



UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE INGENIERÍA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE TECNOLOGÍA

SISTEMA DE TRAZADO PARA LA CADENA DE SUMINISTRO DEL CAFÉ COLOMBIANO

AUTORES:


NICOLÁS FORERO LOZANO
JONATHANN GONZÁLEZ CAMPOS
JANNYS SÁNCHEZ PARADA
YEISON VALENCIA CORTES

DIRECTOR:

MAIRA ALEJANDRA GARCÍA JARAMILLO

BOGOTÁ D.C., JUNIO 1 DE 2019

ANEXO A. FORMATO DE ENCUESTA AL CAFICULTOR

	ENCUESTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO
<p>Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente encuesta para evaluar algunos aspectos referentes al consumo del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:</p> <p>Género: F ___ M ___</p> <p>1. ¿En cuál rango de edad se encuentra usted?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Menos de 20 años.b. Entre 21 y 30 años.c. Entre 31 y 40 años.d. Entre 41 y 50 años.e. Más de 51 años. <p>2. ¿Cuál es su estado Civil?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Soltero (a)b. Casado (a)c. Unión libred. Otro <p>3. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Primariab. Bachilleratoc. Pregradod. Posgradoe. Ninguno	

4. ¿Qué actividad cumple usted en el cultivo? Seleccione todas las que considere válidas.

- Cultivador
- Recolector
- Trillador
- Tostador
- Otro

5. Del total del grano recolectado, ¿Qué cantidad de grano se considera apto para la venta?

- a. Todo el grano.
- b. Más de la mitad.
- c. La mitad.
- d. Menos de la mitad.
- e. Nada.

6. Si existe grano no apto para la venta, ¿Cuál es el proceso de disposición de este grano?

- a. Quema o desecho
- b. Envase y entrega a empresas sanitarias
- c. Ventas en comercio no tradicional
- d. Reutilización para consumo propio
- e. Otros. ¿Cuáles? _____

7. ¿Con qué productos se realiza el control de plaga en su cultivo?

- a. Plaguicidas químicos
- b. Plaguicidas orgánicos
- c. Todas las anteriores
- d. Ninguno
- e. Otros. ¿Cuáles? _____

8. ¿Cuál es el criterio de selección del grano para su venta?

- a. Tamaño
- b. Olor
- c. Textura
- d. Color
- e. Otros. ¿Cuáles? _____

9. ¿Cuál es su unidad de empaque del grano a vender?

- a. Bolsa de 1 KG
- b. Bulto
- c. Carga
- d. Otros. ¿Cuáles? _____

10. Después de tener listo el producto para la venta, ¿Cuáles son los medios de transporte que usa para realizar la entrega?

- a. Animal (Mula, Cabello)
- b. Camión
- c. Moto
- d. Carretilla
- e. Otros. ¿Cuáles? _____

11. ¿Cuáles son los canales o medios de comercialización que usted usa para la venta del grano?

- a. Plaza de mercado
- b. Venta al consumidor final
- c. Federación Nacional de Cafeteros
- d. Cooperativas
- e. Otros. ¿Cuáles? _____


12. ¿Conoce usted el proceso de transformación del grano posterior a su venta?

- Sí
- No

13. ¿Cuenta con acceso a internet?

- Sí
- No

ANEXO B. FORMATO DE ENCUESTA AL CONSUMIDOR

	ENCUESTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO
<p>Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente encuesta para evaluar algunos aspectos referentes al consumo del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:</p> <p>Género: F ___ M ___</p> <p>1. ¿En cuál rango de edad se encuentra usted?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Menos de 20 años.b. Entre 21 y 30 años.c. Entre 31 y 40 años.d. Entre 41 y 50 años.e. Más de 51 años. <p>2. ¿Cuál es su estado Civil?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Soltero (a)b. Casado (a)c. Unión libred. Otro <p>3. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Primariab. Bachilleratoc. Pregradod. Posgradoe. Ninguno <p>4. Nivel Socioeconómico: Alto ___ Medio ___ Bajo ___</p> <p>5. Consume usted café: SI ___ NO ___</p>	

6. Con que frecuencia lo consume

- 1 vez al día
- 2 a 3 veces al día
- Más de 4 veces al día

7. Al momento de consumir café que aspectos tiene en cuenta

Origen _____ Sabor _____
Precio _____ Lugar _____

8. ¿Conoce la procedencia del café que toma?

- Muy frecuentemente
- Frecuentemente
- A veces si a veces no
- Ocasionalmente
- Muy ocasionalmente

9. Si cuenta con la garantía que el café que consume es colombiano, ¿aumentaría su compra?

- Muy Probablemente
- Probablemente
- Probable
- Muy Poco Probable

10. En su opinión, ¿Cuáles son las características que tiene que tener un café para considerarse de calidad?

- Aroma
- Precio
- Marca
- Sabor
- Origen

11. ¿Cada cuanto consume café en los establecimientos?

- Muy frecuentemente
- Frecuentemente
- Ocasionalmente
- Muy ocasionalmente

12. ¿Cuenta con un dispositivo Móvil?

Sí ___

No ___

13. ¿Cuenta con plan de datos?

Sí ___


No ___

14. ¿Instalaría una app para conocer el origen y la trazabilidad del café consumido?

Sí ___

No ___

ANEXO C. FORMATO DE ENTREVISTA AL EXPERTO

	<p>ENTREVISTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO</p> <p>Objetivo: Conocer desde los expertos aspectos de la cadena de valor del café. Segmento: Sector Cafetero.</p>
<p>Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente entrevista para evaluar algunos aspectos referentes a la cadena de valor del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Cuáles son las presentaciones de café que vende usted y cuáles son las más comercializadas?2. ¿Conoce usted la procedencia del grano?, si su respuesta es sí, ¿Qué mecanismo usa para conocer y verificar el origen del grano?3. ¿Cuál es el criterio de selección de café para venta?4. Si conociera toda la información de procedencia y manipulación de café en su proceso de producción ¿Cuál cree que es el principal valor para su negocio?	


5. ¿Considera usted importante para el consumidor final, conocer la procedencia del café?

6. ¿Qué medios de transporte normalmente se usan en la cadena de valor del café?

7. ¿Cuál es su proceso de logística para la distribución del café?

8. Del producto para venta conoce ¿qué cantidad queda imposibilitado para la venta por daño o deterioro y su disposición final?

ANEXO D. FORMATO DE ENTREVISTA AL INTERMEDIARIO

 <p>ean[®] universidad</p>	<p>ENTREVISTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO</p> <p>Objetivo: Conocer desde los expertos aspectos de la cadena de valor del café.</p> <p>Segmento: Sector Cafetero.</p>
<p>Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente entrevista para evaluar algunos aspectos referentes a la cadena de valor del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Qué rol desempeña en la cadena de valor del café?2. Al momento de realizar la selección, compra o venta del grano, ¿cuáles son los factores más importantes para decidir la calidad y el precio?3. Háblenos del proceso de transformación del grano posterior a su compra/venta4. ¿Por qué considera que existe la intermediación en la cadena de valor del café?5. Desde su experiencia, ¿cuál es el valor de la intermediación en la cadena de producción del café?6. ¿Qué tan difícil es la comercialización del café en Colombia?	

7. ¿Cuál es el mecanismo de transporte utilizado para la comercialización del café?

8. ¿Cuál es la unidad de compra y venta del café en su ámbito de actividad?

9. ¿De qué manera realiza el almacenaje del café antes de efectuar la compra/venta del producto? ¿Cómo se comercializa?


10. ¿Tiene alguna forma de identificar el café que ha comercializado?

11. ¿Sería útil poder identificarlo una vez comercializado?

12. Del producto comercializado, ¿Qué cantidad por lo general es susceptible de estropearse (Imposibilidad de venta)?

13. ¿Qué tratamiento se da al producto que se estropea y ya no puede ser comercializado?

ANEXO E. ENTREVISTA EXPERTO ANDERSON GIL

	<p>ENTREVISTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO</p> <p>Objetivo: Conocer desde los expertos aspectos de la cadena de valor del café.</p> <p>Segmento: Sector Cafetero.</p>
---	--

Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente entrevista para evaluar algunos aspectos referentes a la cadena de valor del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las presentaciones de café que vende usted y cuáles son las más comercializadas?

R/ Bueno, inicialmente la materia prima son unidades de 40 Kg de café pergamino seco es la presentación de compra sé que se le hace al campesino, ya en las unidades que manejamos para exportar después de maquila son casos de 70 Kg. Los cafés vienen con una preparación especial que manda cada exportador si se tiene en cuenta mallas, granulometría y taza.

2. ¿Conoce usted la procedencia del grano?, si su respuesta es sí, ¿Qué mecanismo usa para conocer y verificar el origen del grano?

R/ Bueno, nosotros como cooperativa tenemos en el sur del Tolima aproximadamente 6 municipios que componen la cooperativa. Estos municipios tienen unos puntos de compra de la cooperativa donde los campesinos llevan su grano a comercializar. Nosotros en la trilladora en Ibagué recibimos el café comprado en los municipios y evaluamos la calidad de cada café que se recibe de los municipios.

Nosotros, tenemos una base de datos establecidas para saber los asociados y todos los asociados tienen cédula cafetera donde se comprueba que tienen café cultivado con los

requisitos para estar vinculados a la cooperativa. En ese orden de idea, la cooperativa cuando genera factura sabe que el caficultor es un asociado de la cooperativa. Igual cual cuando se despacha de esas zonas el café se recibe con un certificado que nos indica que el café viene de esas zonas.

3. ¿Cuál es el criterio de selección de café para venta?

R/ Nosotros tenemos varios criterios avalados por la Federación Nacional de Cafeteros. Primero el tema de la humedad, el factor de rendimiento que es la fórmula que se aplica para conocer la calidad y así pagarle al caficultor y el análisis sensorial en este caso es de taza para saber si el café si cumple los requisitos para saber si es exportable. En la trilla también se valida que se cumpla estos requisitos y las normas que exigen el exportador.

4. Si conociera toda la información de procedencia y manipulación de café en su proceso de producción ¿Cuál cree que es el principal valor para su negocio?

R/ Digamos que, en el caso de nosotros, como nosotros manejamos volúmenes altos la cooperativa busca hacer negocios que en bolsa en los cuales le ayudan al caficultor recibir unos sobrepuestos por calidad y volumen. Eso podemos ver nosotros porque manejamos grandes volúmenes, hay más facilidad de identificar esos potenciales clientes que compren en el exterior

5. ¿Considera usted importante para el consumidor final, conocer la procedencia del café?

R/ Sí claro, de hecho, a nivel mundial hoy en día es uno de los mercados que está creciendo aceleradamente porque el consumidor en el exterior, en Colombia falta poder adquisitivo y cultura de consumo de café, en el exterior las personas que consumen ellos quieren conocer procedencia inclusive si pueden ver en fotos el caficultor sería una gran experiencia Cuando vienen los catadores internacionales ellos quieren saber las condiciones en las que viven el caficultor.

6. ¿Qué medios de transporte normalmente se usan en la cadena de valor del café?

R/ El tema es complejo, las zonas que tenemos son de difícil acceso, pero normalmente lo trasladamos en camiones. En tiempo de cosecha estamos recibiendo 2 viajes de café semanales equivalentes 250 sacos de pergamino porque es difícil las zonas de acceso porque las carreteras no son muy bien acondicionadas para manejar cualquier vehículo por eso toca vehículos grandes.


7. ¿Cuál es su proceso de logística para la distribución del café?

R/ Nosotros después de que el socio compra en la cooperativa se despacha a la trilladora, después se recibe y se almacena en arrumes donde se acopia el café y se identifica con la documentación del municipio de origen. Se lleva al laboratorio se hace análisis y si el café no sirve para exportar entramos al proceso de trilla. Se trilla y lo pasamos a almacenar a Bodega para cuando el exportador da el aval para despachar este café en mulas para los puertos de Buenaventura o Cartagena. Allí la Federación Nacional de Cafeteros revisa en cada puerto para verificar que realmente cumple el grano que se va a despachar para el mercado internacional. Finalmente, se embarca hacia el destino final.

8. Del producto para venta conoce ¿qué cantidad queda imposibilitado para la venta por daño o deterioro y su disposición final?

R/ Nosotros, por ejemplo, cuando recibimos los cafés del municipio se toma la muestra para verificar si cumple para exportación. Si no cumple, el café no entra al proceso y se direcciona a otros clientes que maneja otras calidades. El porcentaje es muy relativo, porque decir yo que en cosecha de café en la gran mayoría viene bueno, pero hay café que viene con problema en taza como por fermento, fenoles, químicos que no son agradables en la taza para el consumidor final que trae unos problemas desde la recolección porque viene mucho grano deteriorados, estos granos son retirados y se envía a otras personas para un mercado de más baja calidad.

ANEXO F. ENTREVISTA EXPERTO JORGE MENDEZ

	<p>ENTREVISTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO</p> <p>Objetivo: Conocer desde los expertos aspectos de la cadena de valor del café. Segmento: Sector Cafetero.</p>
---	--

Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente entrevista para evaluar algunos aspectos referentes a la cadena de valor del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las presentaciones de café que vende usted y cuáles son las más comercializadas?

R/ En el mercado que conozco principalmente se encuentra de libra 500 gr, 250 gr, existe un tipo de presentación la libra americana no tengo presente la cantidad, me parece que es de 360 gr aproximadamente. Para las tiendas de café se usa de 2,5 kg en granos sin moler.

2. ¿Conoce usted la procedencia del grano?, si su respuesta es sí, ¿Qué mecanismo usa para conocer y verificar el origen del grano?

R/ Yo soy parte de varios o de algunos nichos en algunos casos en específico de la tienda de café es más accesible la información de la persona que cultiva el café porque se negocia directamente con el cultivador de café. Cuando se habla más macro conocer la procedencia es difícil porque se puede agrupar un tipo de café de acuerdo de un origen y no específicamente de café. Existe una trazabilidad cuando la comercialización de café es macro técnicamente debe tener el nombre de las personas que pusieron o tienen en esa masa de café macro pusieron café para esa masa de café.

Existe una herramienta para hacer traza. En la mayoría de los casos y dependiendo del tipo de café hay una documentación de traza cuando se requiere cuando la finca tiene una certificación.

3. ¿Cuál es el criterio de selección de café para venta?

R/ Existen varios criterios, las calidades son varias y el café se comercializa teniendo en cuenta la calidad del café dependiendo de los requerimientos del cliente. Por ejemplo, un café que tenga un sabor específico es un criterio, por otro lado, que el café sea una malla superior es decir grueso.

Los criterios varían de acuerdo con el consumidor final. Por ejemplo, los cafés orgánicos se seleccionan por los procedimientos del caficultor.

4. Si conociera toda la información de procedencia y manipulación de café en su proceso de producción ¿Cuál cree que es el principal valor para su negocio?

R/ Yo siento que conocer o tener la información y tener la educación sobre la cadena le da mucha herramienta para poder maniobrar y vender su producto. No es lo mismo vender un café súper exótico a un café suave un poco más balanceado.

5. ¿Considera usted importante para el consumidor final, conocer la procedencia del café?

R/ Sí me parece, dignifica el trabajo del caficultor le da un valor agregado, le da un poco más de sentido humano a la cadena que el consumidor final conozca la persona que cultivó su café porque puede generar un sobreprecio conocer el caficultor y sus procedimientos antes de sacar un café a la venta.

6. ¿Qué medios de transporte normalmente se usan en la cadena de valor del café?

R/ Hay muchos, mulas, dobletroques, camiones, barcos, avión. Depende de la escala de la comercialización. Tu como caficultor tienes la posibilidad de la tienda de café normalmente la forma de movilizar el café en carro. No existe un transporte específico.

7. ¿Cuál es su proceso de logística para la distribución del café?

R/ Depende del producto terminado. Si es tostado es distinta la lógica en verde o excelsos. Varía de acuerdo con el tipo de café si los van a vender excelsos o verde, no es lo mismo vender un contenedor o 30 kg de café tostado.


Como barista, mi tío producía el café lo secaba lo llevaba a Ibagué allí lo trillaba y lo tostaba, lo zarandeaba para seleccionar café por tamaño y luego se comercializa.

8. Del producto para venta conoce ¿qué cantidad queda imposibilitado para la venta por daño o deterioro y su disposición final?

R/ Cuando trabajaba como barista el daño era mínimo porque el flujo de venta era muy dinámico y nos permitía secar y almacenar el café durante 15 días y tostar. entonces no había problema de café por reposo por algún otro factor por el buen trabajo de finca entonces era mínimo.

Yo diría 5 al 10% exagerado.

ANEXO F. ENTREVISTA INTERMEDIARIO CONSTANZA MALDONADO

	<p>ENTREVISTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO</p> <p>Objetivo: Conocer desde los expertos aspectos de la cadena de valor del café.</p> <p>Segmento: Sector Cafetero.</p>
---	---

Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente entrevista para evaluar algunos aspectos referentes a la cadena de valor del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué rol desempeña en la cadena de valor del café?

Nosotros en este momento tenemos varios roles, uno es el de productor agrícola porque tenemos el terreno, tenemos el de beneficiador porque tenemos la labor de descerezar el café, lavarlo y secarlo. Y tenemos el proceso de comercialización, el de torrefacción lo hace una persona de la cooperativa que está certificada para hacer el proceso de Trillado, Tostado, Molido y empacado.

Esta labor de la cogida del café se le paga al campesino de la vereda para hacer este proceso. El resto del proceso es realmente secarlo pues lo hacemos nosotros y la comercialización también la hacemos nosotros ya con conocidos.

2. Al momento de realizar la selección, compra o venta del grano, ¿cuáles son los factores más importantes para decidir la calidad y el precio?

Bueno, uno de los factores para medir el tema de la calidad del café ha sido la acidez de la tierra que se cultiva, pues hay una medición de pH. Lo otro que hemos tenido en cuenta es que la cereza debe estar completamente sana porque así va a estar mejor la calidad del café y también el tamaño del grano como tal.

3. Háblenos del proceso de transformación del grano posterior a su compra/venta

Bueno nosotros tenemos un terreno donde la tierra tiene cierto grado de acidez lo cual hace que sea una tierra buena para producir el café. Hacemos un proceso de abono del café dos o tres veces al año.

Tenemos dos cosechas al año grandes, una hacia el mes de abril y otra hacia el mes de octubre y hacemos la recolección. Se hace el proceso de descerezar el café que es quitarle la pulpa la cáscara y posterior se hace el proceso de lavado del café.

Después de esto se pone a secar, luego de secado se deja un tiempo para que tenga un óptimo secado, estamos hablando de dos a tres meses de secado en paceras y luego lo llevamos a hacer el proceso de torrefacción. Entonces se va con una persona que es certificada en ese proceso y tiene una maquinaria especial para hacer eso. Se trilla el café, se selecciona el café por tamaños y luego se hace un Proceso de tostado, Molido y empacado. El proceso de tostado también tiene como unos Grados de Tostión. entonces si queremos un café Suave un café medio o un café alto así mismo se va grado de tosti3n posterior a que esta empacado lo vendemos con conocidos. No hemos hecho el proceso de llevarlo a tiendas, solo con referidos

4. ¿Por qué considera que existe la intermediación en la cadena de valor del café?

Digamos que hay personas que no realizan toda la cadena porque desconocen dónde y cómo hacer el proceso de torrefacción. En Colombia sabemos que el precio de la carga no es muy alto entonces muchas veces no cubre los gastos con ese precio de pagar la carga de café

Desconozco cuál es el precio que pagaría una persona que tenga centro de acopio para exportar, pero sé que existen esos centros. para hacer exportación de café a través de la Federación hay ciertos filtros y pagar cosas que en nuestro caso no hemos llegado a explorar.

5. Desde su experiencia, ¿cuál es el valor de la intermediación en la cadena de producción del café?

Digamos que ya en tema de café ya es más conocido digamos que si están exportando café y existen intermediarios debe haber un mejor precio que ofrece normalmente la Federación de Cafeteros, debería existir un valor es que tengan mejor precio y el campesino pueda suplir los gastos de forma que les quede ganancia.

6. ¿Qué tan difícil es la comercialización del café en Colombia?

Digamos que muchos de los cafés y cafeterías que se han montado en Colombia cada una tiene su marca y la vende en su local y en los supermercados ya tienen sus marcas referenciadas y siempre todo el mundo va con su marca y siempre hay el temor de probar una marca nueva por eso es bueno hacer cataciones para que se conozca la marca y ese sería el siguiente paso pero digamos que se puede comercializar el café y entraríamos hablar temas de estratificación porque la gente le dices una libra de café 15000 pesos y no están dispuestos a pagar a ese precio.

7. ¿Cuál es el mecanismo de transporte utilizado para la comercialización del café?

Nosotros tenemos nuestra camioneta, se tienen unas lonas que son para transportar café y luego de que ya está empacado y que se supone no deben filtrarse bacterias o cosas así pues no hay peligro de ponerlo en una canastilla y realmente no es que vayamos a transportarlo muchísimas horas ni días.

8. ¿Cuál es la unidad de compra y venta del café en su ámbito de actividad?

Nosotros manejamos un empaque para 1 libra de café con presentación molido o en grano, no mucho, si he vendido uno yo dejo el de pepa para mi ósea que manejo los dos empaques

9. ¿De qué manera realiza el almacenaje del café antes de efectuar la compra/venta del producto? ¿Cómo se comercializa?

Ahí estaríamos hablando de antes del proceso de torrefacción pues el café se pone en unas paceras y es cubierto por unos plásticos. es lo único que se usa para el secado del café y después de la torrefacción y que ya se entrega en empaque ya o pongo yo en una vitrina dispuesta para eso. Quizás el volumen que manejan no amerita un almacenamiento, exacto.

Tenemos dos cosechas al año y estamos hablando de entre 80 y 120 libras en cada una de las cosechas.

10. ¿Tiene alguna forma de identificar el café que ha comercializado?

En la bolsa están los datos, tenemos un correo y tenemos los datos de quien hizo el proceso de torrefacción, eso es parte de la etiqueta.

11. ¿Sería útil poder identificarlo una vez comercializado?

En nuestra etiqueta está el nombre de la finca, a que altura se encuentra el café, nuestros datos de celular correo, pero no se me había ocurrido poner un QR, interesante.


12. Del producto comercializado, ¿Qué cantidad por lo general es susceptible de estropearse (Imposibilidad de venta)?

De todo mi producido que no se venda, hay una, cuando estás haciendo el proceso de lavado del café hay algo que se llama pasilla gracias a dios lo que sale de pasilla es tan mínimo, yo diría que es menos del 1% ... tenemos una producción muy pareja y eso al final no pesa mucho.

13. ¿Qué tratamiento se da al producto que se estropea y ya no puede ser comercializado?

Ese café se tuesta y se gasta en la finca, para consumo propio.

ANEXO G. ENTREVISTA INTERMEDIARIO LEIDY HURTADO

	<p>ENTREVISTA SOBRE EL CAFÉ COLOMBIANO</p> <p>Objetivo: Conocer desde los expertos aspectos de la cadena de valor del café. Segmento: Sector Cafetero.</p>
---	--

Buen día, lo invitamos a participar en la siguiente entrevista para evaluar algunos aspectos referentes a la cadena de valor del café. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué rol desempeña en la cadena de valor del café?

Digamos que yo trabajo más en la comercialización y transformación del grano. Digamos que no interfiere en el proceso de producción como tal, pero si hago parte de la compra, ofrecimiento y negociación del café en pepa para la posterior comercialización.

2. Al momento de realizar la selección, compra o venta del grano, ¿cuáles son los factores más importantes para decidir la calidad y el precio?

Digamos que eso depende del tipo de café y de la experiencia que se quiera brindar al cliente. Digamos que la compañía, como ya pasó, atravesó un tiempo de desabastecimiento o precios muy altos a nivel nacional, pues cuenta mucho el precio internacional, lo que hay en los países cercanos a Colombia, lo claro es que no se puede dejar el mercado desabastecido, de un momento a otro, ...se acabó el café... no se puede, pero en cuanto a selección del café y demás, depende del tipo de café.

Si vas a vender un café institucional no se necesita un café con altos estándares, pero si vas a ofrecer Premium ya entran hacer la revisión de la pepa de café, si se presta para la tostión para la molienda o si olfativamente puede funcionar

de acuerdo con los estándares de la empresa y el precio que siempre debe estar en los estándares para que no afecte al consumidor.

3. Háblenos del proceso de transformación del grano posterior a su compra/venta

Como tal no hago parte del proceso productivo o molienda, pero a grandes rasgos es que el grano cuando se compra realiza la tuestión del café que es el proceso donde le das el sabor amargo y no todos los cafés van molidos; normalmente el café con mayor concentración de cafeína son las pepas que solo se tuestan y reposan porque después van a empaque con tirillas y se sellan. Si es para otra línea la pepa tiene un proceso de partimiento, se seleccionan las pepas que son acordes con el tamaño y en una máquina de calor se completa el producto.

4. ¿Por qué considera que existe la intermediación en la cadena de valor del café?

Es un tema más de gobierno. La influencia de la Federación de Cafeteros es grande; tiene que ser intermediado porque el café fue uno de los productos representativos en cuanto a generación de divisas para el país y el gobierno tenía el control de ese exceso de divisas.

Hoy Colombia no está bien parado internacionalmente pero sí me parece que es el gobierno el que hace mal y no la necesidad del mercado. No es un producto que requiera control ni es un producto con muchos eslabones en la cadena. El mercado está así porque el gobierno así lo quiso, pero yo creo que se podría manejar como cualquier otro producto terminado, como materia prima y el resultado es lo que se vende al consumidor final, pero debería funcionar como cualquier otro alimento de la canasta familiar.

5. Desde su experiencia, ¿cuál es el valor de la intermediación en la cadena de producción del café?

La intermediación no da valor. El campesino directamente debería ofrecer y comercializar sin eslabones adicionales porque eso encarece el producto y no le

genera valor porque no hay transformación de ese proceso, porque son muchas las cadenas de comercialización, pero sin alterar la pepa como tal. Yo creo que los campesinos no mejoran a través de la agremiación y las empresas porque hoy el costo de la materia se dobla por transporte o aumenta porque cada actor le va poniendo más precio y se debería optimizar ese proceso de la extracción de la pepa de la colecta a las plantas o usar de acopio de las empresas que puedan ser clientes

6. ¿Qué tan difícil es la comercialización del café en Colombia?

No es difícil comercializarlo, tiene mucho proceso y por lo tanto se encarece, pierde competitividad respecto al café internacional y las empresas por no afectar sus costos optan por comprar afuera, donde no hay tanto intermediario. No es tan difícil porque la oferta y la demanda son altas, pero ese tipo de cosas hacen que el café se encarezca, es todo lo que lleva el proceso lo que lo sube y si el gobierno quiere intervenir, que lo haga ahí y no tanto internacionalmente porque los europeos no les importa el precio, pero si podríamos ser mejores y sacar más provecho de la oferta.

7. ¿Cuál es el mecanismo de transporte utilizado para la comercialización del café?

Depende mucho de donde viene el café. Del exterior viene en contenedor con sistemas de fumigación, limpieza, filtración de agua, porque como tal el café se avería si se moja. Eso normalmente, sea nacional o internacional se transporta en fidejato fino porque si no se presentaría escape del grano. La humedad es de cuidado, no debe haber presencia de químicos contaminantes ni agua y debe estar bien aislado para que no haya contaminación del producto, porque a veces la gente con la limpieza excede los olores o insumos de limpieza. Deben ser productos de limpieza certificados en la industria alimenticia. El proveedor debe garantizar y el ICA te pide dinero y permisos para tramitar estos permisos tanto en la importación y ante la DIAN para la compra internacional del café.

8. ¿Cuál es la unidad de compra y venta del café en su ámbito de actividad?

La unidad de compra al exterior en libras y nacional es kilo. Se vende en bolsas de 500 gr o de 1000 dependiendo de la presentación. Ahora el café ionizado

descafeinado se vende en vidrio y es un café que molido no al punto de preparación, pero si instantáneo, como granulado, esas son las presentaciones que vendemos.

Todo se compra en grano y se procesa. Uno es la pasilla y lo otro para el producto Premium.

9. ¿De qué manera realiza el almacenaje del café antes de efectuar la compra/venta del producto? ¿Cómo se comercializa?

Después de que el café está empacado, la vida útil del café es de un año o más, dependiendo entonces de las bodegas donde se hace la tosti6n. All6 hay unos anaqueles en madera que es importante la madera porque despu6s de empacado ya se conserva, el cuidado m6s importante del caf6 es cuando es materia prima.

10. ¿Tiene alguna forma de identificar el caf6 que ha comercializado?

No se tiene. El caf6 puede ser de Manizales, Medell6n, Honduras, que es una regi6n de donde se importa mucho, pero no hay forma de saber la finca o la vereda; nosotros no tenemos acceso a la c6dula cafetera de cada campesino porque en la cadena de abastecimiento hay muchos actores. A la final a ti te lo venden empresas grandes que se lo compran a los campesinos entonces es muy dif6cil conocer el origen de cada pepa y puede que si compras un saco de 26 libras puede que 50 sacos vengan de una finca y 50 de otra puedes conocer la regi6n, pero es dif6cil m6s abajo

11. ¿Ser6a 6til poder identificarlo una vez comercializado?

Yo creo que le funcionaria a una empresa que maneje variedad en el caf6. Nosotros hemos adaptado el caf6 a diferentes presentaciones, pero es m6s para una empresa con portafolio enfocado al origen por la temperatura del caf6 por

12. Del producto comercializado, ¿Qué cantidad por lo general es susceptible de estropearse (Imposibilidad de venta)?

No hay margen de daño en la presentación que nosotros manejamos. Si se rompe una bolsa quizás, pero es algo que no ocurre normalmente.