precio del café?* Recuperado el 4 de marzo de 2025, de <https://federaciondecafeteros.org/wp/servicios-al-caficultor/aprenda-a-vender-su-cafe/>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2023e). *Registro de exportadores*. Recuperado el 17 de marzo de 2025, de <https://federaciondecafeteros.org/wp/registroexportadoreseindustria/>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2023f). *Calidad del café colombiano y DOP Café de Colombia*. <https://www.federaciondecafeteros.org>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2024). *Exportación en pequeñas cantidades*. Recuperado el 13 de abril de 2025, de <https://federaciondecafeteros.org/wp/servicios-al-caficultor/exportacion-pequenas-cantidades/>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). (2025). *Indicadores diarios de precio del café*. Recuperado el 21 de abril de, <https://www.federaciondecafeteros.org/static/files/precios.pdf>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2025). *Datos sobre exportaciones de café colombiano* [Comunicación personal, capacitación presencial]. Capacitación recibida en marzo de 2025.
- Foreign Exchange UK. (2025). *Euro to Colombian Peso Exchange Rate on April 29 2025*. Recuperado el 29 de abril de 2025, de <https://www.foreignexchange.org.uk/fx-rates/conversion/1/EUR/COP>
- Fórum Cultural del Café. (2021). *El café de especialidad en Europa*. Recuperado el 29 de junio de 2025, de <https://forumdelcafe.com/cafe-especialidad-europa/>
- Gobernación de Cundinamarca. (2020). *Cundinamarca rinde homenaje a todos los pequeños, medianos y grandes productores del territorio*. Recuperado el 22 de mayo de 2025, de <https://www.cundinamarca.gov.co/noticias/cundinamarca-rinde-homenaje-a-todos-los-pequenos-medianos-y-grandes-productores-del-territorio>
- Google. (2025). *Ubicación aproximada de la finca cafetera en La Sierra, Cundinamarca, Colombia* [Mapa]. Recuperado el 2 de febrero de 2025, de https://maps.app.goo.gl/iKyRE6sh5zSP2sLz6?g_st=ipc
- ICE Futures U.S. (2025). *Coffee C Futures Historical Data*. Recuperado el 7 de junio de 2025, de <https://www.theice.com/products/15/Coffee-C>
- iContainers. (2025). *Cotización de transporte marítimo Cartagena–Valencia, LCL* [Cotización ID: 7D0048CD]. Recuperado el 15 de junio de 2025 de <https://my.icontainers.com>
- Infoautónomos. (s. f.). *Cómo importar en España: aranceles, aduanas e IVA*. Recuperado de el 6 de junio de 2025 de, <https://www.infoautonomos.com/fiscalidad/como-importar-en-espana-aranceles-aduanas-e-iva/>
- International Coffee Organization (ICO). (2023). *Coffee market report (CMR), ciclo 2023/24* Recuperado el 12 de febrero de 2025, de <https://www.ico.org/resources/coffee-market-report-statistics-section/>

- International Coffee Organization (ICO). (2023). *Coffee trends in Europe*. Recuperado el 17 de junio de 2025, de <https://www.ecf-coffee.org/wp-content/uploads/2024/07/European-Coffee-Report-2023-2024.pdf?form=MG0AV3>
- Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). (2019). *Requisitos para la exportación de café*. Recuperado el 2 de junio de 2025, de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-simplifica-procesos-importacion-exportacion>
- Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). (2023). *Lineamientos sanitarios para café procesado*. Recuperado el 21 de abril de 2025, de <https://www.invima.gov.co>
- Keller, K. L. (2013). *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity* (4ª ed.). Pearson.
- La Guashira. (2023). *Importar y exportar café de especialidad: Paso a paso para emprender*. Recuperado el 28 de febrero de 2025, de <https://laguashira.com/blogs/blog/importar-y-exportar-cafe-de-especialidad>
- Ley 1607 de 2012. *Reforma Tributaria*. Diario Oficial 48688. Recuperado el 21 de marzo de 2025, de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=51040>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2023). *Plan Vallejo: Incentivos para exportadores*. Recuperado el 22 de abril de 2025, de <https://www.mincit.gov.co/planeacion-y-regulacion/comercio-exterior/plan-vallejo>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España. (2025a). *Guía del operador: Importación y exportación*. Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Regimenes/Paginas/Guia-del-operador.aspx>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España. (2025b). *Inscripción en el Registro de Operadores de Comercio Exterior (REOCE)*. Recuperado el 28 de mayo de 2025, de <https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Regimenes/Paginas/inscripcion-reoce.aspx>
- Mordor Intelligence. (2023). *Consumo de café en el mercado europeo – Informe de análisis e investigación de mercado*. Recuperado el 4 de julio de 2025, de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/europe-coffee-market>
- Muschler, R. G. (2001). Shade improves coffee quality in a sub-optimal coffee-zone Costa Rica. *Agroforestry Systems*, 85(1), 131–139. <https://doi.org/10.1023/A:1017549710742>
- ONAC. (2024). *Organismo Nacional de Acreditación de Colombia*. Recuperado el 18 de mayo de 2025, de <https://onac.org.co/>
- Organización Mundial de la Salud (OMS). (2005). *Guías para la calidad del agua potable: Incorporación de riesgos sanitarios en la seguridad del agua potable*. Ginebra: OMS. Recuperado el 1 de febrero de 2025, de https://www.who.int/water_sanitation_health/dwq/gdwq3rev/es/

- Perfect Daily Grind. (2021, 6 de octubre). *¿Cómo calcular el precio de venta de tu café?* Recuperado el 3 de marzo de 2025, de <https://perfectdailygrind.com/es/2021/10/06/como-calcular-el-precio-de-venta-de-tu-cafe/>
- Perfect Daily Grind. (2024). *El crecimiento del café de especialidad en España y su impacto en el mercado europeo*. Recuperado el 25 de junio de 2025, de <https://perfectdailygrind.com/es/2025/07/01/mercado-cafe-europa-es-complejo-y-fragmentado/>
- Ponte, S., & Daviron, B. (2011). *The Coffee Paradox: Global Markets, Commodity and the Elusive Promise of Development*. Zed Books.
- ProColombia. (2019). *Caso de éxito: Café San Alberto llega a Amazon y refuerza su presencia internacional*. Recuperado el 24 de abril de 2025, de <https://procolombia.co/noticias/cafe-san-alberto-llega-amazon-y-refuerza-su-presencia-internacional>
- ProColombia. (2023). *Servicios para exportadores colombianos*. Recuperado el 19 de abril de 2025, de <https://www.procolombia.co>
- ProColombia. (2024a). *Guía para exportar desde Colombia*. Recuperado el 9 de abril de 2025, de <https://procolombia.co/colombiatrading/invierte-en-colombia/exportar>
- ProColombia. (2024). *Exportación de café [Guía práctica]*. ProColombia. Recuperado el 2 de abril de 2025, de https://procolombia.co/sites/default/files/2024-05/exportacion_de_cafe.pdf
- Reuters. (2025, 6 de febrero). *Producción y exportaciones de café en Colombia crecieron en 2024*. Reuters. <https://www.reuters.com/latam/domestico/W6JXZ47TTFJEBLIRX2UKUSO4DQ-2025-02-06/>
- Revista Estrategia y Negocios. (2025, 10 de abril). *Exportaciones de café de Colombia crecieron 20,1% en el primer trimestre de 2025*. Revista Estrategia y Negocios. <https://www.revistaeyn.com/centroamericaymundo/exportaciones-de-cafe-de-colombia-crecieron-201-en-primer-trimestre-BL25594126>
- SAC – Sociedad de Agricultores de Colombia. (2023). *Representación gremial del agro colombiano*. Recuperado el 11 de mayo de 2025, de <https://sac.org.co/agroexpo-2023-asi-participaron-los-gremios-agropecuarios/>
- San Alberto. (2024). *Nuestra historia. Café San Alberto*. Recuperado el 20 de abril de 2025, de <https://www.cafesanalberto.com/pages/nuestra-historia>
- Sadeghian, S. (2010). *Fertilización: Una práctica que determina la producción de los cafetales* (Avances Técnicos No. 391). Centro Nacional de Investigaciones de Café (cenifé). <https://caldas.federaciondecafeteros.org/app/uploads/sites/11/2024/06/Anexo-01.-Alternativas-de-fertilizacion-para-cafetales-en-etapa-de-levante.pdf>

- Spainbox. (2023). *Impuestos y aranceles para importar en España desde el exterior de la Unión Europea*. Recuperado el 8 de junio de 2025, de <https://spainbox.com/impuestos-y-aranceles-para-importar-en-espana-desde-el-exterior-de-la-union-europea/>
- Specialty Coffee Association (SCA). (2023). *The Third Wave Coffee Movement and Consumer Preferences*. Recuperado el 22 de julio de 2025, de https://www.researchgate.net/publication/380801776_Third_wavespecialty_coffee_movement_a_t_ruly_cultural_experience
- Specialty Coffee Association (SCA). (2024). *What is Specialty Coffee?* <https://sca.coffee/>
- Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia. (2025). *Protección de signos distintivos: Café de Colombia*. Recuperado el 7 de marzo de 2025, de <https://www.sic.gov.co/proteccion-signos-distintivos>
- Sustainable Coffee Challenge. (2023a). *Consumer preferences and sustainability in coffee*. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://www.sustaincoffee.org>
- Sustainable Coffee Challenge. (2023b). *Consumer trends in sustainable coffee*. Recuperado el 21 de julio de 2025, de <https://www.sustaincoffee.org>
- Statista. (2023a). *E-commerce and coffee specialty trends*. [Informe de mercado]. Recuperado el 15 de julio de 2025, de <https://www.statista.com/outlook/emo/beverages/hot-drinks/coffee/worldwide>
- Statista. (2023b). *Online coffee market in Europe*. Recuperado el 30 de julio de 2025, de <https://www.statista.com>
- Trade.gov. (2023). *Spain – Import requirements and documentation*. Recuperado el 30 de junio de 2025, de <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/spain-import-requirements-and-documentation>
- Universidad Mayor de San Andrés (UMSA). (2014). *Caracterización físico-química del agua de lluvia para su uso en el lavado del café* [Tesis de licenciatura, Universidad Mayor de San Andrés]. Recuperado el 2 de abril de 2025, de <https://repositorio.umsa.bo>
- UPS. (2024). *Herramienta de cotización internacional*. Consultada en abril–mayo de 2024 en <https://www.ups.com/co>
- Vaast, P., Bertrand, B., Perriot, J., Guyot, B., & Génard, M. (2006). Fruit thinning and shade improve bean characteristics and beverage quality of coffee (*Coffea arabica*) under optimal conditions. *Journal of the Science of Food and Agriculture*, 86(12), 197–204. <https://doi.org/10.1002/jsfa.2685>

Anexos

Con el fin de enriquecer esta investigación con información práctica y actual del sector cafetero colombiano, se realizaron entrevistas y reuniones informales con actores clave del proceso de exportación de café, utilizadas como fuente primaria, así como, la asistencia a capacitaciones especializadas. A continuación, se detalla la información de las principales fuentes utilizadas como comunicación personal en el desarrollo del presente trabajo:

Anexo A. Entrevista a Romny Pabón

- **Perfil profesional:** Ingeniero agrónomo con más de 10 años de experiencia en la Federación Nacional de Cafeteros (FNC), especialmente en la zona cafetera de La Sierra, Cundinamarca y el Cauca. Actualmente trabaja en una empresa exportadora de café en Colombia.
- **Tipo de fuente:** Entrevista semiestructurada (reunión virtual de 3 horas).
- **Duración:** 3 horas (aprox.)
- **Fecha de la comunicación:** 6 de Mayo de 2025

Preguntas y respuestas principales:

1. **¿Cómo funciona la cadena de suministro del café para exportación?**
 - El esquema básico es *Productor* → *Trilladora/Exportador* → *Importador* → *Proveedor* → *Tostador*. Para exportar, siempre debe haber una empresa receptora en destino.
2. **¿Qué requisitos debe cumplir un café para considerarse de especialidad?**
 - Debe superar 80 puntos en la escala SCA, lo que implica cumplir con parámetros físicos (humedad entre 10-12 %, granulometría, defectos mínimos) y sensoriales (fragancia, acidez, dulzor, retrogusto, balance, etc.).
3. **¿Cuál es el papel de la trilladora en el proceso?**
 - El productor vende el café pergamino; la trilladora lo transforma en café verde, lo clasifica y certifica. Suelen alcanzar calificaciones de 84-85 puntos.
4. **¿Qué tiempos implica la cadena de exportación?**
 - Desde la cosecha hasta el consumo final pasan entre 4 y 7 meses, incluyendo beneficio, trillado, exportación, transporte marítimo y almacenamiento en destino.
5. **¿Qué limitaciones enfrentan los pequeños productores para exportar directamente?**
 - Falta de infraestructura, costos elevados, desconocimiento de trámites y necesidad de certificaciones. Recomienda iniciar con una empresa exportadora y posteriormente evolucionar hacia la exportación propia.

Anexo B. Entrevista a Julián (importador marca “Café Villa del Castillo”)

- **Perfil profesional:** Importador y emprendedor colombiano radicado en Alicante (España), fundador de la marca *Café Villa del Castillo*, orientada al mercado europeo, con previa experiencia en el sector cafetero de Colombia y en importación de microlotes a España.
- **Tipo de fuente:** Entrevista semiestructurada (reunión virtual).

- **Duración:** 2 horas (aprox.)
- **Fecha de la comunicación:** 7 de Junio de 2025
- **Temas tratados:**
 - Experiencia como importador en España.
 - Costos y trámites logísticos desde Colombia.
 - Registro y desarrollo de marca en el mercado europeo.
 - Dificultades enfrentadas en el proceso de importación.

Preguntas y respuestas principales:

1. **¿Qué requisitos necesita una empresa para importar café regularmente?**
 - Registro sanitario, inscripción como importador, alta en autónomos o SL, obtención del EORI y ROI para operaciones intracomunitarias, entre otros.
2. **¿Cuál es el costo aproximado de importar café desde Colombia?**
 - Un contenedor de 20 pies (10 toneladas) cuesta entre 4.000 y 4.500 €, incluyendo transporte, aduanas y aranceles. Importar vía courier es poco rentable y limitado a 50 kg de café tostado.
3. **¿Qué recomienda a un pequeño productor que quiere empezar a exportar?**
 - Conseguir capital suficiente, capacitarse en toda la cadena, enfocarse en ventas y postventa, y tercerizar lo máximo posible para evitar infraestructuras costosas.
4. **¿Cómo se obtiene el puntaje de taza?**
 - A través de la FNC, que certifica mediante catadores autorizados. No es necesario contratar un Q Grader independiente, basta con el certificado oficial de la FNC.
5. **¿Cuál es la experiencia personal en el mercado español?**
 - Comenzó importando con courier (poco rentable), luego con apoyo de una empresa importadora amiga, y finalmente con sus propios registros. Actualmente distribuye café en paquetes de 250 g, cápsulas y tiene proyectos de venta por taza.

Anexo C. Capacitación de la Federación Nacional de Cafeteros (FNC)

- **Tipo de fuente:** Capacitación virtual especializada. Dirigido a productores y emprendedores del sector cafetero.
- **Ponente:** María Paula Yoshida Matamoros.
- **Fecha de la capacitación:** 30 de Mayo de 2025
- **Duración:** 2 horas (aprox.)
- **Temas tratados:**
 - Modalidades de exportación de café desde Colombia.
 - Requisitos legales y entidades implicadas (DIAN, ICA, INVIMA, FNC).
 - Registro de marca y aspectos clave para acceder al comercio exterior.
 - Uso de plataformas como la VUCE y el SICE.

Resumen de contenidos principales:

1. **Marco legal:** Ley 9 de 1991 (contribución cafetera), Ley 788/2002, Resolución 02 de 2016 (calidad del café excelso), Resolución 05 de 2015 (registro de exportador).

2. **Registro de exportador:** Obligatorio ante la FNC, con requisitos como NIT, Cámara de Comercio, RUT y referencias bancarias.
3. **Pasos de exportación:** Registro en el Portal Cafetero, anuncio de ventas, guía de tránsito (con QR), pago de la contribución cafetera y verificación de calidad.
4. **Puertos principales:** Buenaventura (63 %), Cartagena (32 %) y Santa Marta (5 %).
5. **Modalidades de exportación:**
 - Tradicional: principalmente café verde (92 %).
 - Pequeñas cantidades (courier): 60 kg de café verde o 50 kg de café tostado, sin necesidad de agente aduanero ni certificados de calidad.
6. **Destinos principales (2023):** Estados Unidos (41,3 %), Alemania (7,1 %), Bélgica (6,6 %), Canadá (6,4 %), Japón (5,6 %), y China en crecimiento (5,1 %).
7. **Aspectos clave:** requisitos para el sello *Café de Colombia*, responsabilidad tributaria de exportadores y certificaciones adicionales para cafés especiales.

Anexo D. Resolución 02 de 2016 del Comité Nacional de Cafeteros

La Resolución 02 de 2016, emitida por el Comité Nacional de Cafeteros de Colombia, establece las normas de calidad del café verde en almendra destinado a la exportación. En ella se definen los criterios técnicos, físicos y sensoriales que deben cumplir los lotes de café para su exportación desde Colombia. Esta normativa busca garantizar la calidad del producto exportado y preservar la reputación del café colombiano en los mercados internacionales.

A continuación, se presenta una imagen de la primera página de dicha resolución como referencia:

Federación Nacional de
Cafeteros de Colombia

RESOLUCIÓN 02 DE 2016
(25 de abril)

POR LA CUAL SE UNIFICAN Y ACTUALIZAN LAS NORMAS DE CALIDAD DEL
CAFÉ VERDE EN ALMENDRA PARA EXPORTACIÓN

EL COMITÉ NACIONAL DE CAFETEROS

En uso de sus atribuciones, especialmente las conferidas por las Leyes 76 de 1931, 126 de 1931 y en especial la Ley 9 de 1991, así como los Decretos 1461 de 1932, 1173 de 1991 y

CONSIDERANDO:

Que Colombia se ha caracterizado por entregar al mercado un café que es sinónimo de buena calidad y por lo tanto, su mantenimiento y preservación en el tiempo, lo convierten en un factor diferenciador y de alta competitividad frente a otros países productores de café.

Que de conformidad con el artículo 23 de la Ley 9a de 1991, el Comité Nacional de Cafeteros "dictará las medidas conducentes a garantizar la calidad del café de exportación, las cuales deberán ser observadas, tanto por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia como por los exportadores privados".

Que en virtud de lo dispuesto en el artículo 3ro del Decreto 1173 de 1991 "corresponde al Comité Nacional de Cafeteros, de acuerdo con los contratos celebrados con el Gobierno Nacional y la Federación Nacional de Cafeteros, fijar las políticas generales de comercialización y promoción externa de Café".

Que el Comité Nacional de Cafeteros, de conformidad con el artículo 4to del Decreto 1173 de 1991, ejercerá facultades para "lograr una eficiente colocación del grano colombiano en los mercados internacionales y estimular la actividad exportadora de carácter permanente: a) Dictar medidas para garantizar la calidad de café de exportación en desarrollo del artículo 23 de la Ley 9ª de 1991; b) Establecer las normas y criterios a los cuales deberá sujetarse la Federación Nacional de Cafeteros para emitir el concepto en relación con el registro de exportadores de café, conforme al inciso 1º. del artículo 25 de la Ley 9 de 1991."

Que de conformidad con la Cláusula Cuarta, literal b, numeral 1, y literal c) del Contrato de Administración del Fondo Nacional del Café, suscrito con el Gobierno Nacional, al Comité Nacional de Cafeteros le corresponde "impulsar el desarrollo de nuevos canales de comercialización externa y nuevas formas de consumo, así como la diversificación de calidades sin desmedro de la que identifica al café colombiano en el mundo."

Que la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia debe vigilar el cumplimiento de estas medidas y sus decisiones serán apelables ante el Comité Nacional de Cafeteros.

Que el literal n) del artículo 20 de los Estatutos de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, señala como función del Comité Nacional de Cafeteros la de

Misión: Asegurar el bienestar del caficultor colombiano a través de una efectiva organización gremial, democrática y representativa



Fuente: Comité Nacional de Cafeteros. (2016). *Resolución No. 02 de 2016 por la cual se establecen normas de calidad del café tipo exportación*. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.

Anexo E. Cotización transporte internacional – iContainers

La siguiente cotización fue emitida por la empresa iContainers en julio de 2025, y corresponde al envío de café verde desde el puerto de Cartagena (Colombia) hasta el puerto de Valencia (España) bajo modalidad LCL (Less than Container Load). El envío contempla un volumen de 4,65 m³ y un peso estimado de 600 kg. Esta cotización sirvió de base para estimar los costos logísticos incluidos en el presente trabajo.

A continuación, se presenta la imagen de la cotización:



OCEAN LCL QUOTATION ID - 7D0048CD
RATE ID - 58514362

Prepared for

Emilio Hernández
henansheng kaifengshi
kaifeng, China
emilio.hernandez@uva.es
+86 15565115061

Issue Date:

07/17/2025

Valid Until:

07/31/2025

SHIPMENT DETAILS

COCTG
Cartagena
Origin Port

>

CTG
Cartagena
Transshipment

>

ESVLC
Valencia
Destination Port

Movement Type: P2P

Quote Type: LCL

Route Type: INDIRECT

Est. Transit Time: 16 days

Commodity: Regular Cargo

Quantity	Dimension (LxWxH)	Weight Per Piece	Gross Weight
10	95.00 x 70.00 x 70.00 CM	60 KG	600 KG
Total Quantity: 10		Total Gross Weight: 600.00 KG	Total Volume: 4.65 CBM

FREIGHT CHARGES

CHARGE	NOTES	CURRENCY	PRICE
Freight		EUR	439.58

PORT DESTINATION CHARGES

CHARGE	NOTES	CURRENCY	PRICE
B/L Issuance		EUR	54.05
Communication Fee		EUR	10
Documentation Fee		EUR	29
Logistics		EUR	13.96
Move		EUR	4.65
Security Fee		EUR	15
THC		EUR	70.51

ADDITIONAL SERVICE CHARGES

CHARGE	NOTES	CURRENCY	PRICE
Customs Clearance Import	ES: Máximo valor aduana: 20.000 EUR. Para más, consultar precio. EN: Maximum customs value: EUR 20,000. For higher amounts, please inquire.	EUR	80

1



OCEAN LCL QUOTATION ID - 7D0048CD
RATE ID - 58514362

SUMMARY:

Freight Charges	EUR 439.58
Port Destination Charges	EUR 197.18
Additional Service Charges	EUR 80.00
Total	EUR 716.76

BOOK THIS QUOTE ONLINE

Fuente: iContainers. (2025). Cotización para envío Cartagena–Valencia. Modalidad LCL.