

UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA
CENTRO REGIONAL COMAYAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



Simplificación de la cadena de valor para exportación de café (*Coffea Arábica*) producido en la aldea Río bonito en Siguatepeque Honduras hacia Alemania.

TESIS

Presentado como requisito previo para obtener el título de
INGENIERO EN AGROEXPORTACIÓN

POR:

ANGIE JULIETH GUERRA FLORES

COMAYAGUA

COMAYAGUA

AGOSTO, 2026

SIMPLIFICACIÓN DE LA CADENA DE VALOR PARA EXPORTACIÓN DE CAFÉ
(*COFFEA ARÁBICA*) PRODUCIDO EN LA ALDEA RÍO BONITO EN SIGUATEPEQUE
HONDURAS HACIA ALEMANIA.

POR:

ANGIE JULIETH GUERRA FLORES

M.Sc. CARMEN ELENA BARAHONA

Director de Tesis

Ph. D Euclides Romeo Guevara Aguilar

Ing. Gabriela Suyapa Hernández Casco

Asesores Secundarios

TESIS

PRESENTADO COMO REQUISITO PREVIO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
INGENIERO EN AGROEXPORTACIÓN

COMAYAGUA

COMAYAGUA

AGOSTO, 2026

ACTA DE SUSTENTACIÓN

DEDICATORIA

Primeramente, quiero darle gracias a **Dios** por ser mi fortaleza a lo largo de mi vida, sostenerme en los momentos más difíciles y darme la oportunidad de cumplir cada uno de mis sueños y metas.

A mis padres **Javier Guerra** y **Mery Flores** por ser mis mayores ejemplos, de esfuerzo y perseverancia, por el cansancio, el trabajo diario y cada sacrificio que han realizado para contribuir a la persona que me estoy convirtiendo, porque detrás de cada paso que he dado están sus manos, sus enseñanzas y el amor que me han dado. Gracias por creer siempre creer en mí y a darme aliento cada vez que lo necesite.

A mis hermanos **Mery, Erick, David** y **José Guerra**, quienes han estado presentes en mi historia. Aunque ellos han vivido una parte de sus vidas sin mí, yo nunca he conocido una vida sin su amor, su apoyo y su presencia en mi corazón. Por conocer cada una de mis versiones y aun así seguirme amando tal y como soy, por regalarme sonrisas en los momentos que más lo he necesitado, por su apoyo incondicional, y por ser mis mejores amigos y compañeros a lo largo de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, quiero darle gracias a Dios y el Camino Neocatecumenal por ser mi fuente de fortaleza y esperanza a lo largo de mi vida, por sostenerme en los momentos de dificultad

A mis padres Javier Guerra y Mery Flores por ser los primeros en creer en mí, por enseñarme el trabajo duro, la humildad y la paciencia. Gracias por su esfuerzo y sacrificio y sobre todo por cada una de sus oraciones sin ellas no hubiera podido llegar hasta aquí

A mis hermanos Mery, Erick y David Guerra, cada uno desde su manera de ser, ha dejado una huella importante en mi vida, por estar presente en los momentos buenos y difíciles y por ser ese apoyo que, muchas veces sin necesidad de palabras, me ha dado la fuerza para seguir adelante.

A la Familia Euceda Sánchez por ser parte de este proceso de formación, por sus consejos, compañía y sobre todo la hermandad y amor que me brindaron en momentos de soledad y dificultad. Gracias por convertirse en un refugio y fuente de fortaleza cuando más lo necesite.

A mis asesores, M.Sc. Carmen Elena Barahona, Ph.D Euclides Romeo Guevara Aguilar, Ing. Gabriela Suyapa Hernández Casco por compartir su conocimiento y experiencia a lo largo de esta investigación y durante mi formación universitaria

A la Universidad Nacional de Agricultura, Centro Regional Comayagua por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente.

A mis compañeras Natalie, Jimena y María por ser mi mayor compañía a lo largo de la carrera. Aunque la vida nos lleve por caminos diferentes, siempre llevaré una parte de ustedes en mi corazón

A mis compañeros, Carlos, Juvencio, Juan y Elvin, por ayudarme a encontrar una solución o una alternativa cuando para mí solo existía un problema. Gracias por hacer mi vida foránea un mejor lugar y una mejor experiencia con su compañía

CONTENIDO

RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. OBJETIVOS.....	3
2.1 Objetivo General	3
2.2. Objetivos Específicos	3
3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	4
3.1 Pregunta Central	4
3.2 Preguntas Especificas	4
4 JUSTIFICACIÓN.....	5
5 REVISIÓN DE LITERATURA	7
5.1 Antecedentes.....	7
5.2 Producción de Café.....	8
5.2.1 Época de Siembra	8
5.2.2 Siembra.....	9
5.3 Factores Edafoclimáticos.....	9
5.3.1 Temperatura.....	9
5.3.2 Humedad Relativa	10
5.3.3 Luminosidad	10
5.3.4 Suelo	10
5.3.5 Precipitaciones.....	11
5.3.6 Altitud.....	11
5.3.7 Vientos.....	11
5.4 Factores Edafoclimáticos en Río Bonito	11
5.5 Manejo del Cultivo	12
5.5.1 Cosecha.....	12
5.6 Manejo Postcosecha	13
5.6.1 Beneficio En Húmedo	13
5.6.2 Beneficio En Seco	14
5.7 Demanda Mundial del Café.....	14
5.7.1 Mercado Alemán	14
5.7.2 Tendencias de Consumo.....	15

5.8	Marco Conceptual	15
5.9	Teorías Científicas.....	17
5.9.1	Teoría Cadena de Valor.....	17
5.9.2	Teoría Cadenas Globales de Valor	17
5.9.3	Teoría de la Ventaja Competitiva.....	18
5.10	Certificaciones.....	18
5.10.1	Certificación Ecológica de la Unión Europea	18
5.10.2	Certificación del Comercio Justo	19
6.	MATERIALES Y METODOS.....	21
6.1	Lugar de Investigación	21
6.2	Operacionalización de Variables.....	21
6.3	Metodología.....	22
6.3.1	Diseño de la Investigación.....	22
6.3.2	Instrumento I: Entrevista Semiestructuradas.....	22
6.3.3	Instrumento II: Cuestionario.....	23
6.3.3.1	Población	23
6.3.3.2	Muestra	23
6.3.4	Plan Muestreo Aleatoriedad Simple.....	23
7.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	26
7.1	Perfil de productores de la aldea Río Bonito.....	26
7.1.1	Resultados obtenidos del cuestionario a productores de café de Río Bonito	26
7.2	Análisis de la actual cadena de valor de café de la aldea Río Bonito.....	46
7.2.1	Producción Primaria de Café en Río Bonito	46
7.2.2	Intermediación y Comercialización del Café en Río Bonito.....	47
7.2.3	Exportador de café en Río Bonito	48
7.2.4	Cadena de valor actual.....	51
7.3	Especificaciones técnicas y normativas para la exportación de café producido en la aldea Río Bonito hacia Alemania	53
7.3.1	Especificaciones técnicas de manejo del café para exportación.....	53
7.3.2	Normativa de Honduras para exportación de café.....	54
7.3.2.1	Inscripción como exportador en IHCAFE.....	54
7.3.2.2	Inscripción como exportador en Banco Central de Honduras (BCH)	54
7.3.2.3	Registro en la Secretaría de Desarrollo Económico	54

7.3.2.4	Registro de Venta ante IHCAFE	54
7.3.2.5	Certificado de Exportación y Certificado de Origen OIC	54
7.3.2.6	Declaración de Exportación.....	54
7.3.2.7	Factura Comercial	54
7.3.2.8	Certificado Fitosanitario	54
7.3.2.9	Bill Of Landing.....	54
7.3.2.10	Packing List.....	54
7.3.2.11	Declaración Única Centroamericana-DUCA-D	55
7.3.2.12	Normativa EUDR	55
7.3.3	Normativa Europea para ingreso de café al mercado alemán	55
7.3.3.1	Ley General de Alimentos (Reglamento CE n° 178/2002).....	55
7.3.3.2	Higiene de los Productos Alimenticios (Reglamento CE n° 852/2004).....	55
7.3.3.3	Límites Máximos Residuales	55
7.3.3.4	Reglamento de la Unión Europea sobre la deforestación (EUDR- Reglamento UE n°2023/1115)	55
7.3.3.5	Requisitos Generales sobre etiquetado (Reglamento UE n.° 1169/2011).....	55
7.4	Modelo de intermediación	55
7.4.1	Flujograma de Procesos.....	58
7.4.1.1	Descripción Flujograma de Procesos	59
7.4.2	Análisis de Rentabilidad.....	59
7.4.3	Opción 1: Precio de compra de café uva según datos de la encuesta.....	59
7.4.4	Opción 2: Precio alternativo de compra de café uva	60
7.4.5	Proyección de producción y acopio de café	60
7.4.6	Propuesta del precio de venta del café oro	61
7.4.7	Estimación de Costos de Inversión.....	62
7.4.8	Flujo de Caja.....	63
7.4.9	Flujos de Caja de ambas opciones de exportación de café a Alemania	64
7.4.10	Indicadores Financieros.....	65
7.4.11	Interpretación de los resultados de rentabilidad del modelo de intermediación	66
8.	CONCLUSIONES.....	67
9.	RECOMENDACIONES	69
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
	ANEXOS.....	77

TABLAS

Tabla 1 . Principales municipios productores de Comayagua	5
Tabla 2. Principales Aldeas Productoras de Siguatepeque.....	6
Tabla 3. Distanciamiento de siembre de café	9
Tabla 4. Factores Edafoclimáticos del lugar de estudio	12
Tabla 5. Certificaciones potenciales y ventajas	20
Tabla 6. Operacionalización de variable	21
Tabla 8. Variedades cultivadas de café por productores en Río Bonito.....	32
Tabla 9. Costos de producción por manzana de los productores encuestados en Río Bonito..	35
Tabla 10. Participación de productores encuestados de Río Bonito en cooperativas.....	37
Tabla 11. Estado de comercialización del café por productores encuestados de Río Bonito..	39
Tabla 12. A quien vende normalmente su café.....	39
Tabla 13. Considera precio que recibe es justo	42
Tabla 14. Conocimiento de precios de exportación de café	44
Tabla 15. Resumen de entrevistados y principales hallazgos.....	50
Tabla 16. Límites Máximos Residuales establecidos por la Unión Europea	55
Tabla 18. Opción 1 de precio de compra del café	59
Tabla 19. Estimación de productores con producción menor de 40 qq/mz.....	60
Tabla 20. Estimación de productores con producción entre 41 – 100 qq/mz.....	61
Tabla 17. Estimación de Inversión	62
Tabla 21. Flujo de caja en el primer año	64
Tabla 23. Indicadores Financieros de ambas opciones.....	66

FIGURAS

Figura 1. Ciclo productivo del café	8
Figura 2. Ubicación Aldea Río Bonito	21
Figura 3. Cadena de Valor actual del modelo	52
Figura 4. Cadena de Valor Simplificada	57
Figura 5. Flujograma de Procesos del modelo de intermediación.....	58

GRÁFICOS

Gráfico 1. Género de los productores encuestados de Río Bonito.	26
Gráfico 2. Rango de edad de productores de Río Bonito	27
Gráfico 3. Nivel educativo de los productores de Río Bonito	27
Gráfico 4. Cantidad de manzanas de café cultivadas de los productores encuestados en la aldea Río Bonito.	29
Gráfico 5. Edad del cultivo de café de los productores en Río Bonito.....	30
Gráfico 6. Tipo de café producido de los productores encuestados de Río Bonito.....	31
Gráfico 7. Variedades cultivadas de café por productores en Río Bonito.....	32
Gráfico 8. Producción de café uva por mz de los productores encuestados en Río Bonito	33
Gráfico 9. Uso de bitácora de los productores en Río Bonito para el registro de costos	34
Gráfico 11. Capacitación de los productores encuestados en Río Bonito sobre manejo postcosecha.....	36
Gráfico 12. Fincas con georreferenciación de productores encuestados en Río Bonito	38
Gráfico 13. Encargado del transporte al punto de venta.....	40
Gráfico 14. Costos de transporte por quintal de café.....	41
Gráfico 15. Precio de compra por quintal de café	42

Gráfico 16. Interés de los productores encuestados del nuevo modelo de exportación	43
Gráfico 17. Conocimiento de los productores encuestados sobre las normas para exportación de café.....	44
Gráfico 18. Nivel de satisfacción de la cadena de los productores encuestados	45

ANEXOS

Anexo 1: <i>Guia de Entrevista Semiestructurada: presidente del patronato de productores de café en la aldea Río Bonito</i>	77
Anexo 2. Guia de Entrevista Semiestructurada: Intermediario	78
Anexo 3. <i>Guia de Entrevista Semiestructurada: Exportador</i>	79
Anexo 4. Cuestionario a Productores	80
Anexo 5. Transcripción Entrevista 1	85
Anexo 6. Transcripción Entrevista 2	88
Anexo 7. Transcripción Entrevista 3	92
Anexo 8. Reunión de productores de café en Río Bonito por IHCAFE	95
Anexo 9. Entrevista a Intermediarios en Río Bonito	95
Anexo 10. Encuesta realizada al jefe de productores de Río Bonito	95
Anexo 12. Imágenes de encuestas realizadas en fincas de productores en Río Bonito	96
Anexo 11. Imágenes de encuestas realizadas en Río Bonito	96

RESUMEN

Esta investigación analiza la simplificación de la cadena de valor del café producido en la aldea Río Bonito, mediante el modelo de intermediación más directa y facilitar la exportación hacia el mercado alemán. Se utilizó una metodología de enfoque mixto descriptivo y no experimental, que incluyó entrevistas semiestructuradas a los actores clave de la cadena de valor de café, cuestionario a 86 productores de la aldea Río Bonito y una revisión de fuentes secundarias relacionadas con normativa y requisitos técnicos. Los resultados revelan que la mayoría son pequeños productores, la comercialización es en estado de uva y alta dependencia de intermediarios que se encargan de los procesos del beneficiado. Se identificaron normativas como Ley General de Alimentos, Higiene de productores alimenticios y el Reglamento sobre Deforestación (EUDR). El estudio determinó que el modelo de intermediación es rentable bajo el escenario de un precio de compra al productor L.1,500.00/kg café uva, obteniendo un TIR del 11.47%, un VAN de L.12,948,568.42 y un ROI del 125%. Estos indicadores financieros indican que el modelo de intermediación es una alternativa rentable para mejorar y acceder al mercado alemán para el café producido en la aldea Río Bonito.

ABSTRACT

This research analyzes the simplification of the coffee value chain in the village of Río Bonito, through a more direct intermediation model, to facilitate exports to the German market. A descriptive, non-experimental mixed-methods approach was used, including semi-structured interviews with key stakeholders in the coffee value chain, a questionnaire administered to 86 producers in Río Bonito, and a review of secondary sources related to regulations and technical requirements. The results reveal that most producers are small-scale, their coffee is sold as green coffee cherries, and they are highly dependent on intermediaries who handle the processing stages. Regulations such as the General Food Law, the Food Producers' Hygiene Law, and the EU Regulation on Deforestation (EUDR) were identified as relevant. The study determined that the intermediation model is profitable under a purchase price of L.1,500.00/quintal of green coffee cherries, yielding an IRR of 11.47%, an NPV of L.12,948,568.42, and an ROI of 125%. These financial indicators suggest that the intermediation model is a profitable alternative to improve and access the German market for coffee produced in the village of Río Bonito.

1. INTRODUCCIÓN

El café es uno de los cultivos más importantes a nivel mundial y considerándose en muchos países el pilar económico y social al ser de los principales productos agrícolas de exportación generando divisas y empleos en los países productores y países en vías de desarrollo de América Latina. (Quintero Rizzuto et al., 2014)

La región de Centroamérica resulta importante debido a que se produce cerca del 20% del café exportado mundialmente, cuenta con diferentes reconocimientos internacionales por la alta calidad debido a que se encuentra cultivado en zonas altas (Brenes et al., 2016). Honduras ha destacado en el sector del café posicionándose como principal país productor y exportador de café en Centroamérica el tercer productor en América y obteniendo el séptimo lugar como país exportador a nivel mundial (IHCAFE Instituto Hondureño del Café, 2023a).

La participación activa del café hondureño en el comercio internacional refleja su gran potencial no solo productivo sino también de la calidad del grano, lo que ha fortalecido su competitividad en los mercados internacionales. Ayudando su posicionamiento a lo largo de los años y permitiendo responder a la demanda de café de los principales importadores.

En Honduras el café es el principal producto agrícola. de exportación aportando significativamente al PIB Nacional aproximadamente del 4.0% y desempeñando un papel aún más destacado con el 30% en PIB Agrícola.(INE, 2024). Además, que su producción se desarrolla en 15 de los 18 departamento de Honduras, proporcionando ingresos a unas 120,000 familias dedicadas a la producción de café.

Aunque el sector cafetalero es de los más importantes y fuertes a nivel nacional, los productores de algunas regiones rurales presentan retos en su cadena de valor para la exportación, pues esta se extiende excesivamente con múltiples eslabones, afectando significativamente su rentabilidad. Por ende, la simplificación de la cadena de valor para la exportación de café se presenta como una alternativa para un proceso de comercialización con una estructura más accesible y directa, presentando a los productores de café mejorar su rentabilidad y facilidad de acceso a mercados internacionales.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Crear un modelo de intermediación para simplificar la cadena de valor para la exportación de café producido en la aldea de Río Bonito ubicado en el municipio de Siguatepeque hacia Alemania.

2.2.Objetivos Específicos

- Evaluar el perfil de los productores de café en la Aldea Río Bonito.
- Analizar la situación actual de la cadena de valor para exportación de café producido en la aldea Río Bonito
- Definir las especificaciones técnicas de manejo y normativa para la exportación de café producido en la aldea Río Bonito hacia Alemania.
- Determinar la rentabilidad para la exportación de café producido en la aldea Río Bonito hacia Alemania bajo un nuevo modelo de intermediación

3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

3.1 Pregunta Central

¿Cuál es el modelo de intermediación que simplifica la cadena de valor de café producido en la aldea Río Bonito para exportación hacia Alemania?

3.2 Preguntas Específicas

¿Cuáles son las características productivas y demográficas de los productores de café en la Aldea Río Bonito?

¿Cómo está estructurada la actual de cadena de valor para exportación de café producido en la aldea Río Bonito?

¿Cuáles son las especificaciones técnicas de manejo y normativas necesarias para la exportación de café en la aldea Río Bonito hacia Alemania?

¿Se considera rentable la exportación de café producido en la aldea Río Bonito hacia Alemania bajo un nuevo modelo de intermediación?

4 JUSTIFICACIÓN

Entre los departamentos de mayor producción fueron Comayagua, Copan y Lempira. (IHCAFE Instituto Hondureño del Café, 2023b). El departamento de Comayagua es considerado el departamento líder en producción de café con un total de producción en de 986,428.90 quintales (qq) café oro. (IHCAFE- Instituto Hondureño del Café, 2023).

Tabla 1 . Principales municipios productores de Comayagua

Municipio	Cantidad Productores	Producción qq oro
Comayagua	2,190	109,888.39
Esquías	1,312	185,963.08
La Libertad	1,142	103,574.03
Siguatopeque	1,280	131,352.77

Nota: Elaborada en base datos del Instituto Hondureño del Café

El municipio de Siguatepeque se posiciona como el segundo municipio productor de café en el departamento Comayagua con una producción de 131,352.77 qq. A continuación, se presenta las principales aldeas productoras del municipio de Siguatepeque en las Estadísticas de Cosecha 2024-2025.

Tabla 2. *Principales Aldeas Productoras de Siguatopeque*

Aldea	Cantidad Productores	Producción qq oro
Río Bonito	111	18,542.74
El Sauce	33	8,061.11
El Zapote	44	6,509.92
Potrerosillos	66	6,021.54
El Rincón	95	5,702.96
Chorreritas	41	5,248.59

La aldea Río Bonito se posiciona como principal productor en el municipio de Siguatopeque y con una cantidad de 111 productores según datos proporcionados por IHCAFE, lo que representa su relevancia en el sector cafetalero con esta contribución de la zona.

Aunque la aldea Río Bonito es la más productiva, los productores enfrentan retos en su cadena de valor debido a que esta se extiende excesivamente con múltiples eslabones que afectan principalmente a su rentabilidad y crecimiento comercial, ante esta problemática resulta necesario alternativas para la comercialización de café en la zona.

En consecuencia, la creación de un modelo de intermediación que simplifique la cadena de valor de café en la aldea Río Bonito más accesible generando una nueva oportunidad a los productores de lograr un mercado de exportación y mejorar su rentabilidad.

5 REVISIÓN DE LITERATURA

5.1 Antecedentes

Félix et al., 2021 en su investigación *“Plan de exportación de café en grano verde, con destino Hamburgo – Alemania 2020”*, bajo su diseño de un nuevo modelo de negocio desarrollado en Perú, impulsando a las micro y pequeñas empresas a exportar hacia el mercado alemán. Los resultados de dicha investigación demostraron que el proyecto es rentable y que el entorno del café resulta favorable para iniciar un negocio de este tipo. Esta investigación, resulta como referencia importante para la presente investigación, pues igualmente se propone un nuevo modelo de intermediación dirigido al mercado alemán evaluando su rentabilidad en la aldea Río Bonito.

La investigación titulada *“El sector cafetalero y su cadena de valor productiva en el Estado de Nayarit”* por Mariscal Haro 2020, busca de determinar los puntos críticos de la cadena de valor y diseñar un modelo de integración, los resultados evidenciaron que la implementación del modelo la cadena de valor mediante la participación conjunta de todos los agentes en la producción de café en Nayarit, generando nuevas ventajas competitivas. Este estudio resulta relevante ya que analiza la cadena de valor del sector cafetalero en una comunidad rural, lo cual se relaciona directamente con el análisis que se realizara en la aldea Río Bonito. Asimismo, el diseño de un modelo de integración de actores genera ventaja competitiva, vinculado a la propuesta del modelo de intermediación con la reorganización e integración entre los actores de la cadena.

En las investigaciones de Collantes Culqui, 2017 y Diaz Feres, 2001. Ambas aportan información sobre requisitos exigidos del café por Alemania, incluyendo proyecto de la rentabilidad para exportación de café hondureño hacia Alemania. Lo que resulta pertinente tanto para determinar los requisitos técnicos y los certificados exigidos por la Unión Europea y el mercado alemán, para el análisis financiero

5.2 Producción de Café

El café es un arbusto perenne cuyo ciclo de vida a nivel comercial puede alcanzar una edad promedio de 25 años, dependiendo de las condiciones, el manejo agronómico y del sistema de cultivo, a continuación, se presenta el ciclo productivo del café. (IHCAFE, 2021).

Figura 1. *Ciclo productivo del café*

Siembra (Año)	Emplea producción (Año)	Máxima producción (Años)	Disminuye la producción (Año)	Promedio de vida (Años)
1	2	6 a 8	8 Inicio de un programa de manejo de tejidos	25 Renovación del cafetal
				

5.2.1 Época de Siembra

Los semilleros se deben realizar 8 o 9 meses antes de la siembra del café, el mejor momento para realizar el semillero es la época seca, es decir durante los meses de febrero a abril, pero esto dependerá de la planificación que se tenga en la finca para realizar la siembra de acuerdo con el régimen de lluvias de la zona.(IHCAFE, 2021)

5.2.2 Siembra

Para obtener resultados favorables al momento de la cosecha es importante tener en cuenta el distanciamiento según la variedad. En la siguiente tabla se presenta distanciamiento de siembra para las variedades comerciales de producción de café más utilizados en Honduras.

Tabla 3. Distanciamiento de siembra de café

Variedad	Distanciamiento (m)	Densidad (1 mz)	Densidad (1 Ha)
Caturra	2 x 1	3,500	5,000
Catimor			
Catuai			
Anacafé 14			
IHCAFE-90	2 x 1.25	2,810	4,000
LEMPIRA	2 x 0.90	3,902	5,555
Parainema			

Nota: Adaptado de Manual Técnico por, IHCAFE, 2021.

5.3 Factores Edafoclimáticos

Los factores edafoclimáticos que intervienen en la producción y calidad del cultivo de café son los siguientes: Temperatura, humedad relativa, luminosidad, suelo, precipitación, altitud y vientos (Moran, 2023).

5.3.1 Temperatura.

La temperatura promedio anual favorable para el cafeto se ubica entre los 17 a 23 °C. Temperaturas inferiores a 10 °C., provocan clorosis y paralización del crecimiento de las hojas jóvenes. (INSTITUTO DEL CAFÉ DE COSTA RICA, 2011)

Por encima de esta temperatura la tasa fotosintética es reducida y las hojas son dañadas por la continua exposición a altas temperaturas.(Banegas Romero, 2009)

5.3.2 Humedad Relativa

La humedad relativa se recomienda mantener en un rango de 60% al 70% debido a que este tiene un efecto directo sobre la actividad o tasa fotosintética en los cafetales.(IHCAFE, 2021).

Niveles superiores al 85%, se propicia el ataque de enfermedades fungosas que se ven notablemente favorecidas, afectando la calidad del café.(Ariano, 2018).

Porcentajes menores de humedad relativa provoca un exceso de transpiración en las plantas, lo que genera estrés hídrico, cierre de estomas y una reducción directa en la tasa de fotosíntesis y absorción de nutrientes.(Huertas Lourdes, 2008)

5.3.3 Luminosidad

La incidencia de la luz es importante para el crecimiento y la producción en las plantas de café, por lo que debe mantenerse dentro de límites adecuados. Para regular la cantidad de luz que recibe el cultivo, se recomienda mantener una cobertura de sombra entre 40 y 45 %, porcentajes mayores del 50% inciden de manera negativa a la producción. (IHCAFE, 2021)

Cada especie de árboles genera diferente tipo de cobertura y estratos de sombra, por lo general las musáceas y frutales generan sombra baja y son utilizados en etapas iniciales del cultivo o de forma temporal, mientras que la guama y las especies maderables generan una sombra en un estrato alto y se siembran para que sean sombra permanente.(IHCAFE, 2021)

5.3.4 Suelo

Los suelos francos arcilloso, son los más apropiados para el cultivo del café. El pH óptimo del suelo varía de 5.5 a 6.5. Los suelos con menor producción tienen un pH entre 4.5 y 5.5, rango en el cual se ve limitada la absorción de nutrientes(IHCAFE, 2021)

En general, se recomienda el establecimiento del cafetal en suelos con pendiente por debajo de 40 % y la profundidad del suelo debe ser igual o mayor a 0.7 metro debido a sus raíces. (IICA, 2019)

5.3.5 Precipitaciones

El rango de precipitaciones óptimas para el cultivo del café puede variar de 1,000 a 3,000 mm. Con precipitaciones mayores a 3,000 mm, la calidad física del café y la calidad de taza puede verse afectada provocando granos de menor densidad. Precipitaciones menores a 1,000 mm limita el desarrollo de la planta, así como la cosecha del siguiente año. (López, 2011)

5.3.6 Altitud

El cultivo de café puede desarrollarse a diferentes altitudes fluctúa entre los 600 y 1,500 msnm(Ovando et al., 2017). Sin embargo, para obtener una buena calidad de café se requiere sembrar en altitudes superior a 1200 altitud.(CEPICAFÉ, 2017)

5.3.7 Vientos

Lo vientos deben ser no mayor a 30 km/ hora, debido a que los vientos muy intensos pueden defoliar la planta, provocar su acame y comprometer su supervivencia.(IHCAFE, 2021)

5.4 Factores Edafoclimáticos en Río Bonito

La Tabla 4 presenta los principales factores edafoclimáticos de Río Bonito como temperatura y altitud, el cual fueron obtenidos durante la investigación los demás datos son de la ciudad de Siguatepeque, Comayagua el cual fueron recopilados a partir de fuentes secundarias como IHCAFE, DICTA,. Estos favorecen a la producción, adecuación y productividad del cultivo de café en la aldea.

Tabla 4. Factores Edafoclimáticos del lugar de estudio

Factor Edafoclimático	Dato
Temperatura	Máximas promedio de 21–29 °C y Mínimas promedio de 15–17 °C.
Altitud	1550 msnm
Precipitación	1,350–1,689 mm/año
Suelo	Franco Arcilloso
Humedad Relativa	69.20%

5.5 Manejo del Cultivo

Una de los factores fundamentales en la productividad del café es la sombra que propicia un microclima óptimo, que provee la cantidad y calidad de luz solar necesaria para el proceso de fotosíntesis, así como las condiciones adecuadas de temperatura y humedad del ambiente. Además, para facilitar su manejo se podan entre 2-4 metros.(Díaz, 2018) .

La fertilización para el aporte de los nutrientes que se encuentran en cantidades de 30% Nitrógeno 50% Fosforo y 20% Potasio, los nutrientes en el suelo constituye un aspecto fundamental para la obtención de altos rendimiento de manera sostenida.(Ramírez & Cerda, 2021a)

5.5.1 Cosecha

La recolección de los granos de café es un proceso largo y minucioso. Primero han de madurar el grano hasta que alcancen un color rojizo. Los recolectores repasan los cafetales y recolectan una a una los granos maduros. Así el proceso se alarga hasta que todos los frutos maduran completamente. Este proceso sucede entre los meses de octubre a marzo.

La recolección de la cereza debe ser selectiva, debe sacarse de una en una seleccionando las que presenten una óptima coloración y que se desprendan con una ligera presión de los dedos dejando el pedúnculo adherido a la rama. Una buena selección del fruto ya que el estado de madurez de este afectara tanto a los procesos de transformación como a la calidad del café.(Esquinca, 2016)

5.6 Manejo Postcosecha

5.6.1 Beneficio En Húmedo

Despulpado. Proceso mediante el grano en estado “cereza” se despulpa para obtener pergamino húmedo, de ahí la importancia de despulpar cafés en plena maduración y no mezclarlos con los cafés verdes o sobre maduros. El café debe despulparse el mismo día de la cosecha, sin sobrepasar 8 horas después de la recolección(Ramírez & Cerda, 2021b)

Fermentación. Este proceso que usualmente tiene un tiempo entre 18-24 horas, se realiza dentro de tanques de agua. Con la fermentación el mucílago o capa viscosa se descompone, dependiendo de las condiciones de clima, altitud, volumen, variedad y estado de maduración del fruto(Montenegro et al., 2017)

Lavado. El proceso de lavado elimina todas las impurezas de forma que produce un sabor más fuerte y característicos, el lavado debe hacerse con agua clara y limpia.(Esquinca, 2016)

Secado. El secado se puede realizar de forma natural en patios o secaderos a pleno sol, en camas africanas, en túneles tipo invernadero o en forma mecánica con secadoras. Mediante este proceso el contenido de humedad de los granos de café se pasa desde un 55% hasta un 10.5 – 11.5% (punto de secado). El secado es la fase más crítica en el procesamiento de granos ya que tiene un profundo efecto en la calidad final del producto. (Ramírez & Cerda, 2021b)

5.6.2 Beneficio En Seco

Trillado. Es el primer paso en el cual se separa el café pergamino y la película de plata del grano. La maquinaria usada para quitar el pergamino del café, deber ser revisada y ajustada cuidadosamente para evitar que los granos se quiebren o maltraten.(Ramírez & Cerda, 2021b)

Pulido. Elimina los residuos de pergamino que hayan podido quedar después del proceso anterior. Aunque este proceso no es indispensable con el resultado de ciertas maquinas, el café pulido es considerado de mejor calidad(Sevilla & Jarquín, 2019).

Clasificación. Los granos de café son sometidos a una rigurosa selección antes de ser exportados, esta etapa incluye la clasificación por tamaño, densidad (la dureza de los granos), y por color, que puede variar desde el verde-azulado, hasta el marrón esto se hace con el fin de que los granos de café sean de calidad. (Ramírez & Cerda, 2021b)

Envasado. El café verde de primera se envasa en sacos de yute, pesados de manera individual y cocidos de manera manual para garantizar que estén bien sellados. Luego de esto el saco de café está listo para ser colocado dentro del contenedor de exportación. (Ramírez & Cerda, 2021b)

5.7 Demanda Mundial del Café

Uno de los principales mercados para el café es Estados Unidos teniendo volumen importado en 2022 represento el 52.1% de las importaciones globales. Le siguen de cerca Alemania, Italia y Bélgica. En 2022, Alemania importó 191 mil toneladas y representó el 7% a nivel global. (INFORME DE MONITOREO Café Convencional-Mercado Global, 2023)

5.7.1 Mercado Alemán

El mayor importador europeo de café oro en grano. Alemania actúa como un centro consolidado para las reexportaciones de café y es el segundo mayor exportador de granos de café oro de

Europa. Alemania es el segundo mayor importador de café hondureño, constituyendo el 24 de las exportaciones.(OIT, 2024a)

5.7.2 Tendencias de Consumo

Casi el 89% de los alemanes consumen café. Los alemanes que toman café beben en promedio de 3,4 tazas al día lo que equivale a unos 200 millones de tazas. El consumo anual de café per cápita en Alemania es de 5,4 kg de media. Si bien no es el más alto de Europa, supera la media europea (5 kg). (CBI, 2025)

5.8 Marco Conceptual

Café: El café es uno de los cultivos más importantes a nivel mundial y es uno de los pilares económicos en los países en vías de desarrollo de América Latina al ser de los principales productos agrícolas de exportación. (Fortunato & Aranibar, 2025)

Según (Ormaza-Zapata et al., 2022) el café se encuentra entre los productos más consumidos en todo el mundo, por sus propiedades organolépticas.

Cadena de Valor: Actividades que se requieren para llevar un producto o servicio desde su concepción, a través de las diferentes fases de producción La cantidad de eslabones de una cadena de valor depende del tipo de industria. (Rosas Jaco et al., 2021)

Esta representa la articulación de todos los actores involucrados en la producción, transformación y comercialización de un producto, desde la producción primaria, pasando por diferentes niveles de transformación e intermediación, hasta el consumo final. (Chávez, 2013)

Especificaciones Técnicas: Las especificaciones técnicas son documentos detallados que describen los estándares, características requeridas, por el país destino para la exportación de productos (Hulatt, 2024)

Modelo de Intermediación: Lo define Aviles citado en Alcívar Rojas, (2023) como una estrategia que se recomienda a los productores, de tal manera que puedan aumentar su margen de utilidad y previniendo el riesgo de la inversión.

La intermediación en la exportación es un proceso clave en el comercio internacional, que implica la participación de intermediarios que actúan como facilitadores entre los exportadores y los importadores.(Alcívar Rojas, 2023)

Los intermediarios permiten la generación de nuevos mercados al poner en contacto a la demanda y a la oferta, ocupando la atracción de la demanda y ocupando a la oferta.(Unidad Europea citado en Rojas, 2023)

Productores de Café: Es toda persona que tiene derecho a explotar y se dedican a una plantación de café (ICAFE, n.d.)

Rentabilidad: La rentabilidad se refiere a la capacidad de una inversión para generar ganancias o beneficios en relación con su costo o inversión inicial. (Scotiabank, n.d.)

La rentabilidad en una entidad hace referencia a aquella capacidad que se cuenta para producir beneficios obtenidos en base a las ventas ejecutadas, a los propios activos o ya sea recursos, de modo que puede estimarse con una entidad rentable dentro del mercado (Cubas, 2021)

5.9 Teorías Científicas

5.9.1 Teoría Cadena de Valor

Michael Porter también analiza la gestión eficiente de la cadena de valor, una empresa debe comprender lo que sucede en su propia nación, qué es más crucial para determinar su capacidad o incapacidad, además las empresas deben evitar actitudes conformistas y mejorar permanentemente su cadena de valor(Londoño & Botero, 2012)

Una cadena de valor comprende la amplia variedad de actividades requeridas para que un producto o servicio transite a través de diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final, llamadas fase productivas en la cadena de valor como “eslabones” que permite representar de manera sistemática las actividades de cualquier organización, ya sea aislada o que forme parte de una corporación. (Kaplinsky & Morris, 2009)

Siendo esta teoría importante para analizar las actividades y etapas necesarias en la producción y comercialización del café en la Aldea de Río Bonito, y asimismo identificando los actores participantes en el proceso actual.

5.9.2 Teoría Cadenas Globales de Valor

Durante los últimos treinta años, la producción de bienes y servicios ha sufrido un proceso de deslocalización y fragmentación a nivel mundial. Esta nueva fase de la organización productiva recibió el nombre de cadenas globales de valor. (Pérez Ibáñez, 2019).

Esta resulta importante en la investigación pues también se refleja una fragmentación pues implica múltiples actores diferentes en el proceso que influyen en la distribución del valor en la cadena del café

5.9.3 Teoría de la Ventaja Competitiva

La ventaja competitiva, resulta principalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, es decir es una forma de dominar el comercio por medio de estrategias que les permita tener ventaja sobre otras para competir. (Fernández, 2009).

Según Porter (1980 citado en Rivera Marín, 2021) toda empresa debe considerar tres aspectos fundamentales para su competitividad. En primer lugar, los costos, que implican reducir la escala de costos mediante diversas alternativas o estrategias. En segundo término, la diferenciación, entendida como la creación de un valor adicional y distintivo frente a la competencia. Finalmente, el enfoque, que consiste en identificar con precisión el nicho de mercado más adecuado para el producto, de manera que este genere mayores ingresos

En base a esta teoría implementando una nueva estrategia como lo es el modelo de intermediación, considerando la reducción de costos, la diferenciación o el enfoque puede incrementar la rentabilidad y la competitividad en el mercado.

5.10 Certificaciones

5.10.1 Certificación Ecológica de la Unión Europea

Este tipo de certificación la reciben los productos agrícolas producidos sin la utilización de químicos, siguiendo prácticas que protegen el medio ambiente, esto quiere decir, que han sido producidos bajo estándares orgánicos.(Collantes Culqui, 2017).

Asimismo, la producción ecológica desempeña un papel social doble aprovisionando, por un lado, un mercado específico que responde a una demanda de productos ecológicos por parte de los consumidores y por otro, proporcionando al público bienes que contribuyen a la protección

del medio ambiente, al bienestar animal y al desarrollo rural. (Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea., 2018)

5.10.2 Certificación del Comercio Justo

El Comercio Justo Fairtrade es una estrategia para la reducción de la pobreza y la promoción del desarrollo sostenible mediante un comercio más equitativo. Los criterios de Comercio Justo Fairtrade están pensados para combatir la pobreza y empoderar a los productores en los países más pobres del mundo.

Fairtrade se estableció para crear asociaciones más equitativas en las cadenas de suministro algunos de sus beneficios son ayuda a crear nuevos niveles de apertura y transparencia a lo largo de una cadena de suministro alienta una mayor equidad en sus operaciones del día a día y permite el acceso fácil a los mercados internacionales, porque el sello Fairtrade es ampliamente conocido y respetado.(Banegas, 2009)

5.10.3 Estándar de Agricultura Sostenible de RainForest Alliance

La certificación para fincas del Estándar de Agricultura Sostenible ofrece un marco práctico e innovaciones específicas para ayudar a los agricultores a producir mejores cosechas, aumentar la productividad, acceder a información significativa sobre su desempeño en materia de sostenibilidad y centrar las inversiones en sus mayores riesgos. (RainForest Alliance, 2020)

El programa de certificación ya está equipado con una serie de herramientas y sistemas, como innovadores mapas automatizados de evaluación de riesgos para la deforestación, que pueden proporcionar a las empresas la información complementaria necesaria para el cumplimiento y sus evaluaciones de riesgos. La certificación exige georreferenciar las parcelas de producción para demostrar que los productos están libres de deforestación (RainForest Alliance, n.d.)

Tabla 5. *Certificaciones potenciales y ventajas*

Nombre Certificación	Logo	Ventaja de la Certificación
Certificación Ecológica de la Unión Europea		Facilita el acceso al mercado de productos orgánicos de la Unión Europea y aporta un valor agregado al café.
Comercio Justo	 FAIRTRADE	Promueve condiciones comerciales más favorables para los pequeños productores y facilita el acceso a compradores que priorizan criterios sociales
Estándar de Agricultura Sostenible de RainForest Alliance		Fortalece la trazabilidad del café, además de promover prácticas de producción ambientalmente sostenibles

Nota: Adaptado de (Collantes Culqui, 2017)

6. MATERIALES Y METODOS

6.1 Lugar de Investigación

La investigación se realizó en la Aldea Río Bonito situada en el municipio de Siguatepeque en el Departamento de Comayagua, cuyas coordenadas son 14.7667 Latitud Norte y -87.8833 Longitud Oeste. La aldea se caracteriza por su clima favorables para el cultivo del café, debido a su altitud y su clima, siendo la caficultura la principal actividad económica de la aldea.

Figura 2. Ubicación Aldea Río Bonito



6.2 Operacionalización de Variables

Tabla 6. Operacionalización de variable

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores
Intermediación	Es un proceso que se realiza entre intermediarios y los productores, con el fin de establecer acuerdos entre las partes para obtener beneficios de las negociaciones internacionales (Alcívar Rojas, 2023)	Cadena de Valor	Perfil del Productor Proveedores Intermediarios Exportadores
		Aspectos Técnicos	Certificaciones y Normativas Manejo Postcosecha Envases y Embalajes
		Rentabilidad	Precios Costos

6.3 Metodología

6.3.1 *Diseño de la Investigación*

La investigación posee un diseño no experimental-transversal, con un alcance descriptivo bajo un enfoque mixto, implicó la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, alcanzando una comprensión más profunda sobre la cadena de valor en la aldea Río Bonito, lo que permitió establecer el modelo de intermediación que simplifique la exportación de café hacia el mercado alemán

Para lograr determinar los requerimientos técnicos, normativas y regulaciones de la Unión Europea para alcanzar el proceso de exportación hacia Alemania, se utilizó fuentes secundarias por medio de una revisión de literatura.

Para el cumplimiento de los primeros dos objetivos específicos, se evaluó el perfil del productor y el análisis de la cadena de valor actual del café para exportación se utilizó fuentes de información primaria por medio de entrevistas y encuestas que se derivan del registro directo de acontecimientos y son evidencias de primera mano.

6.3.2 *Instrumento I: Entrevista Semiestructuradas*

La entrevista, desde la metodología cualitativa, es comprender los fenómenos el punto de vista de los entrevistados, implica centrarse en las experiencias provenientes del mundo de la vida de los entrevistados y atribuirles significado. (González et al, 2022)

Se realizaron entrevistas semiestructuradas a productores de café en la Aldea Río Bonito, intermediarios y exportadoras de café de la misma zona con el fin de conocer la cadena de valor y aspectos como proveedores precios, costos y canales de comercialización.

6.3.3 Instrumento II: Cuestionario

Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir.

Las preguntas de un cuestionario son tan variadas como los aspectos que mide. Básicamente se consideran dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas. (Sampieri & Mendoza, 2018)

Se elaboró cuestionarios bimodales con Google Forms y Encuesta Físicas con preguntas cerradas tipo nominal y ordinal aplicada a los productores de café en la Aldea Rio Bonito recolectando información en base a los indicadores plasmados en la operacionalización de variables.

6.3.3.1 Población

6.3.3.2 Muestra

6.3.4 Plan Muestreo Aleatoriedad Simple

La aleatoriedad por medio de muestreo simple su objetivo principal es que todos los elementos del universo, tienen al inicio la misma probabilidad de ser seleccionados, garantizando una muestra representativa. (Sampieri & Mendoza, 2018)

Este muestreo se realizó por medio del programa IBM SPSS ingresando los nombres de los productores de café en Río Bonito, generando una nueva base de datos con los nombres seleccionados aleatoriamente a los que se le aplicó la encuesta.

El proceso metodológico para esta se realizará en 4 fases

Fase I -Elaboración del instrumento: Diseño de los instrumentos utilizados para la recolección de datos de manera organizada y específica utilizando indicadores como, el cual será sometido a revisión.

Fase II -Recolección de Datos: Se realizó mediante la aplicación de cuestionario estructurado a los productores y entrevistas a intermediarios y exportadores de café para reunir la información necesaria.

Fase III - Análisis e Interpretación de datos: Una vez aplicado ambos instrumentos, posteriormente la tabulación de los datos cuantitativos mediante programa estadístico IBM SPSS, utilizando estadística descriptiva, por medio de la información agrupada se desarrolló el análisis y la interpretación de los datos cuantitativos y cualitativos enlazando la información para el planteamiento de la simplificación de la cadena de valor para exportación de café en la Aldea Río Bonito.

Fase IV- Propuesta del modelo: En base a los datos obtenidos de las encuestas, entrevistas, considerando los eslabones actuales de la cadena de valor, análisis de comercialización, se procedió al diseño de un nuevo modelo de intermediación para la exportación de café en la aldea Río Bonito simplificando la cadena de valor

Para el tercer objetivo sobre determinar los requerimientos técnicos, normativas y regulaciones de la Unión Europea para lograr el proceso de exportación hacia Alemania, se utilizó fuentes secundarias por medio de una revisión de literatura.

El cálculo de la rentabilidad del nuevo un nuevo modelo de intermediación para exportación de café en la aldea Río Bonito se realizó mediante indicadores financieros como Valor Actual Neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR) y Retorno sobre la Inversión (ROI), realizando presupuestos estimados de la inversión inicial y flujos de caja.

7. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

7.1 Perfil de productores de la aldea Río Bonito

Los datos obtenidos a través del cuestionario a los productores de café de Río Bonito, permitieron identificar las principales características demográficas y productivas, proporcionando información necesaria para el desarrollo del modelo de intermediación orientado a la exportación.

7.1.1 Resultados obtenidos del cuestionario a productores de café de Río Bonito

Gráfico 1. Género de los productores encuestados de Río Bonito.

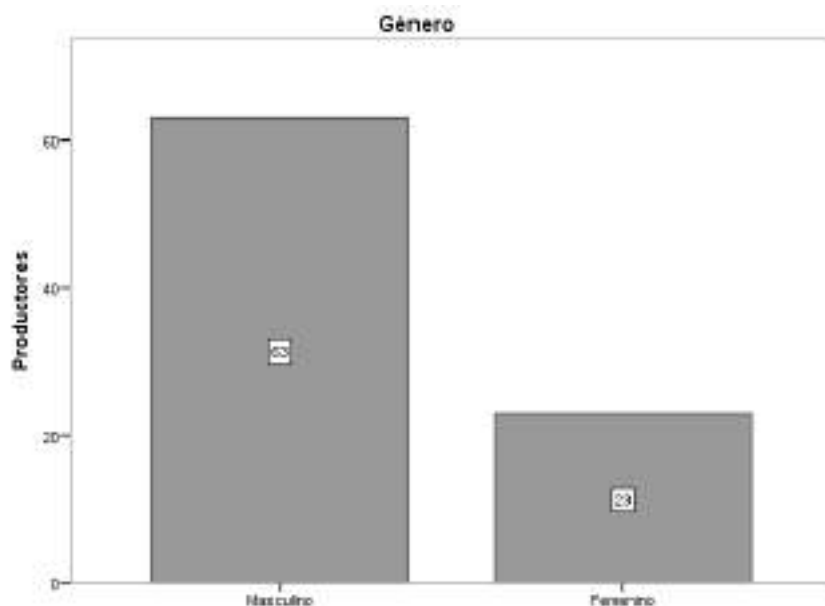


Gráfico 2. Rango de edad de productores de Río Bonito

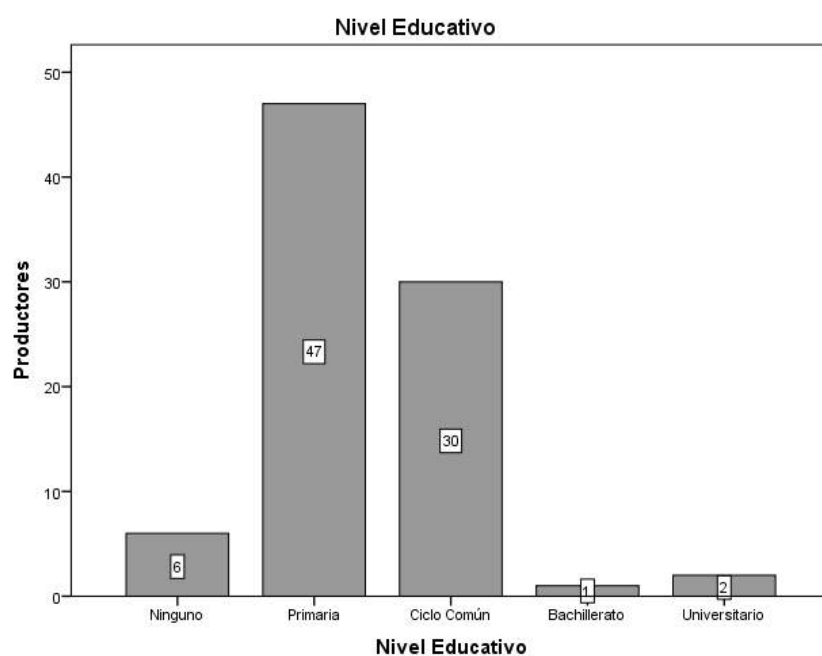
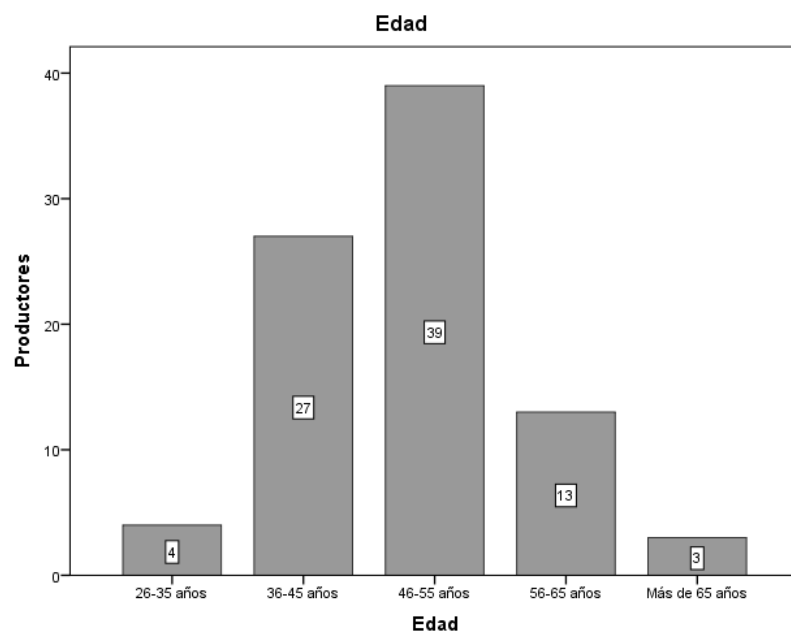


Gráfico 3. Nivel educativo de los productores de Río Bonito

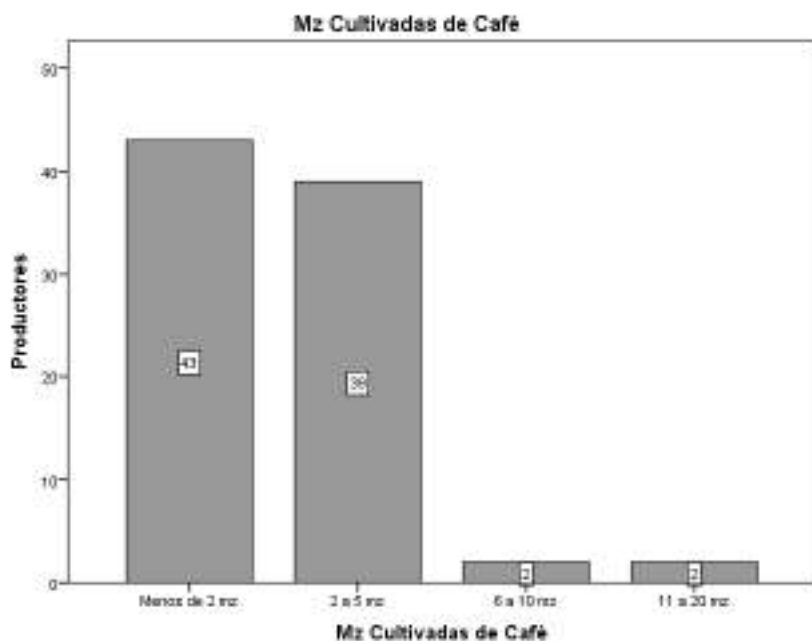


En las primeras 3 gráficas permiten conocer características demográficas de los productores encuestados relacionados con el género, edad y el nivel educativo. Se observa un dominio de la participación masculina en el sector cafetalero de la aldea Río Bonito, que podría estar relacionada con el papel tradicional de las actividades agrícolas para el género masculino. Según (IHCAFE, 2022) siempre dominan el género masculino en actividades cafetaleras.

Las edades destacadas que se dedican a la producción de café son personas en un rango de edad de 46-55 años, reflejando la concentración de productores en edades adultas. Como se muestra en datos del Instituto Hondureño de Estadística, que la mayor proporción de productores se concentra en grupos de mayor edad, mientras que los rangos más jóvenes presentan participaciones considerablemente menores. Esta estructura refleja un proceso de madurez de la población productora y sugiere una limitada incorporación de productores jóvenes, como parte de un obligado relevo generacional en el agro hondureño. (Instituto Nacional de Estadística, 2024)

El nivel educativo de los productores encuestados, cuenta con educación primaria, situación que podría estar ligada al entorno rural que se encuentran o la accesibilidad a la educación de cada productor, relacionándose con los datos del estudio del informe general del censo agropecuario, la mayor proporción de los productores cuenta con educación básica, la cual incluye los niveles de educación primaria y los ciclos intermedios de formación. (Instituto Nacional de Estadística, 2024)

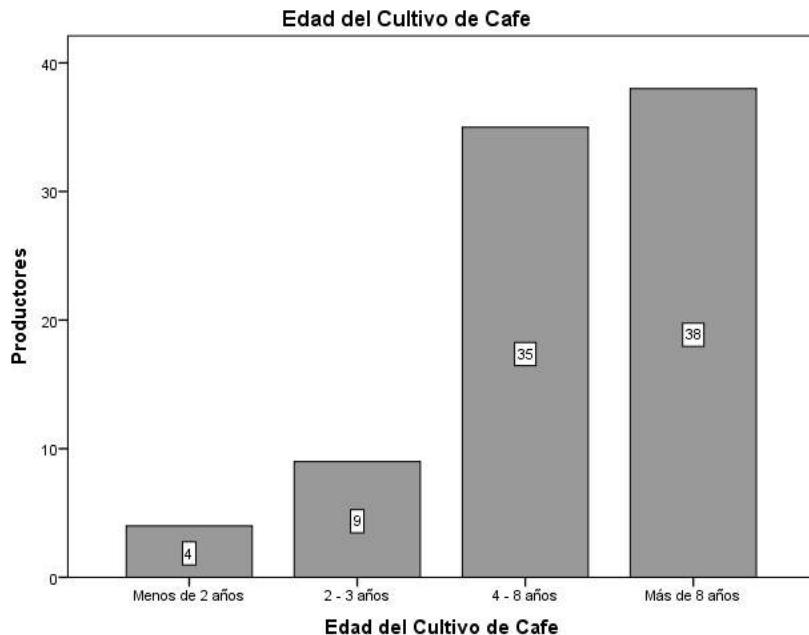
Gráfico 4. Cantidad de manzanas de café cultivadas de los productores encuestados en la aldea Río Bonito.



El grafico 4 permite conocer características productivas de los encuestados, considerando el tamaño de sus fincas observando un dominio por áreas pequeñas menos de 2 manzanas caracterizándolos principalmente como pequeños productores, donde la producción total de Río Bonito contribuye principalmente los pequeños-mediano productores.

La producción de café en Honduras está dominada por los pequeños productores, estimaciones sugieren que alrededor del 80 o 90 % de los productores son pequeñas unidades familiares o individuos. (OIT, 2024b)

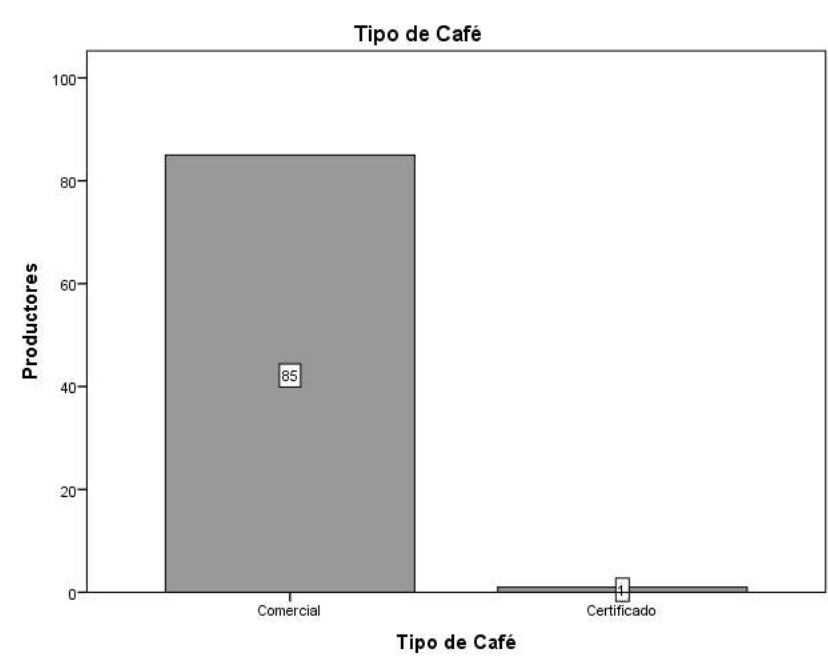
Gráfico 5. Edad del cultivo de café de los productores en Río Bonito



La edad del cultivo de café de cada productor encuestado muestra fincas establecidas por más de 8 años, seguido de fincas con una edad de 4 – 8 años, ambas edades representan que la mayoría de fincas ya se encuentran establecidas, Evidenciando la experiencia de los productores en la actividad cafetalera.

Resulta favorable ya que el café tiene una curva de producción en función del tiempo y alcanza su máxima producción entre los 4 y 8 años de siembra. (IHCAFE, 2021)

Gráfico 6. Tipo de café producido de los productores encuestados de Río Bonito



El grafico 6 destacando la producción de café comercial y únicamente el 1.2% tienen una certificación de café de RainForest Alliance, esta baja participación por café certificado podría estar vinculada al cumplimiento de los requisitos adicionales que exige este tipo de certificaciones, orientada a la falta de conocimiento y la producción ya está centrada en el mercado tradicional.

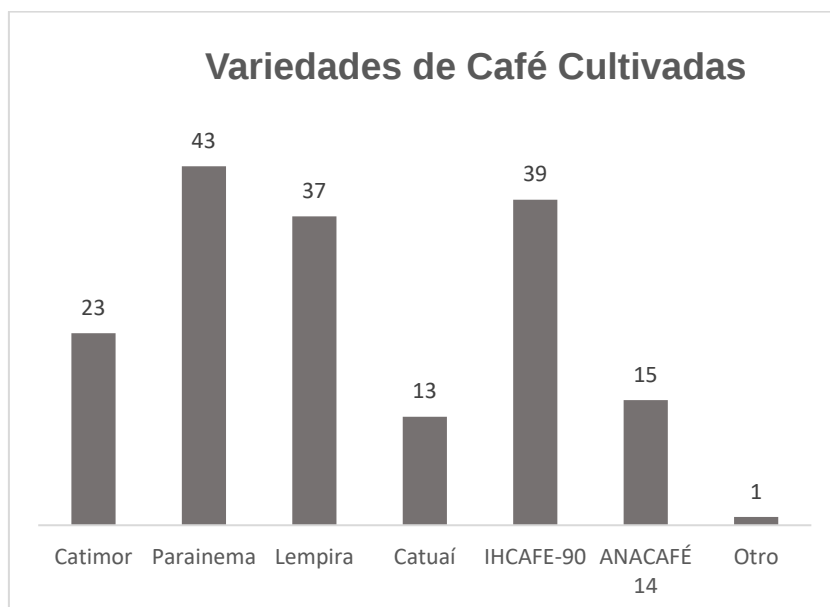
La mayor parte del café convencional es producido por pequeños productores. Los pequeños productores de café hondureños se dedican por completo a la producción de café y a la agricultura de subsistencia de alimentos básicos para el consumo familiar. (OIT, 2024)

Tabla 7. Variedades cultivadas de café por productores en Río Bonito

Variedades de Café			
		Porcentaje de casos	
Variedad	N° Productores		
Catimor	23		26.7%
Parainema	43		50.0%
Lempira	37		43.0%
Catuaí	13		15.1%
IHCAFE-90	39		45.3%
ANACAFÉ 14	15		17.4%
Otro	1		1.2%
Total	171		198.8%

Nota: El porcentaje de casos es mayor a 100% debido a la pregunta es de respuesta múltiple

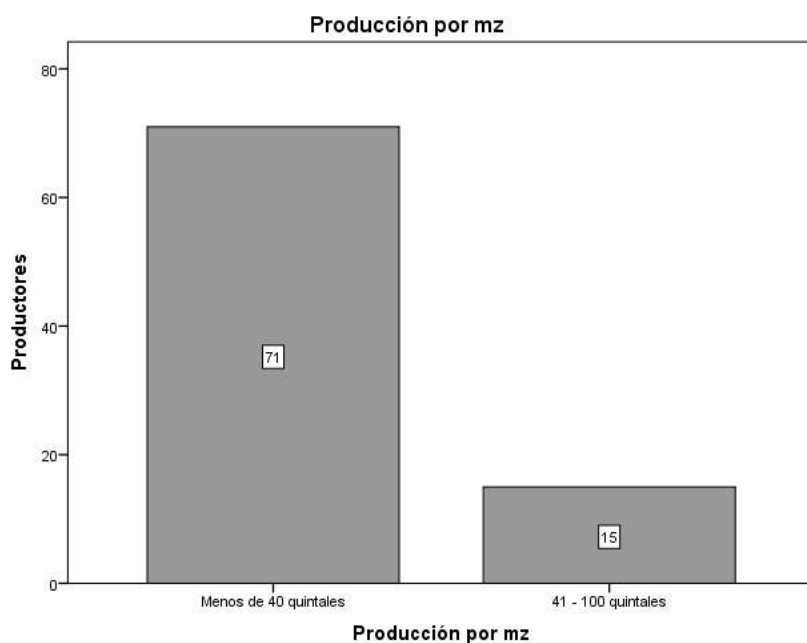
Gráfico 7. Variedades cultivadas de café por productores en Río Bonito



Las variedades de café producidas en Río Bonito presentan una distribución equilibrada destacando Parainema, IHCAFE 90 y Lempira como las principales por los productores encuestados.

Estas tres variedades tienen en común su alta productividad además que sus altitudes entre 1000-1800 msnm considerando que Río Bonito se encuentra en ese rango lo que favorece para un mayor rendimiento. En el caso de Parainema destaca por sus características de calidad de taza además de su productividad.(IHCAFE, 2021)

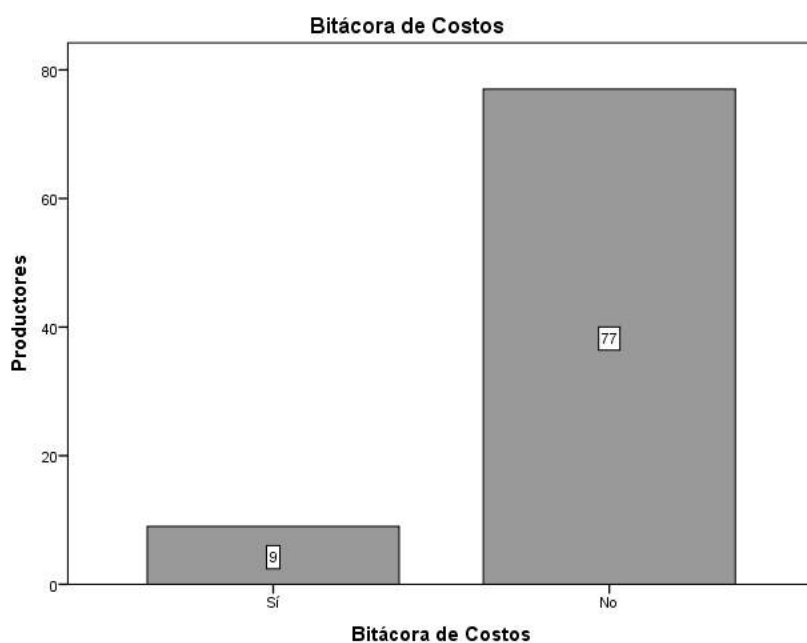
Gráfico 8. Producción de café uva por mz de los productores encuestados en Río Bonito



El grafico en cuanto a producción obtenida por productores de la aldea Río Bonito, la mayoría obtienen menos de 40qq/mz. Estas diferencias pueden estar relacionadas con el manejo agronómico como fertilización, control de plaga que se le realiza al cultivo, o bien por la edad del cultivo. El rendimiento de los productores es bajo en relación a las variedades que producen,

IHCAFE-90 una variedad con alto potencial productivo llegando a superar los 80 qq de café oro/mz. La variedad lempira es de alta productividad de 50 a 70 qq pergaminos secos por manzana, asimismo la variedad de Parainema tiene una productividad promedio de 48.3 quintales de café pergamino seco por manzana.(Anacafé, 2010)

Gráfico 9. *Uso de bitácora de los productores en Río Bonito para el registro de costos*



El grafico 9. Evidencia que la mayoría de productores encuestados de la aldea Río Bonito no cuentan con una bitácora de costos, o lo manejan de manera informal por lo que la mayoría de productores desconocen su costo real de producción por manzana y por ende su rentabilidad se ve afectada.

Sistema de registro detallado, de tal forma que se pueda determinar el costo de cada quintal de café producido y de este modo contar con elementos apropiados a la hora de negociar el precio por el café.(CEPICAFÉ, 2017)

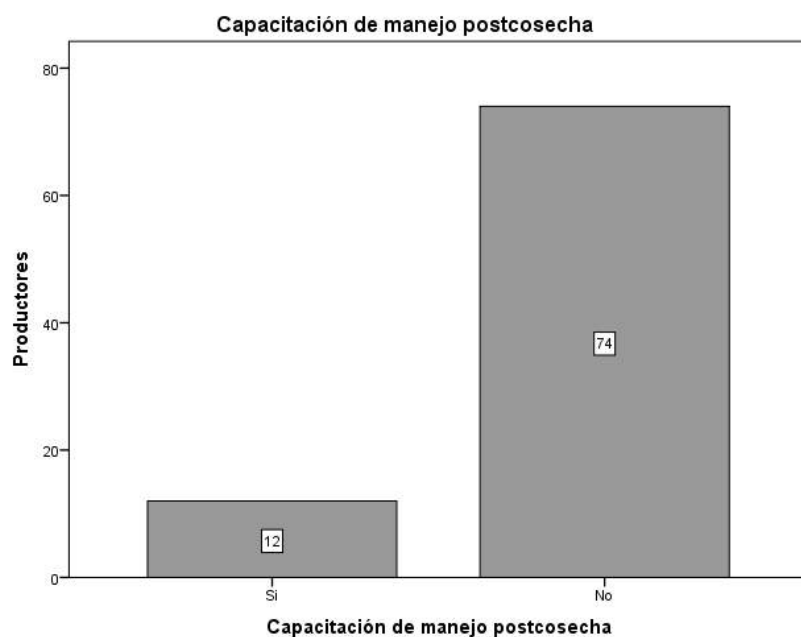
Tabla 8. *Costos de producción por manzana de los productores encuestados en Río Bonito*

Costos de Producción		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Menos de L.40,000.00	56	65.1
	L.41,000.00 - L.60,000.00	29	33.7
	Más de L.80,000.00	1	1.2
	Total	86	100.0

Los costos de producción que incurre para producir una manzana de café los productores encuestados en Río Bonito, el 65.1% indico que sus costos son menos de L.40,000.00, siendo un estimado ya que la mayoría de productores no cuentan con una bitácora, sin embargo, la diferencia de rangos se ve relacionado por el manejo agronómico, mano de obra que requiere cada plantación.

No todos los productores consideran los costos que IHCAFE, 2021 toma en cuenta como: insumos, mano de obra temporal y permanente con sus respectivos beneficios de ley, gastos de transporte, gastos de servicios públicos, comunicaciones, costo de análisis de suelos y evaluación de la calidad del café, es decir todo insumo, producto o servicio utilizado para la producción del café.

Gráfico 10. Capacitación de los productores encuestados en Río Bonito sobre manejo postcosecha



Los resultados muestran que 74 productores el cual representa el 86.0% de los encuestados, no han recibido capacitación sobre manejos de postcosecha del café, revelando un bajo conocimiento sobre mantener las condiciones adecuadas después de la cosecha para conservar la calidad del café. Esta situación guarda relación con la edad y nivel educativo (Ver gráfico 2) (Ver gráfico3), los productores por su rango de edad utilizan practicas tradicionales.

La capacitación técnica se convierte no solo en una herramienta de transferencia de conocimientos, sino en una palanca necesaria para el empoderamiento comunitario, manejo y la adaptación a nuevos desafíos como el cambio climático. (OIT, 2024b)

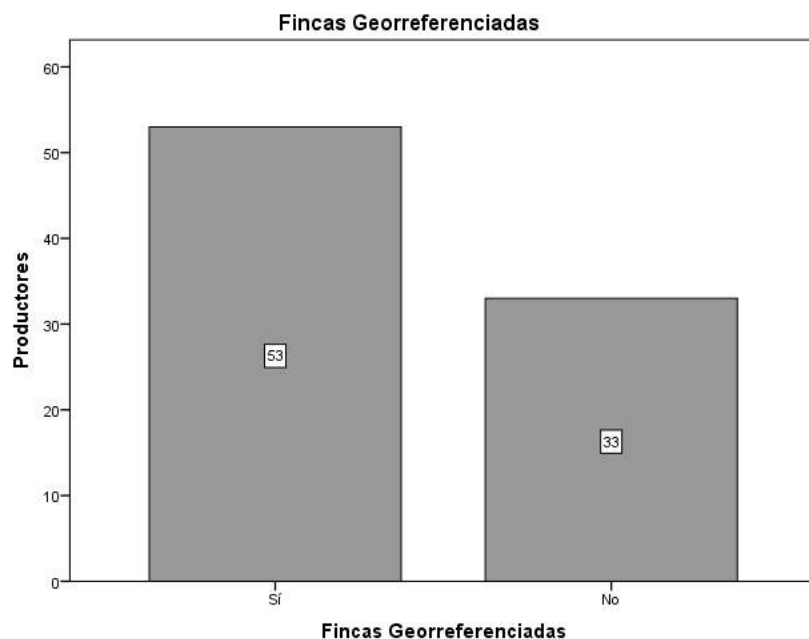
Tabla 9. Participación de productores encuestados de Río Bonito en cooperativas

Participa en una Cooperativa			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Sí	1	1.2
	No	85	98.8
	Total	86	100.0

Los resultados de la tabla 10. refleja que la mayoría de productores encuestados en la aldea Río Bonito no pertenecen a ninguna cooperativa representando el 98.8%, y el 1.2% pertenece actualmente a la cooperativa COHORSIL.

Se calcula que los caficultores hondureños no forman parte de cooperativas, asociaciones o estructuras organizativas similares este bajo nivel de organización se debe a diversos factores, entre ellos, tendencias históricas, retos logísticos, así como debido a percepciones negativas sobre los grupos de productores y su organización. (OIT, 2024)

Gráfico 11. *Fincas con georreferenciación de productores encuestados en Río Bonito*



La mayoría de productores encuestados de la aldea Río Bonito cuenta con su finca georreferenciación por lo que los productores cuentan con un requisito importante para la exportación de café.

IHCAFE, está trabajando con diversas instituciones ha desarrollado una aplicación móvil, como una alternativa más, para georreferenciar las fincas de los productores de café a nivel nacional y servirá tanto para comprobar cero deforestaciones en las fincas como para determinar el punto de inicio en la trazabilidad de café. (ICF, 2024)

Tabla 10. *Estado de comercialización del café por productores encuestados de Río Bonito*

Estado de Comercialización del Café			
		No. Productores	Porcentaje
Válido	Uva	85	98.8
	Pergamino Seco	1	1.2
	Total	86	100.0

Los datos proyectados en la tabla reflejan que la mayoría de los productores encuestados comercializan su café en uva, al ser pequeños productores (Ver gráfico 4), lo comercializan en la etapa inicial del proceso de postcosecha, limitándose a la producción y cosecha del café, por lo que transfieren los demás procesos a otros actores de la cadena de valor.

El 80% de los pequeños productores comercializan su café en uva, debido a la falta de capacidad técnica, espacio y recursos disponibles para procesar el café en las siguientes etapas del beneficio. (OIT, 2024)

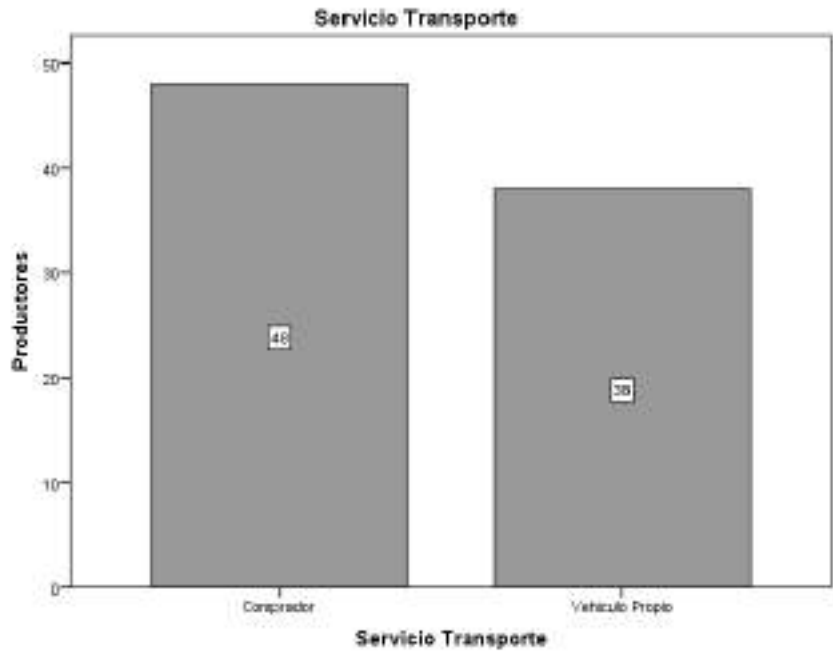
Tabla 11. *A quien vende normalmente su café*

Comprador de Café			
		No. Productores	Porcentaje
Válido	Intermediario	85	98.8
	Cooperativa	1	1.2
	Total	86	100.0

La tabla 12 muestra que el 98.8% de los productores encuestados venden su café a intermediarios-y un 1.2% comercializa a la cooperativa en la que pertenece. Lo que refleja una fuerte dependencia y control en la cadena de valor por parte de los intermediarios de la aldea Río Bonito, lo cual podría estar relacionada a la facilidad y accesibilidad de los productores el vender su café a un intermediario confiable de la aldea.

Los pequeños productores suelen vender en su mayoría su café a intermediarios locales o con un menor porcentaje a cooperativas que han asumido la función de comprar a sus socios y a terceros proveedores. (OIT, 2024b)

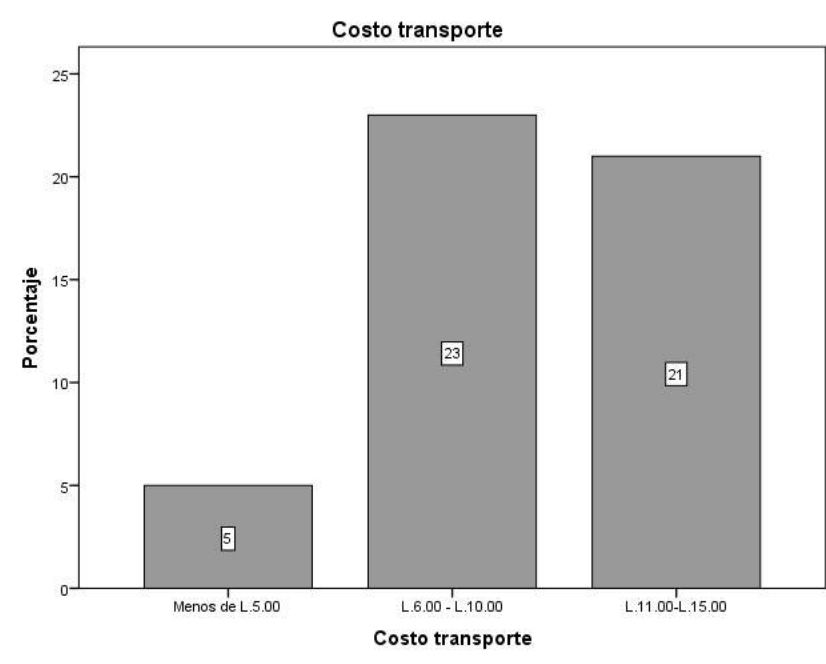
Gráfico 12. *Encargado del transporte al punto de venta*



El transporte al momento de trasladar el café al punto de venta, en la mayoría de los casos, el intermediario se encarga de movilizar el café desde la finca hasta su centro de acopio ubicado en la aldea, sin embargo, existe un numero de productores que realizan su transporte mediante vehículo propio. Algunos productores comentan que utilizar su propio transporte les permite evitar retrasos en la entrega.

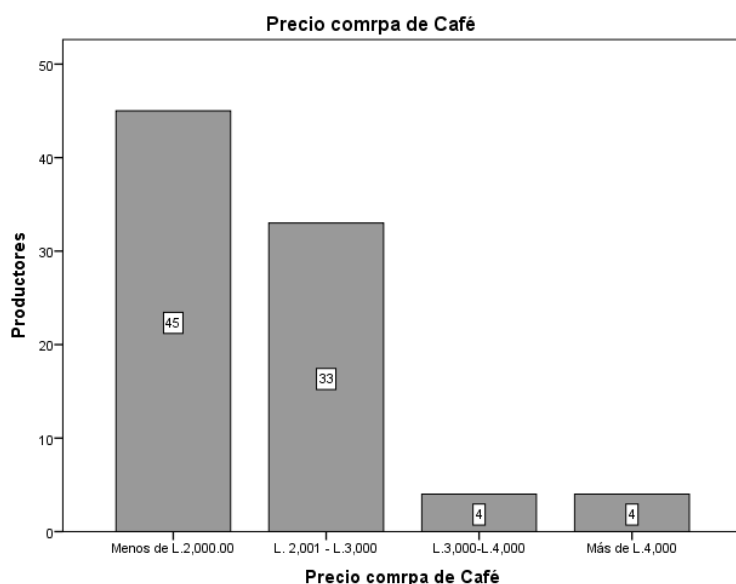
Los productores consideran beneficioso trabajar con intermediarios, ya que éstos tienen acceso al transporte; asumen la carga y el tiempo de la compra y la venta; pagan inmediatamente y en efectivo directamente a los productores; y aceptan todo tipo de café. (OIT, 2024b)

Gráfico 13. *Costos de transporte por quintal de café*



El servicio de transporte que brinda el comprador resulta ser un costo adicional para los productores, los productores que adquieren el transporte por el comprador generan un costo de L.6.00 – L.10,00, los demás porcentajes se distribuyen en los diferentes rangos de precios, estos varían por las distancias entre las fincas, el volumen de café y las condiciones de cada finca.

Gráfico 14. *Precio de compra por quintal de café*



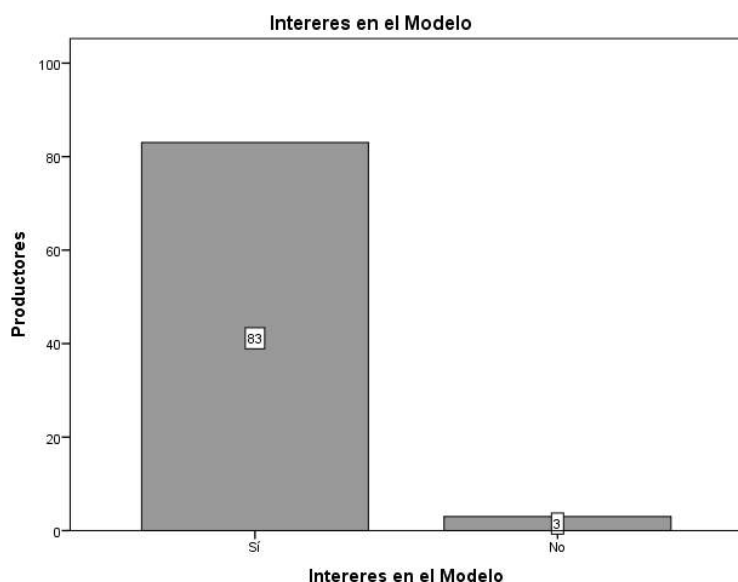
Según los datos del grafico 15 la mayoría de los productores encuestados venden su café a precios inferiores de L.2,000.00/qq en cambio una proporción se encuentra en el rango de L.2,001.00- 3,000.00. El mercado del café es muy volátil por lo que la diferencia de precios puede estar relacionada con las condiciones de negociación y volumen del café, El café es famoso por la volatilidad de sus precios, lo que expone a los actores de la cadena de valor, especialmente a los agricultores, a las crisis económicas. (IHCAFE, 2022)

Tabla 12. *Considera precio que recibe es justo*

Precio Justo			
		No. Productores	Porcentaje
Válido	Sí	4	4.7
	No	82	95.3
	Total	86	100.0

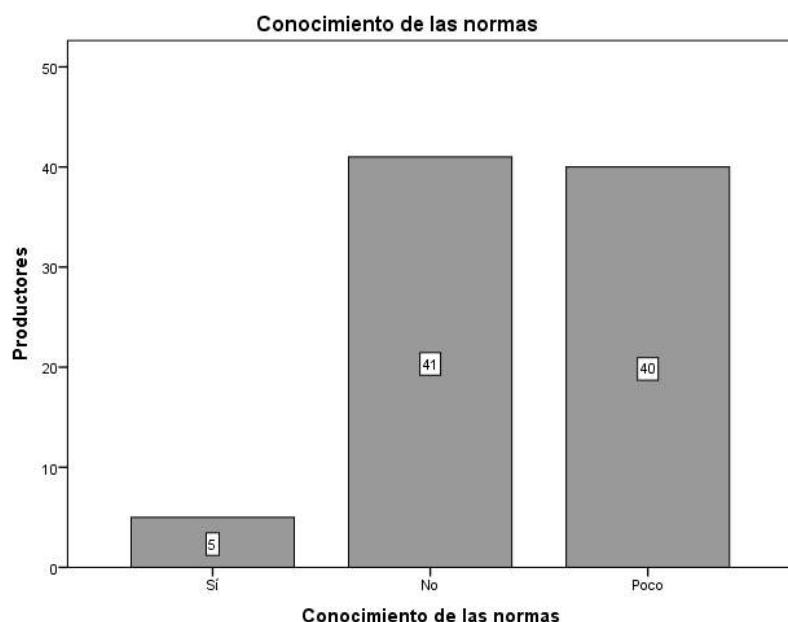
En cuanto la percepción de los productores encuestados si considera que el precio que recibe es justo, el 95.3% indico que no considera justo el precio, argumentando que no es lo suficiente con la dedicación de tiempo, mano de obra y costo que requiere producir el café. Sin embargo, resulta contradictorio si no poseen una bitácora clara de costos (ver tabla 9), en su mayoría comercializan en uva y no poseen capacitación del manejo de postcosecha del café.

Gráfico 15. *Interés de los productores encuestados del nuevo modelo de exportación*



El interés de los productores encuestados en vender su café directamente al extranjero bajo un nuevo modelo, evidenciando la disposición de la mayoría de los productores encuestados en participar en un modelo más directo de exportación como alternativa para mejorar su rentabilidad.

Gráfico 16. *Conocimiento de los productores encuestados sobre las normas para exportación de café*



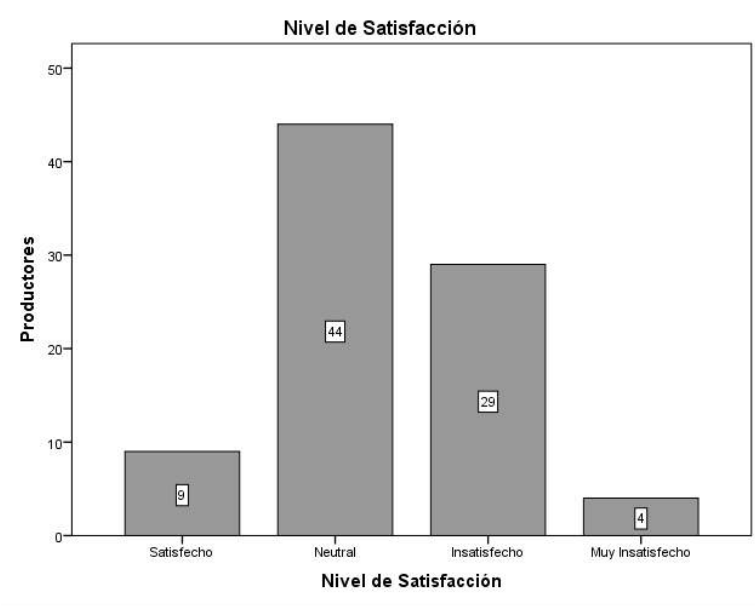
El conocimiento de las normas para exportación de café en los productores encuestados, en general existe un bajo nivel de conocimiento sobre los requisitos normativos y técnicos para exportación de café, evidenciando porque actualmente el café se comercializa en el mercado nacional por lo que los productores desconocen en su mayoría las condiciones necesarias para evitar pérdidas económicas.

Tabla 13. *Conocimiento de precios de exportación de café*

Precios de Exportación de Café			
		No. Productores	Porcentaje
Válido	Sí	3	3.5
	No	83	96.5
	Total	86	100.0

El conocimiento de precios del quintal de café de exportación solo el 3.5% indico que si, en cambio el 96.5% de los productores encuestados no tener conocimiento al respecto, por lo que el productor desconoce el valor real que puede lograr alcanzar su café en el mercado internacional.

Gráfico 17. *Nivel de satisfacción de la cadena de los productores encuestados*



El grafico 18 detalla los niveles de satisfacción de los productores encuestados sobre la cadena de valor actual del café, el cual el 51.2% indica neutro, el 33.7% insatisfecho. Los datos de la mayoría de productores encuestados muestran inconformidad o resignación de la cadena actual de valor donde perciben pocos beneficios y limitaciones para expandir su mercado, tal y como manifestaron varios de los productores del porque se limitan únicamente a la producción sin involucrarse en procesos postcosecha.

7.2 Análisis de la actual cadena de valor de café de la aldea Río Bonito

Con el fin de analizar la estructura y funcionamiento de la cadena de valor del café en la aldea Río Bonito, así como identificar sus actores clave, oportunidades y desafíos en ella, se realizaron una serie de entrevistas a tres participantes involucrados en el proceso, quienes apoyaron desde su perspectiva como: presidente del patronato de productores de la aldea, intermediario y exportador.

7.2.1 Producción Primaria de Café en Río Bonito

Se realizó la entrevista al productor de café el cual su rol se ubica en el primer eslabón de la cadena de valor quien realiza la producción primaria y venta del café tanto él como la mayoría de productores en la aldea se comercializa en estado uva y pergamino, de igual manera expresa que el precio al que compran el café depende de las condiciones del mercado además se identifican dos canales: intermediario y exportadores, quienes proporcionan el transporte generando un costo adicional del precio del café.

Además, afirma que instituciones como IHCAFE, TechnoServe y COHORSIL apoyan a georreferenciar fincas en la aldea Río Bonito, por lo que varios productores ya cumplen con este requisito. Asimismo, algunos productores, entre ellos su caso particular, trabajan con café certificado por RainForest Alliance

Respecto a los costos de producción, el cual se toma en cuenta mano de obra, fertilizaciones proporcionando costos aproximados de L.40,000.00 dependiendo el manejo y la cantidad de manzanas productivas tiene cada productor.

Además, señala la relación del manejo con la productividad de la finca, el cual puede alcanzar entre 40 y 45 qq/mz, sin embargo, técnicos de IHCAFE consideran que el objetivo productivo podría llegar hasta 65 o 70 qq/mz debido a las condiciones favorables para el cultivo del café en la que se encuentra Río Bonito

En cuanto aspectos negativos de la cadena con la que se trabaja en la aldea desde el punto de vista de productor es muy poco, el principal obstáculo es una cadena no tan integrada sino más bien aislada, dejando excluido al pequeño productor, solo se recupera la inversión, pero la ganancia es muy poca, además afirma que los beneficiados en esta actual cadena son las grandes exportadoras e intermediarios.

De igual forma ante esta problemática manifiesta ciertas alternativas, como la creación de una cooperativa con los productores y para obtener un precio diferenciado y mayor acceso a mercados internacionales, desarrollar café de especialidad y calidad taza.

7.2.2 Intermediación y Comercialización del Café en Río Bonito

La entrevista fue realizada a quien se dedica a la compra y venta de café, el cual su rol es de intermediario en la cadena de valor de Río Bonito, el cual trabaja aproximadamente con 150 productores desde pequeños hasta grandes, adquiriendo el producto independientemente del volumen.

En cuanto al flujo con el que se trabaja, el intermediario se centra en la compra de café comercial en estado uva directamente en las fincas de los productores, el cual proporciona el servicio de transporte hacia su centro de acopio el cual es un costo adicional para el productor.

Una vez recibido el café, se consolida todo el café para venderlo en uva, sin realizar proceso de beneficiado cadena a otro intermediario ubicado en Jardines, quien se encarga de los procesos del beneficiado y comercialización.

Desde el punto de vista como intermediario evalúa la cadena de valor actual estable debido a la dinámica ha permanecido constante, en cuanto a la disponibilidad del café y una demanda existente. Los intermediarios de la aldea se limitan únicamente a la compra del café en uva a productores de la aldea Río Bonito y lo moviliza en ese mismo estado a compradores. Sin embargo, dispone de cierta con máquina despulpadora que no es utilizada debido a mano de obra y capacidad de almacenaje por lo que el café en uva es almacenado máximo 1 día para evitar pérdidas.

7.2.3 Exportador de café en Río Bonito

La entrevista enfocada a quien participa en el proceso de producción y exportación de la empresa Finca Cerro Azul ubicada en Río Bonito. La empresa exporta café a China, Japón, Taiwán, Estados Unidos y Reino Unido, comercializando café de especialidad y café comercial.

La empresa trabaja no trabaja con producción externa, por lo que su cadena de valor se encuentra integrada, realizando actividades de producción, beneficio húmedo, secado utilizando parámetros de calidad con la humedad del grano y un nivel bajo de defecto. Las etapas de trillado y envasado son un servicio externo realizado por la empresa CADEXA ubicada en San Pedro Sula. Los costos asociados del proceso se enfocan en la producción, beneficio, transporte, envase, tomando como referencia para el precio final el precio de la bolsa de valores.

En cuanto a la cadena de valor se considera que siempre es un proceso complejo a pesar que está integrada, la empresa ha considerado la posibilidad de adquirir café a productores de la zona, sin embargo, por parámetros de calidad y manejo de cosecha, se prefiere trabajar únicamente con su producción para un mayor control.

Tabla 14. *Resumen de entrevistados y principales hallazgos*

Perfil de Entrevistado	Rol en cadena de valor	Hallazgos
Presidente del patronato de productores de la aldea Río Bonito	Productor encargado de la producción primaria y la calidad del café	La mayoría de productores de la aldea cultivan café comercial, comercializan su café en uva, a mercados locales por medio de intermediarios También relaciona la productividad de las fincas está ligada al manejo de estas. Además, considera necesario alternativas para mejorar la cadena de valor y alcanzar un mejor mercado para el café de Río Bonito.
Intermediario de café en la aldea Río Bonito.	Intermediario clave dentro de la aldea Río Bonito, quien consolida el café de varios productores	Adquiere el café en estado uva, sin realizar ningún proceso de beneficiado. Trabaja con una red de 150 productores de Río Bonito y alrededores, comercializa el café a otro intermediario quien continua con el proceso del beneficiado.
Exportador Cerro Azul ubicada en Río Bonito	Coordina la producción y consolidación de café en la aldea Río Bonito previo a su exportación.	La empresa exporta únicamente producción propia para mayor control de calidad y evitar rechazos. Igualmente destaca que el café producido en Río Bonito presenta un perfil sensorial competitivo tomando como referencia los premios de taza de excelencia de las fincas ubicadas en Río Bonito

7.2.4 Cadena de valor actual

La cadena de valor actual en la aldea Río Bonito, involucra diferentes actores para cada proceso. El primer eslabón corresponde a la producción primaria, quienes se encarga del establecimiento, manejo y cosecha. Una vez realizada la cosecha, el productor vende el café a un intermediario de la aldea Río Bonito.

El segundo eslabón es la intermediación, donde el café es adquirido por diferentes productores es consolidado para posteriormente ser comercializado el café en estado de uva.

El siguiente eslabón corresponde al beneficiado del café, donde continua con las etapas del despulpado, lavado, fermentación y secado el cual este proceso lo realiza otro intermediario fuera de Río Bonito.

El cuarto eslabón es el tostado donde lo realiza otro actor de la cadena, el cual el proceso permite obtener el producto final el cual es distribuido y comercializado en el mercado nacional.

La figura 3 presenta la cadena de valor actual del café en la aldea Río Bonito, identificando los principales actores, procesos, flujo de comercialización, las instituciones involucradas y características que describen su funcionamiento

Figura 3. Cadena de Valor actual del modelo



La comercialización actual del café es principalmente en uva mediante intermediarios y dirigido únicamente al mercado local, además el café en Río Bonito presenta potencial para orientarse hacia mercados de exportación debido a las condiciones productivas en la que se encuentra, también se identificó que la mayoría de productores cuenta con fincas georreferenciadas siendo un requisito importante para el cumplimiento de trazabilidad en diferentes mercados. Existe una oportunidad para mejorar la cadena de valor logrando consolidar volúmenes y acceder a mercados internacionales

PRODUCCION ANUAL RIO BONITO: 18,542.74 qq café oro

PROVEEDORES	ASISTENCIA TECNICA	ENTE REGULADOR	FINANCIAMIENTO
- Servicio de vivero - Insumos de fertilizantes y productos agrícolas - Herramientas y equipos de manejo	- IHCAFE – capacitación técnica, georreferenciación de fincas - TechnoServe – capacitación y visitas técnicas a fincas productoras	IHCAFE	- Recursos propios - No se identificaron instituciones de financiamiento en la recopilación de datos.

7.3 Especificaciones técnicas y normativas para la exportación de café producido en la aldea Río Bonito hacia Alemania

El café exportado al mercado alemán debe cumplir con ciertos requisitos técnicos para asegurar la inocuidad del grano, asimismo requisitos normativos que están regido por la Unión Europea bajo distintos reglamentos que se detallan a continuación. Estas medidas se adoptan para proteger la salud pública, la demanda de los consumidores y evitar pérdidas económicas.

7.3.1 Especificaciones técnicas de manejo del café para exportación

Es importante tomar en cuenta la calidad y conservación del café logrando mantener todas las características organolépticas durante su almacenamiento y transporte, por lo que es necesario considerar y controlar los siguientes factores:

- Humedad del grano: Tras el secado del café el rango del contenido humedad debe mantenerse entre 8%-12% para evitar que se desarrolle moho y afectar sus características organolépticas.(FEDERACIÓN EUROPEA DE CAFÉ, 2026)
- Actividad de agua (a_w): Debe ser inferior a 0.62 para que no exista ningún tipo de riesgo de deterioro por micotoxinas o fermentación. (Osorio Pérez, 2021)
- Temperatura: Para evitar la degradación de compuestos aromática la temperatura del almacenamiento de café verde es de 20°C.(ANACAFÉ, 2016)
- Humedad Relativa: La humedad relativa que permite la conservación del café que debe mantener entre 65% hasta un 70% evitando la deshidratación del grano. (Cespón et al., 2015)
- Envase: El café se exporta en sacos de yute, sin embargo, este permite el paso de líquidos por lo que son propensos a la oxidación y la humedad, en cambio las bolsas de alta

barrera (GrainPro) son impermeables y crean una barrera contra el oxígeno y la humedad, conservando así la calidad del café. (CBI, 2024)

Si bien Alemania posee tendencias de consumo de café con una puntuación mayor a 80 puntos, calificados como cafés de especialidad, actualmente no existe un requisito obligatorio que exija este tipo de clasificación.

Sin embargo, este tipo de café resulta como una ventaja competitiva, debido a que el mercado muestra preferencia por este tipo de café, por lo que puede contribuir a ampliar las oportunidades de mercado.

7.3.2 Normativa de Honduras para exportación de café

Es imprescindible programar y cumplir con legalidad la normativa nacional y los requisitos necesarios para lograr la exportación de café hacia Alemania previo a la exportación evitando sanciones o retrasos.

7.3.2.1 Inscripción como exportador en IHCAFE

7.3.2.2 Inscripción como exportador en Banco Central de Honduras (BCH)

7.3.2.3 Registro en la Secretaría de Desarrollo Económico

7.3.2.4 Registro de Venta ante IHCAFE

7.3.2.5 Certificado de Exportación y Certificado de Origen OIC

7.3.2.6 Declaración de Exportación

7.3.2.7 Factura Comercial

7.3.2.8 Certificado Fitosanitario

7.3.2.9 Bill Of Landing

7.3.2.10 Packing List

7.3.2.11 Declaración Única Centroamericana-DUCA-D

7.3.2.12 Normativa EUDR

7.3.3 Normativa Europea para ingreso de café al mercado alemán

Es indispensable cumplir con la normativa europea para la exportación de café, se basa en la seguridad alimentaria y nutricional, trazabilidad y la higiene, ligado a los Límites Máximos Residuales (LMR) con el fin de proteger la salud del consumidor final.

7.3.3.1 Ley General de Alimentos (Reglamento CE n° 178/2002)

7.3.3.2 Higiene de los Productos Alimenticios (Reglamento CE n° 852/2004)

7.3.3.3 Límites Máximos Residuales

7.3.3.4 Reglamento de la Unión Europea sobre la deforestación (EUDR- Reglamento UE n°2023/1115)

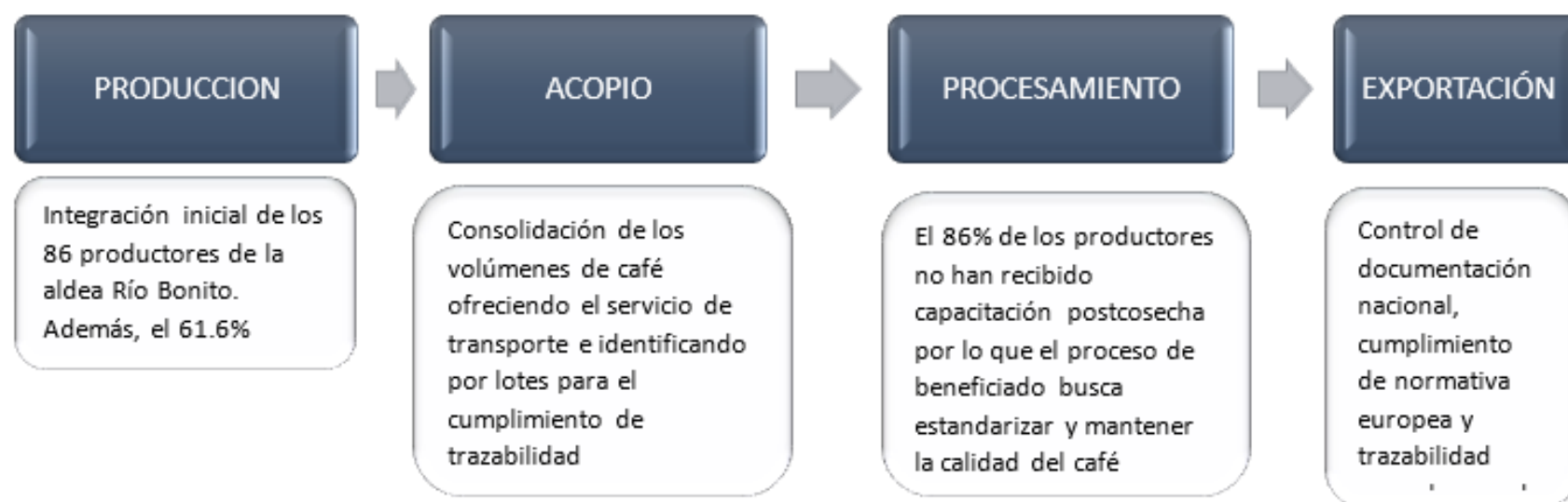
7.3.3.5 Requisitos Generales sobre etiquetado (Reglamento UE n.° 1169/2011)

7.4 Modelo de intermediación

El modelo de intermediación simplificado consiste en eliminar los intermediarios con el fin de una exportación más directa y a disponibilidad del productor, el cual consistirá en la comercialización del productor de café en pergamino seco a la empresa intermediaria exportadora.

La siguiente figura ilustra como se propone la cadena de valor del café simplificada con una reorganización de los actores, procesos e instituciones involucradas al modelo de intermediación.

Figura 4. Cadena de Valor Simplificada



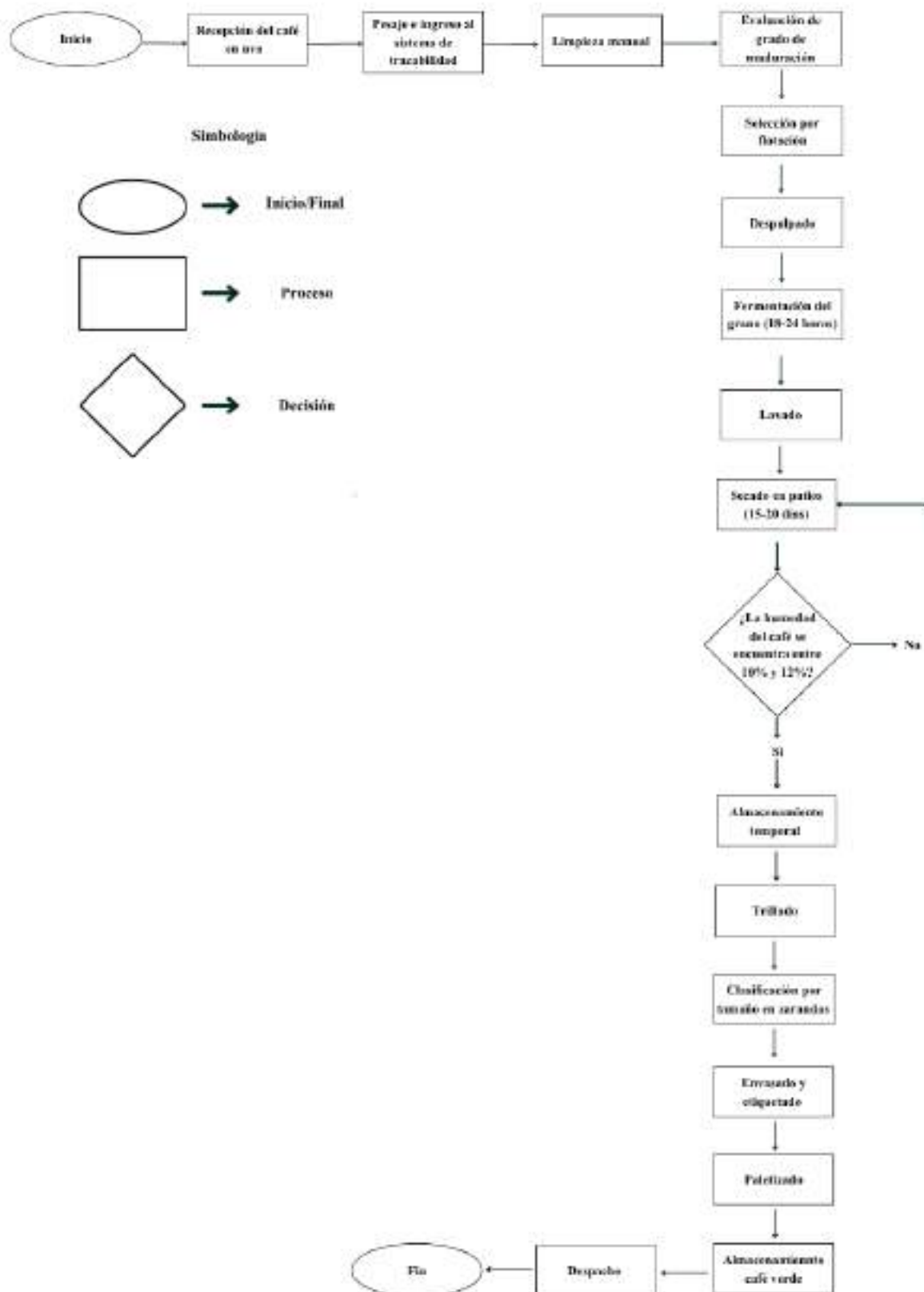
La cadena de valor propuesta busca reducir el número de actores que intervienen en las etapas de procesamiento del café, realizando el beneficiado y adecuación del café un único actor responsable de estas actividades. Este modelo propone fortalecer la participación de productores de café hacia la exportación a Alemania. Entre oportunidades de crecimiento de la cadena se recomienda capacitación de manejo postcosecha y desarrollo de café certificado y especialidad. Para acceder a mercados de mayor valor.

PROVEEDORES	ASISTENCIA TECNICA	ENTE REGULADOR	FINANCIAMIENTO
• Insumos de fertilizantes y productos agrícolas • Materiales de Empaque • Equipos y Maquinaria	• IHCAFE – Capacitación técnica, georreferenciación de fincas y Manual • Complementar con capacitación de normas de exportación	• IHCAFE • Banco Central de Honduras (BCH) • Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) • SENASA	• Recursos Propios • Asociación con instituciones financieras

7.4.1 Flujograma de Procesos

El modelo permite llevar a cabo la compra de café en uva a productores de la aldea Río Bonito, a continuación, se presenta detallado el proceso que se realizara para realizar la exportación.

Figura 5. *Flujograma de Procesos del modelo de intermediación*



7.4.1.1 Descripción Flujograma de Procesos

7.4.2 *Análisis de Rentabilidad*

Para analizar la rentabilidad el modelo de exportación hacia Alemania de café producido en Río Bonito se plantearon dos opciones de precio de compra de café a productores en estado uva, con el fin de analizar cómo influye estas variaciones de precio en los resultados e indicadores de rentabilidad del modelo

7.4.3 *Opción 1: Precio de compra de café uva según datos de la encuesta*

Con el fin de analizar la comparación del análisis de rentabilidad, se plantearon dos opciones de precios de compra de café en uva, la opción 1 se toma en cuenta los rangos de precio al que venden el café los productores encuestados, para determinar un valor de referencia para cada rango se utilizó el valor que algunos manifestaron al momento de la aplicación de encuestas y promedios.

Tabla 16. *Opción 1 de precio de compra del café*

Rango de precio recibido (L./qq)	N.º productores	Valor de referencia (L./qq)	Precio Estimado (L./qq)
Menos de L.2,000	45	L.1,500.00	L.67,500
L.2,001 – 3,000	33	L.2,500.50	L.82,500.00
L.3,001 – 4,000	4	L.3,500.50	L.14,000.00
Más de L.4,000	4	L.4,500.00	L.18,000.00
Total	86		182,018.5
Precio promedio estimado			L.2,116.49/qq

Para el cálculo del precio propuesto, la tabla muestra el precio de referencia de cada categoría, este se multiplicó por el número de productores que se ubicaron en ella, obteniendo un valor acumulado de L.182,018.50, el cual se dividió entre el total de 86 productores encuestados, obteniendo un precio promedio estimado de L.2,116.49/qq de café uva.

7.4.4 Opción 2: Precio alternativo de compra de café uva

Como precio alternativo se planteó un valor de L.1,500.00/qq, analizando cómo esta variación puede influir en la rentabilidad del modelo de intermediación, con el fin de identificar cual de ambas opciones presentan mejores resultados para la rentabilidad del modelo.

7.4.5 Proyección de producción y acopio de café

La proyección de acopio de café se tomó como referencia el número de los 86 productores encuestados, separándolos en dos grupos de producción dados por las encuestas aplicadas, para cada grupo se consideró la respuesta seleccionada por los productores y se realizó un promedio tamaño de las fincas y producción de café.

Tabla 17. *Estimación de productores con producción menor de 40 qq/mz*

Rango de mz	N.º productores	Mz promedio	Quintales promedio	Total
Menos de 2 mz	35	1	20.00	700.0
2 a 5 mz	34	3.5	20.00	2,380.0
6 a 10 mz	1	8	20.00	160.0
11 a 20 mz	1	15.5	20.00	310.0
Total, producción estimada	71			3,550.0

Tabla 18. *Estimación de productores con producción entre 41 – 100 qq/mz*

Rango de mz	N.º productores	Mz promedio	Quintales promedio	Total
Menos de 2 mz	8	1	70.50	564.0
2 a 5 mz	5	3.5	70.50	1,233.7
6 a 10 mz	1	8	70.50	564.0
11 a 20 mz	1	15.5	70.50	1,092.7
Total, producción estimada	15			3,454.5

Como se presenta en ambas tablas se obtuvo una estimación de 7,004.50 qq de café uva al año, los cuales 3,550.00 quintales corresponden a productores con un rendimiento menor de 40 qq/mz y 3,454.50 qq a aquellos productores el cual su producción por manzana se encuentra en un rango de 41 -100 qq/mz.

Utilizando el volumen de 7,004 quintales de café uva para la estimación de compra y utilizándolo como base para el análisis de rentabilidad del modelo de intermediación.

7.4.6 Propuesta del precio de venta del café oro

Para establecer el precio de venta se utilizó el precio de la Bolsa de Valores de New York el 27 de julio del 2026 el cual cierra con \$3.23/libra, utilizando el tipo de cambio de L.26.88 con un valor de L.86.82 por libra.

Tomando en cuenta la cantidad de libras exportadas por contenedor 10,400 lbs, generando un precio por contenedor de L.1,981,384.33.

7.4.7 Estimación de Costos de Inversión

Para realizar el modelo de intermediación simplificado es necesario una estimación de costos de inversión para analizar la rentabilidad de dicho modelo, tomando en cuenta activos tangibles e intangibles necesarios para la exportación de café.

Tabla 19. *Estimación de Inversión*

Item	Concepto	Precio de compra de café estimado (L.2,116.00/qq)	Precio compra de café alternativo (L. 1,500/qq)
1	Compra Café	L14,824,954.21	L10,506,750.00
2	Costos transportes	L 364,919.50	L 364,919.50
3	Vehículo	L 200,000.00	L 200,000.00
4	Material Envase	L 130,342.00	L 130,342.00
5	Permisos Exportación	L 39,038.00	L 39,038.00
6	Despulpadora	L 35,040.00	L 35,040.00
7	Trilladora	L 28,799.00	L 28,799.00
8	Computadora	L 27,495.00	L 27,495.00
9	Juego Zarandas	L 26,775.00	L 26,775.00
10	Tarima	L 15,500.00	L 15,500.00
11	Secadora	L 13,275.00	L 13,275.00
12	Transpaleta Truper	L 9,350.00	L 9,350.00
13	Constitución de la Empresa	L 7,500.00	L 7,500.00
14	Máquina para cierre de sacos	L 7,500.00	L 7,500.00
15	Impresora	L 5,295.00	L 5,295.00
16	Escritorio	L 3,870.00	L 3,870.00

17	Archivo	L	2,900.00	L	2,900.00
18	Balanza Industrial	L	2,633.00	L	2,633.00
19	Cerezometro	L	2,600.00	L	2,600.00
20	Calador	L	1,390.00	L	1,390.00
21	Medidor de Humedad	L	1,060.00	L	1,060.00
22	pHmetro	L	375.00	L	375.00
TOTAL			L15,750,610.71		L11,432,406.50

7.4.8 Flujo de Caja

Se elaboro un flujo de caja de 24 meses para ambas opciones, donde se refleja la cantidad de inversión de los costos necesarios para la exportación y los ingresos por contenedor. Las exportaciones se realizan en meses el cual coinciden con los meses de cosecha según productores de Río Bonito.

En la proyección de los primeros 12 meses se consideró un total de 5 contenedores de 20 pies y un incremento de 8 contenedores para el resto de los meses, considerando que aún se encuentra en la capacidad productiva de los productores en Río Bonito. De igual manera resulta necesario, para evidenciar la rentabilidad del modelo de intermediación.

7.4.9 Flujos de Caja de ambas opciones de exportación de café a Alemania

Tabla 20. Flujo de caja en el primer año

Meses	Precio de compra de café estimado (L.2,116.00/qq)	Precio compra de café alternativo (L. 1,500/qq)
AÑO 1		
01/01/2027	-L.15,750,610.71	-L.11,432,406.50
02/01/2027	L.1,981,384.34	L.1,981,384.34
03/01/2027	L.1,981,384.34	L.1,981,384.34
04/01/2027	L.1,981,384.34	L.3,962,768.68
05/01/2027	L.1,981,384.34	L.1,981,384.34
06/01/2027	L.1,981,384.34	
AÑO 2		
01/01/2028	L.3,962,768.68	L.3,962,768.68
02/01/2028	L.1,981,384.34	L.1,981,384.34
03/01/2028	L.3,962,768.68	L.3,962,768.68
04/01/2028	L.3,962,768.68	L.3,962,768.68
05/01/2028	L.1,981,384.34	L.1,981,384.34
Total de Ingresos		

7.4.10 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros utilizados y los criterios de aceptación para determinar la rentabilidad del modelo de intermediación son:

- Tasa Interna de Retorno (TIR): La TIR muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que puede comprometer préstamos; sin que incurra, en futuros fracasos financieros. (García et al., 2017). El criterio formal de selección a través de este indicador es aceptar todos los proyectos independientes cuya TIR sea igual o mayor que la tasa de actualización (TA) seleccionada.(Rebollar-Rebollar et al., 2020)
- Valor Actual Neto (VAN): El Valor Actual Neto de un proyecto es el valor actual/presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta
El criterio de aceptación si el VAN de un proyecto independiente es mayor o igual a 0 el proyecto se acepta, caso contrario se rechaza. (Mete, 2014)
- Retorno de la Inversión (ROI): El retorno de la inversión (ROI) es un indicador financiero cuya aplicación permite calcular el beneficio generado por la movilización de una inversión.(López, 2020)
El criterio para interpretar la rentabilidad del proyecto si el ROI es menor a 0, el proyecto de inversión no es rentable. En cambio, ROI superior a 0, el indica que los beneficios netos generados por el proyecto son mayores que la inversión realizada por lo que es rentable.(García-Zertuche et al., 2021)

Tabla 21.*Indicadores Financieros de ambas opciones*

Precio de compra de café estimado (L.2,116.00/qq)		Precio compra de café alternativo (L. 1,500/qq)	
TIR Anual	5.59%	TIR Anual	11.47%
VAN	L.8,562,806.26	VAN	L.12,948,568.42
ROI	L. 1.64	ROI	L.2.25
ROI %	64%	ROI %	125%

7.4.11 Interpretación de los resultados de rentabilidad del modelo de intermediación

La Tabla 23 muestra el resultado de los indicadores financieros siendo el más favorable la opción 2 obteniendo, la TIR 11.47%, siendo mayor a la tasa alternativa que recomienda invertir el mercado que es de 7%, VAN de L. 12, 948,568.42, al tener este indicador positivo sugiere que el modelo de intermediación cubrirá los costos iniciales y operativos para la exportación de café y ROI de 125% confirmando la rentabilidad de modelo y por cada lempira invertido significa un retorno de L.2.25 garantizar tanto la recuperación de la inversión y mayor utilidad neta.

8. CONCLUSIONES

- El perfil de los productores de café en la aldea Río Bonito son en su mayoría con un 73.3% del género masculino, con edades entre 46 y 55 años y un nivel educativo de primaria básica. Son pequeños y medianos productores, el 50% tiene menos de dos manzanas y 45.3% es de 2 a 5 mz y se dedican principalmente a la producción de café comercial. Asimismo, el 89.5% de los productores no utilizan registro de costos del cual resulta una limitante para determinar su rentabilidad y un nivel bajo de capacitación en manejo postcosecha. Estas condiciones limitan la participación del productor en etapas de beneficiado, por lo que la modelo de intermediación representa una oportunidad para incorporar asistencia técnica y procesos de beneficiado.
- La cadena de valor de café en Río Bonito presenta una fuerte dependencia de intermediarios locales, debido a que el 98.8% de los productores venden su café en uva y lo venden a intermediarios, por lo que el productor se limita a la etapa de cosecha sin agregar valor al café. Esta estructura mantiene la producción de Río Bonito orientada al mercado nacional el modelo de intermediación representa una oportunidad estratégica para simplificar la cadena mediante la integración de procesos realizados por el exportador y establecer una conexión directa al mercado alemán.
- Para la exportación de café oro producido en la aldea Río Bonito hacia Alemania requiere cumplir con las normativas hondureñas como el registro de exportador en IHCAFE, la inscripción en el Banco Central de Honduras y registro de la secretaria de Desarrollo Económico. Además, cumplir con las normativas de la unión europea con la Ley General

de Alimentos de trazabilidad del café en todo el proceso de exportación, Higiene de los Productos Alimenticios basados en los Análisis de Peligros y Puntos Críticos de control que se encuentran en la cadena de valor del café y Reglamento sobre Deforestación (EUDR) garantizando por medio de georreferenciación de las fincas, que el café no es producido en tierras que hayan sufrido deforestación. La viabilidad de que los productores cumplan con estas exigencias es alta, debido a que el 61.6% de los productores ya cuenta con fincas georreferenciadas, lo que constituye una base para garantizar trazabilidad y origen del café. El modelo de intermediación permite fortalecer estos mecanismos mediante un control integrado incluyendo el etiquetado en inglés, nombre del producto, código de país, código de exportador, número de lote y peso neto, elementos que contribuyen a la identificación y trazabilidad durante la exportación.

- El modelo de intermediación para simplificar la cadena de valor del café producido en la aldea Río Bonito es rentable cuando se le paga aproximadamente L.1,500.00 el quintal uva a los productores en la aldea Río Bonito. La evaluación de rentabilidad se obtuvo una TIR 11.47 %, superior a la tasa de referencia utilizada de 7 %, lo que indica que el rendimiento esperado del modelo supera la tasa mínima considerada para la evaluación. El VAN de L.12,948,568.42 presenta un valor positivo con los flujos de caja proyectados. Por su parte el un ROI de 125 %, indica que los ingresos obtenidos son favorables para la inversión realizada. Estos indicadores respaldan que, bajo la estructura de precios y el volumen proyectado, se considera una alternativa rentable el modelo de intermediación para la exportación del café de Río Bonito hacia Alemania.

9. RECOMENDACIONES

- Fomentar la participación de jóvenes en la caficultura para la innovación y continuidad en el sector caficultura, mediante programas de participación en labores productivas y capacitación por organizaciones como IHCAFE de como implementar los registros de costos a los productores para evaluar su rentabilidad.
- Maximizar la participación del productor en procesos posteriores de la cosecha mediante una cooperativa o red de productores que permita compartir infraestructura de beneficiado, el cual disminuya la dependencia de intermediarios locales y lograr comercializar su café en pergamino.
- Establecer un sistema de control integrado de toda la cadena de valor que el exportador coordina bajo el modelo de intermediación, para reducir riesgos que puedan comprometer la aceptación y calidad del café, tomando en cuenta los cumplimientos de trazabilidad a aquellos productores que no cuenta con la georreferenciación e identificar los puntos críticos de control en la cadena de valor del café para prevenir riesgos que comprometan la inocuidad del café.
- Implementar el modelo bajo el escenario de precio evaluado, con un incremento de exportaciones según la disponibilidad de producción y la demanda del mercado internacional.

Asimismo, realizar estudios posteriores de rentabilidad y estudios de mercado para la exportación de café que permitan evaluar la viabilidad de implementar con procesos más tecnificados, analizar con café certificado o de especialidad mejorando la competitividad y logrando acceder a precios diferenciados y mercados internacionales con mayores exigencias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcívar Rojas, D. (2023). *Razones para el uso de intermediarios en las exportaciones de la ciudad de Esmeraldas* [Pontificia Universidad Católica del Ecuador].
<https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/c369b915-56b9-44ca-964b-664f1e0f7cf0/content>
- Alfaro, W., Kilian, B., & Arias, G. (2006). *Guía teórico-práctica: Pasos que deben seguir los exportadores centroamericanos para acceder el mercado de la Unión Europea*.
- ANACAFÉ. (2016). RECOMENDACIONES BÁSICAS PARA EL ALMACENAMIENTO DE CAFÉ. *Equipo Técnico Postcosecha y Calidad*, 1.
<https://www.anacafe.org/uploads/file/c7f288147af14bd883dbde676899f1fd/Recomendaciones-almacenamiento.pdf>
- Ariano, V. (2018). *"CARACTERIZACIÓN DEL MANEJO AGRONÓMICO DEL CULTIVO DE CAFÉ (Coffea arábica L.) Y SU RELACIÓN CON LA ROYA DEL CAFÉ (Hemileia vastatrix) EN LOS*. Universidad San Carlos de Guatemala.
- Banegas, K. (2009). *para demostrar que los productos están libres de deforestación* [CENTRO AGRONÓMICO TROPICAL DE INVESTIGACIÓN Y ENSEÑANZA].
https://repositorio.catie.ac.cr/bitstream/handle/11554/5207/Identificacion_de_las_fuentes_de_variacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Banegas Romero, K. Y. (2009). *Identificación de las fuentes de variación que tienen efecto sobre la calidad del café (Coffea arábica) en los municipios de El Paraíso y Alauca, Honduras*. <https://repositorio.catie.ac.cr/handle/11554/5207>
- BCH. (n.d.). *Internacional Declaración de Exportación*. Banco Central de Honduras. Retrieved May 25, 2026, from
<https://www.bch.hn/operativos/INTL/Paginas/Declaracion-de-Exportacion.aspx>
- BCH. (2004, June). *LEY DE INGRESO DE DIVISAS PROVENIENTE*. Banco Central de Honduras.
- Brenes, G. C., Soto Viquez, C., Thomason, P. O., Rivera, J., Alejandra, R., Hurtado, N., Morales, G. M. G., & Villanueva Rodríguez, S. (2016). *La Situación y tendencias de la producción de café en América Latina y El Caribe*.
- CBI. (2024a, Julio). *¿Qué requisitos debe cumplir el café para poder comercializarse en el mercado europeo?* | <https://www.cbi.eu/market-information/coffee/what-requirements-should-your-product-comply>
- CBI. (2025, November 24). *Potencial del mercado alemán para el café*.
<https://www.cbi.eu/market-information/coffee/germany/market-potential>
- CEPICAFÉ. (2017). *Manejo Ecológico del Cultivo de Café*.

- Cespón, M., Curbelo, G., Covas, D., & García, A. (2015, Julio). Control de la temperatura para la prevención de plagas postcosecha en la conservación de granos. *Ingeniería y Desarrollo*, 14–22.
<http://www.scielo.org.co/pdf/inde/v33n2/v33n2a05.pdf>
- Chávez, J. (2013). *Cadena de Valor*. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2013b/1345/cadena-valor.html>
- Collantes Culqui, O. (2017). *ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTAR EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO EN LA PROVINCIA RODRÍGUEZ DE MENDOZA-REGIÓN AMAZONAS*. UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS.
- Comisión Europea. (2008). *EU Pesticides Database - MRLs - Search Pesticide Residues*. <https://ec.europa.eu/food/plant/pesticides/eu-pesticides-database/start/screen/mrls/searchpr>
- Comisión Europea. (2026, March). *Requerimientos de Importación*. https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/results?product=0901.11&origin=HN&destination=DE#tocms_0
- Cubas, A. (2021). *LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD: REVISIÓN CONCEPTUAL Y DIMENSIONAL* [UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO]. <https://repositorio.usat.edu.pe/server/api/core/bitstreams/ce109900-fb71-4037-a043-580bcca354a5/content>
- Díaz, D. (2018). *TIPO DE EMPAQUE Y CONTENIDO DE HUMEDAD EN LA CONSERVACION DE LA CALIDAD DE CAFÉS ESPECIALES*. Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Díaz Feres, M. A. (2001). *Estudio de factibilidades para producir y exportar café gourmet a Alemania, en Marcala, Honduras*.
- DICTA. (n.d.). *Comayagua - Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria*. Retrieved July 23, 2026, from <https://dicta.gob.hn/comayagua.html>
- Esquinca, G. (2016). *Manejo Agronómico, Cosecha y Postcosecha y su influencia en la producción de Café pergamino*. UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA NARRO.
- FEDERACIÓN EUROPEA DE CAFÉ. (2026). *Guidelines for the prevention of OTA occurrence in Coffee*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02006R1881-20220101>
- Félix, S., Meza, L., Huároc, K., Gómez, P., & Barzola, R. (2021). *PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ EN GRANO VERDE, CON DESTINO HAMBURGO – ALEMANIA 2020*. Universidad Científica del Sur.

- Fernández, I. (2009). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? *Economía y Desarrollo*, 144(1), 101–114.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541313005>
- Fortunato, L., & Aranibar, M. (2025). *Coffea Arábica var. Typica*.
<https://doi.org/10.23913/9786078830497>
- García, A., Matus Jaime, Cetina Víctor, & Sangerman-Jarquín, D. (2017). Análisis de rentabilidad de una empresa integradora de aprovechamiento de madera de pino. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8.
- García-Zertuche, M. F., Sandoval-Rangel, A., Robledo-Torres, V., Benavides-Mendoza, A., Robledo-Olivo, A., & Cabrera-de la Fuente, M. (2021). Rentabilidad y rendimiento agronómico de lechuga acuapónica. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, (26), 119–130. <https://doi.org/10.29312/REMEXCA.V0I26.2942>
- Hulatt, L. (2024). *Especificaciones técnicas: significado y ejemplos* | StudySmarter.
<https://www.studysmarter.co.uk/explanations/engineering/design-and-technology/technical-specifications/>
- ICAFE. (n.d.). *Estructura del Sector*. Retrieved April 7, 2026, from
<https://www.icafe.cr/transparencia-institucional-icafe/acceso-a-la-informacion/estructura-del-sector/>
- ICF. (2024, September 18). *Honduras avanza en el proceso de adopción del Reglamento de la Unión Europea para la exportación de productos libres de deforestación y degradación forestal (EUDR)*. <https://icf.gob.hn/wp-content/uploads/2024/10/Honduras-avanza-en-el-proceso-de-adopcion-del-Reglamento.pdf>
- IHCAFE. (n.d.). *Comercialización de café*. Retrieved May 25, 2026, from
<https://ihcafe.hn/comercializacion-de-cafe/>
- IHCAFE. (2021). *MANUAL TÉCNICO PARA CAFICULTURA SOSTENIBLE Y PRODUCTIVA*. 51–306. https://www.researchgate.net/profile/Cristian-Lizardo-Chavez/publication/381917713_Manual_Tecnico_para_una_Caficultura_Sostenible_y_Productiva_-_IHCAFE/links/668478ed2aa57f3b8268c28d/Manual-Tecnico-para-una-Caficultura-Sostenible-y-Productiva-IHCAFE.pdf
- IHCAFE. (2022). *ESTADÍSTICAS 2021/2022*. <https://www.ihcafe.hn/wp-content/uploads/2024/11/MEMORIA-IHCAFE-COSECHA-21-22.pdf>
- IHCAFE Instituto Hondureño del Café. (2023a). *Exportaciones – IHCAFE – Instituto Hondureño del Café*. <https://www.ihcafe.hn/exportaciones/>

- IHCAFE- Instituto Hondureño del Café. (2023). *Producción Nacional*. Producción Estratificada Por Departamento Cosecha 2022-2023. <https://www.ihcafe.hn/produccion-nacional/>
- IHCAFE Instituto Hondureño del Café. (2023b). *Producción Nacional – IHCAFE – Instituto Hondureño del Café*. <https://www.ihcafe.hn/produccion-nacional/>
- IICA. (2019). *Manual de producción sostenible de Café*. <http://www.iica.int>
- INE. (2024). *COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CAFÉ*. <https://temp.ine.gob.hn/wp-content/uploads/2025/03/ComportamientoImportacionesExportacionesCafe2019-2023.pdf>
- INFORME DE MONITOREO Café convencional-Mercado Global*. (2023). 7–18.
- INSTITUTO DEL CAFÉ DE COSTA RICA*. (2011).
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2009). *Un manual para investigación de Cadenas de Valor*.
- Londoño, I., & Botero, J. J. (2012). Aproximación al concepto de cadena de valor a la luz de la teoría de Michael Porter. *Revista Sinapsis*, 4(1), 31–43. <https://app.eam.edu.co/ojs/index.php/sinapis/article/view/160>
- López, A. (2011). *MODELO DE GESTIÓN PRODUCTIVA PARA EL CULTIVO DE CAFÉ (COFFEA ARABICA L.)*. https://oa.upm.es/9985/2/ALICIA_ALARCO_LOPEZ.pdf
- López, F. (2020). El retorno de la inversión en las relaciones públicas, una revisión bibliográfica. *Revista Internacional de Relaciones Públicas*, 10(20), 71–90. <https://doi.org/10.5783/rirp-20-2020-05-71-90>
- Mariscal Haro, E. I. (2020). *EL SECTOR CAFETALERO Y SU CADENA DE VALOR PRODUCTIVA EN EL ESTADO DE NAYARIT* [Universidad Autónoma de Sinaloa]. <http://repositorio.ujed.mx/jspui/bitstream/123456789/108/3/TESIS%20El%20sector%20cafetalero%20y%20su%20cadena%20de%20valor%20productiva%20en%20el%20estado%20de%20Nayarit.pdf>
- Mete, M. R. (2014). VALOR ACTUAL NETO Y TASA DE RETORNO: SU UTILIDAD COMO HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. *Instituto de Investigación En Ciencias Económicas y Financieras Universidad La Salle - Bolivia*, 6, 4–19.
- Montenegro, M., Centeno, U., & Moreno, L. (2017). *Proceso de producción para la exportación de café de calidad en la Empresa Familiar Beneficio El Milagro del municipio de San Fernando, Nueva Segovia en el periodo 2016-2017*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

- Morán, N. de J. (2023). *Manejo de los factores de producción del cultivo de café (Coffea arábica) en el Ecuador*.
- OIT. (2024). *Mapeo de la cadena de valor del café en Honduras*.
- Ormaza-Zapata, A. M., Díaz-Arango, F., & Rojano, B. (2022). Efecto de la preparación fría de café (Coffea arábica L. var. Castillo) sobre la capacidad antioxidante Efecto de la preparación fría de café (Coffea arábica L. var. Castillo) sobre la capacidad antioxidante y la calidad sensorial. *Información Tecnológica*, 33(1), 57–70. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000100057>
- Osorio Pérez, V. (2021). LA CALIDAD DEL CAFÉ. *CENICAFÉ*, 4–16. https://doi.org/10.38141/10791/0014_12
- Ovando, M., Martínez, M., López, R., & Méndez, I. (2017). ESTABLECIMIENTO DE PLANTACIONES DE CAFÉ Coffea arábica L. CON GENOTIPOS TOLERANTES A ROYA ANARANJADA (Hemileia vastatrix Berk y Broome) EN EL ESTADO DE OAXACA. *Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias*.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2002). *Ley General de Alimento - Reglamento (CE) n.º 178/2002*.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2004). *Higiene de los Productos Alimenticios*.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2011). REGLAMENTO (UE) N o 1169/2011. *Diario Oficial de La Unión Europea*, 38–46.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2018). *Reglamento (UE) 2018/ del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, sobre producción ecológica y etiquetado de los productos ecológicos y por el que se deroga el Reglamento (CE) n.o 834/2007 del Consejo*.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2023, May). *Reglamento de la Unión Europea sobre la deforestación (EUDR- Reglamento UE n°2023/1115)*. Diario Oficial de La Unión Europea. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R1115>
- Pérez Ibáñez, J. (2019). CADENAS GLOBALES DE VALOR: UNA REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA. *Semestre Económico*, 2248–4345. <https://doi.org/10.22395/seec.v22n51a4>
- PGCIE. (n.d.). *Cafe – Europa*. Portal de Gestión Integral de Comercio Exterior de Honduras. Retrieved May 25, 2026, from <https://pgice.sde.gob.hn/exportacion/cafe-europa-y-taiwan/>
- Quintero Rizzuto, María Liliana, & Rosales, M. (2014). *El mercado mundial del café: tendencias recientes, estructura y estrategias de competitividad*. 291.

- RainForest Alliance. (n.d.). *RUED y el Programa de Certificación RainForest Alliance: Mejoramos nuestro enfoque*. Retrieved April 15, 2026, from <https://knowledge.rainforest-alliance.org/docs/es/eudr-and-the-rainforest-alliance-certification-program-upgrading-our-approach>
- RainForest Alliance. (2020). *Estándar de Agricultura sostenible de RainForest Alliance - Requisitos para Fincas*. <https://knowledge.rainforest-alliance.org/docs/es/rainforest-alliance-sustainable-agriculture-standard-farm-requirements>
- Ramírez, J., & Cerda, R. (2021a). *Fertilización Cafeto*. <https://bpp.org.do/wp-content/uploads/2022/12/Guia-Fertilizacion.pdf>
- Ramírez, J., & Cerda, R. (2021b). *GUÍA -Manejo del café postcosecha*.
- Rebollar-Rebollar, S., Posadas-Domínguez, R. R., Rebollar-Rebollar, E., Hernández-Martínez, J., & De Jesús González-Razo, F. (2020). APORTES A INDICADORES DE EVALUACION PRIVADA DE PROYECTOS DE INVERSION Contributions to Indicators of private Evaluations of Investment Project. *REVISTA MEXICANA DE AGRONEGOCIOS*, 12–18.
- Reglamento de Comercialización de Café - Acuerdo CONACAFÉ S.O. No 136/2015, 41 (2015). <https://www.ihcafe.hn/wp-content/uploads/2021/08/Reglamento-de-Comercializacion-de-cafe-1.pdf>
- Rivera Marín, C. (2021). *TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. 7–12.
- Rosas Jaco, M., Almeraya Quintero, S., Guajardo Hernández, L., & Sangerman-Jarquín, D. (2021). Análisis bibliométrico de la producción científica sobre cadena de valor turística. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 2. www.scopus.com.
- Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. <https://bellasartes.upn.edu.co/wp-content/uploads/2024/11/METODOLOGIA-DE-LA-INVESTIGACION-Sampieri-Mendoza-2018.pdf>
- Scotiabank. (n.d.). *Rentabilidad | Glosario financiero*. Retrieved April 7, 2026, from <https://www.scotiabank.com.mx/glosario-financiero/rentabilidad.aspx>
- Sevilla, K., & Jarquín, M. (2019). *Evaluación del proceso productivo del beneficio seco de La Rioja Consulting Corp a través de aplicación de herramientas de calidad y el ciclo de Deming, durante el segundo semestre del año 2018*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- SIECA. (2021, December). *Manual de exportación Honduras*. CBI (Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries of the Netherlands).

ANEXOS

Anexo 1: Guía de Entrevista Semiestructurada: presidente del patronato de productores de café en la aldea Río Bonito



GUÍA ENTREVISTA JEFE DEL PATRONATO DE PRODUCTORES DE RÍO BONITO

Objetivo: Analizar la actual cadena de valor, las condiciones en las que comercializan su café, rentabilidad y la disposición a participaren un modelo de intermediación, al jefe del patronato

1. ¿Cómo comercializa su café (uva, pergamino húmedo, pergamino seco, oro)?
2. Depende de su respuesta anterior ¿cuál fue el precio que se le pago por el café?
3. ¿Dónde comercializa actualmente su café?
4. ¿Quién se encarga del transporte hasta el punto de venta o entrega (usted, el comprador o un tercero)?
- Si lo realiza el comprador (intermediario/exportador) ¿le genera algún costo o descuento en el precio del café? ¿Cuanto aproximadamente?
5. ¿Cuál es el costo de producción por manzana de café?
6. ¿Conoce en la aldea Río Bonito productores que trabajan con café de especialidad, orgánico o certificado?
7. ¿Cuál es la variedad más cultivada en la aldea?
8. ¿Conoce si los productores de café cuentan con fincas georreferenciadas?
- Si la respuesta es si ¿Qué instituciones, organizaciones o técnicos apoyan a los productores en el proceso de georreferenciación?
9. ¿Qué aspiraciones tiene para el futuro de su producción cafetalera?
10. ¿Qué obstáculos percibe para lograr una exportación directa?
11. ¿Qué aspectos considera positivos o negativos de la cadena actual?
12. ¿Qué cambios propondría para que la cadena de valor sea más beneficiosa para los pequeños productores?

Anexo 2. Guía de Entrevista Semiestructurada: Intermediario



GUÍA ENTREVISTA INTERMEDIARIO DE RÍO BONITO

Objetivo: Conocer la percepción de los intermediarios, las actividades operativas que realizan y factores que toman en cuenta en la rentabilidad asimismo el flujo de comercialización que realiza.

1. ¿Con qué tipo de productores trabaja principalmente (Pequeños/medianos/grandes)?
2. ¿En qué estado compra el café? (uva, pergamino húmedo, pergamino seco, oro)?
3. Depende de la respuesta anterior ¿Cuenta con infraestructura para almacenamiento o beneficio del café?
4. ¿Dónde compra el café (en finca, centro de acopio)?
5. ¿Qué tipo de café compra principalmente (especialidad, certificado u orgánico) y qué características toma en cuenta al momento de adquirir el café?
6. ¿Le pagan más por el café certificado/orgánico/especial? ¿Cuánto?
7. ¿Cómo determina el precio que paga al productor?
8. ¿A quién vende principalmente el café que compra?
9. ¿Ha tenido algún problema en cuanto a productores y compradores con la calidad del café o volumen?
10. ¿Cómo evalúa la cadena de valor actual del café con la que trabaja?



GUIA ENTREVISTA EXPORTADOR DE RÍO BONITO

Objetivo: Identificar requisitos técnicos, los costos de compra y operativos que toman en cuenta los exportadores, y son necesarios para realizar la exportación de café e incluirlo en el nuevo modelo de intermediación.

1. ¿A qué mercados exporta café?
2. ¿Qué tipo de café exporta (oro, especialidad, certificado)?
3. ¿A quién compra normalmente el café (intermediario/cooperativa/productor)?
4. Depende de la respuesta anterior ¿Cuál es el porcentaje aproximado de sus compras directamente a productores? / ¿Conoce cuántos intermediarios participan antes de que reciba el café?
5. ¿Qué parámetros de calidad toma en cuenta al momento de comprar café?
6. ¿Cuáles son los principales costos asociados al proceso de exportación del café?
7. ¿Cómo determina el precio final de exportación del café?
8. ¿Cómo evalúa la cadena de valor actual del café con la que trabaja?

Anexo 4. Cuestionario a Productores



CUESTIONARIO PARA PRODUCTORES RÍO BONITO

Objetivo: Conocer el perfil de los productores y la cadena de valor de café tomando en cuenta aspectos técnicos necesarios para la exportación y su rentabilidad, con el fin de diseñar un modelo simplificado de intermediación para la exportación hacia Alemania

Este cuestionario forma parte de una investigación universitaria sobre la exportación de café en la Aldea Río Bonito. La información brindada será utilizada únicamente con fines académicos y será manejada con confidencialidad.

Fecha: Día ___ Mes ___ Año ___

Nombre del Productor(a): _____

1. Genero

- ☐ Masculino
- ☐ Femenino

2. Edad

- ☐ 18-25 años
- ☐ 26-35 años
- ☐ 36-45 años
- ☐ 46 -55 años
- ☐ 56 -65 años
- ☐ Más de 65 años

3. Nivel Educativo

- ☐ Ninguno
- ☐ Primaria
- ☐ Ciclo Común
- ☐ Bachillerato
- ☐ Universitario

4. ¿Cuántas manzanas de café cultiva?

- ☐ Menos de 2 mz
- ☐ 2 a 5 mz
- ☐ 6 a 10 mz
- ☐ 11 a 20 mz
- ☐ Más de 20 mz

5. ¿Qué edad tiene su cultivo de café?

- ☐ Menos de 2 años
- ☐ 2 - 3 años
- ☐ 4 – 8 años
- ☐ Más de 8 años

6. ¿Qué tipo de café produce principalmente?

- ☐ Comercial
- ☐ Especialidad
- ☐ Certificado

Si su respuesta es certificado ¿Qué certificaciones tiene?

- ☐ RainForest Alliance
- ☐ Comercio Justo
- ☐ Otro _____

7. ¿Qué variedad de café cultiva?

- ☐ Caturra
- ☐ Catimor
- ☐ Parainema
- ☐ Lempira
- ☐ Catuaí
- ☐ IHCAFE-90

- Anacafé 14

Otro: _____

8. ¿Cuál es su producción de café uva por manzana en temporada?

- Menos de 40 quintales
- 41 – 100 quintales
- 101 – 200 quintales
- 201 – 300 quintales
- 301 – 400 quintales
- Más de 400 quintales

9. ¿Cuenta con un registro o bitácora de costos de su finca de café?

- Sí
- No

10. ¿Cuánto es el costo de producción por manzana?

- Meno de L.40,000.00
- L.40,000.00 – L.60,000.00
- L.61,000.00 – L.70,000.00
- L.71,00.00 – L. 80,000.00
- Más de L.80,000.00

11. ¿Ha recibido capacitación sobre manejo postcosecha de café?

- Sí
- No

12. ¿Participa en alguna cooperativa de productores?

- Sí
- No

Si su respuesta fue si ¿en cuál participa?

- COHORSIL
- ANACAFÉH
- AHPROCAFE
- Otro: _____

13. ¿Cuenta su finca con georreferenciación?

- Sí
- No

14. ¿En qué estado comercializa su café?

- Uva
- Pergamino Seco
- Pergamino Húmedo
- Oro

15. ¿A quién vende normalmente su café?

- Intermediario
- Cooperativa
- Exportador Directo

16. ¿Cómo traslada su café hasta el punto de venta o entrega?

- Vehículo propio
- Comprador (Servicio que brinda intermediario/exportador)
- Contratación de transporte

Si su respuesta es comprador, ¿cuánto es el costo adicional por lata?

- Menos de L.5.00
- L.6.00 – L.10.00
- L.1 1.00 – L.15.00
- Más de L.15.00

17. ¿Cuánto le pagan en promedio por quintal de café?
- ☐ Menos de L.2,000.00
 - ☐ L 2,001 – 3,000
 - ☐ L 3,001 – 4,000
 - ☐ Más de L 4,000
18. ¿Cree que el precio que recibe es justo?
- ☐ Sí
 - ☐ No
19. ¿Está interesado en vender su café directamente al extranjero?
- ☐ Sí
 - ☐ No
20. ¿Conoce las normas para exportar café?
- ☐ Sí
 - ☐ No
 - ☐ Poco
21. ¿Conoce los precios del quintal de café exportado?
- ☐ Si
 - ☐ No
22. Nivel de satisfacción con la cadena de comercialización actual
- ☐ Muy Satisfecho
 - ☐ Satisfecho
 - ☐ Neutral
 - ☐ Insatisfecho
 - ☐ Muy insatisfecho

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 5. Transcripción Entrevista 1

Bien buenos días, estamos aquí con el señor Daniel Calix Girón, que nos apoyará en la entrevista sobre la investigación de la cadena de valor de café en la aldea de Río Bonito desde su punto de vista, viendo su experiencia en el rubro del café.

Entrevistador: ¿Cuál es su cargo aquí en la comunidad de Río Bonito, don Daniel?

Entrevistado: Tengo varios, presidente del patronato de productores, presidente de un grupo de agricultores de granos básicos, entre otros.

Entrevistador: Bien, ¿Desde hace cuánto se dedica al rubro del café?

Entrevistado: Aproximadamente hace 40 años, creo yo.

Entrevistador: ¿Cómo comercializa su café?

Entrevistado: Yo lo vendo en Pergamino seco, Y a veces en pergamino húmedo por el tiempo, como aquí en la zona es bastante lluviosa en temporada.

Entrevistador: ¿Cuál es el precio que vende el café en pergamino seco?

Entrevistado: Pues depende cómo esté el mercado. A veces cae 2500 lempiras, pero porque ya por libra yo he logrado vender L.30 la libra.

Entrevistador: ¿Y en pergamino húmedo, a qué precio?

Entrevistado: Pergamino húmedo, yo he vendido a 20 -18, la libra. Entonces, para mí es más rentable vender en pergamino seco.

Entrevistador: ¿El transporte usted lo realiza o el comprador, le genera algún costo por el transporte?

Entrevistado: O sea que después del precio normal, me suman el transporte, yo le vendo a COHORSIL. Entonces para mí es más rentable, porque todo el acarreo, no lo hago yo, sino que lo paga la empresa.

Entrevistador: ¿Y cuánto es el costo, por lo general del transporte?

Entrevistado: Pues mire que 10 y 15 lempiras por lata, porque mi finca está a 5 kilómetros de donde estamos

Entrevistador: Bien, y ¿Cuánto es el costo de producción por manzana?

Entrevistado: Bueno, la verdad que no he hecho números, cuánto me sale costando. El quintal de ya directamente para la exportadora un aproximado ahí L.1,2000 por quintal, después de toda la mano de obra, el corte y toda la recolección.

Entrevistador: Cada manzana, ¿cuántos quintales produce?

Entrevistado: Pues si este depende del productor. Porque eso es todo. Sí, está bien asistida anda entre 40 y 45 quintales por manzana. Pero el ingeniero dice que es apuntar a cosechar sus 70 quintales, 65.

Entrevistador: Y en Río Bonito ¿conoce si algunos productores trabajan con café de especialidad, café orgánico, certificado?

Entrevistado: Este Café especial no hay un productor que venda ya un café especial, pero sí estamos organizando un grupo que incluso el nombre es café especial, pero la verdad es que como no hay un grupo decidido porque aquí la mayoría lo vende el café en uva. Certificado si hay yo tengo café certificado

Entrevistador: ¿Qué certificaciones tiene?

Entrevistado: RainForest por medio de COHORSIL. Pero ahorita vamos con otra certificación de la empresa de COHORSIL directamente.

Entrevistador: ¿Entonces el precio que me dio es por el café certificado?

Entrevistado: Sí.

Entrevistador: ¿Cuál es la variedad de café más cultivada aquí en la aldea?

Entrevistado: La variedad que más cultivan es IHCAFE 90, Parainema lo están sembrando bastante ahorita. Y este de ese otro café Obata, porque como el gobierno la vez pasada dio apoyo a los productores, entonces les dio creo que más de 40,000 plantas de café y Anacafé14.

Entrevistador: ¿Conoces si los productores cuentan con fincas georreferenciadas?

Entrevistado: Sí, bastantes, bastantes productores que vino el ingeniero a hacer el proceso de la de la georreferenciación

Entrevistador: ¿Con qué instituciones hicieron ese proceso de la georreferenciación?

Entrevistado: Pues el ingeniero don Miguel Benítez (IHCAFE) y también TechnoServe apoyan aquí la zona de capacitación y visitaron bastantes fincas.

Entrevistador: Usted ¿Con quién realizó su georreferenciación?

Entrevistado: Yo la hice a través de la empresa COHORSIL.

Entrevistador: ¿Qué aspiraciones tiene usted para el futuro de su producción cafetalera?

Entrevistado: Pues mire, yo. Bueno, la aspiración mía es que es que en un futuro los productores de café logremos tener un mejor mercado en la zona de aquí de Río Bonito, pues porque yo no pienso solo en mí, sino que pienso en los demás compañeros. Entonces que en un

futuro ya no se venda el intermediario, sino que se venda a un exportador, si es posible internacional de otro país directamente Y bueno, en el caso personal, aspiro a tener una taza de catación y que pueda vender mejor mi café. Entonces es la visión de que algún día poder, tal vez no la gran cantidad, ¿verdad? Porque, como la mayoría somos pequeños productores, pero entre todos es el grupo, a juntar un buen volumen de quintales de un café especial y venderlo directamente a un comprador internacional.

Entrevistador: ¿Y qué obstáculos percibe para que los productores exporten de manera más directa?

Entrevistado: Bueno, los obstáculos que yo veo que parece que los grandes no le interesan los pequeños. ¿Sabe por qué? Porque los grandes exportan y venden café a un precio, y como que no les interesa el pequeño porque por volumen de café que produce, quizás y otra cosa que quizás no conocen los productores pequeños, incluso el reclamo de los pequeños es que instituciones del café poco o nada están haciendo por nosotros.

Entrevistador: Bueno Muchísimas gracias, don Daniel por la entrevista.

Anexo 6. *Transcripción Entrevista 2*

Bien, buen día, estamos el día de hoy con el señor David Duarte, quien nos apoyará en esta entrevista para la investigación sobre la cadena de valor de café, para la exportación en la aldea Río Bonito, el cual nos dará su punto de vista, su experiencia como intermediario.

Entrevistador: ¿Hace cuánto se dedica el rubro del café?

Entrevistado: No sé. puedo decir que nosotros toda la vida porque como esto viene de mi papá, mi papá murió el año pasado y nosotros bueno yo trabajo desde los nueve años prácticamente toda la vida. todo el tiempo, lo hemos dedicado al cafecito. Más o menos unos 20 años.

Entrevistador: Sí. ¿Cuántas manzanas de café tiene usted propias?

Entrevistado: Mire especificado, no tengo, porque como nosotros los lotes son juntos No, no tengo más o menos un dato

Entrevistador: ¿Con qué tipo de productores trabaja principalmente?

Entrevistado: De todo pequeños y grandes. Trabajamos con pequeños y grandes productores.

Entrevistador: ¿Y en qué estado compra el café?

Entrevistado: Sí, en uva y pergamino húmedo.

Entrevistador: Entonces ¿Cuenta con toda la infraestructura del beneficio?

Entrevistado: Sí, tenemos. tenemos una despulpadora, que hace los principales procesos como solo lo básico.

Entrevistador: ¿Usted cuando compra el café, lo compra en la finca o en su centro de acopio?

Entrevistado: En finca se envían los carros y de aquí (centro de acopio) lo despachamos en camión.

Entrevistador: Y el costo de transporte es aparte.

Entrevistado: Correcto es aparte.

Entrevistador: ¿Cuánto cobra el transporte?

Entrevistado: Eso es por lata, depende, pero L.6

Entrevistador: ¿Compra algún café que sea especialidad, certificado?

Entrevistado: Por los momentos no. No, porque como aquí la mayoría de todas las fincas son comerciales trabajamos así el café. Igual, es muy buen café. Sí, porque aquí la calidad en cafés, en la altura que tenemos. Y como la asistencia que se le da a las fincas también es buena. la productividad es muy alta también.

Entrevistador: ¿Y qué características toma en cuenta al momento de comprar café?

Entrevistado: Bueno, nosotros no mucho porque como lo compramos, no para no son cafés especiales, pero que no me lleve verde y ni seco, hojas o ramas. Y eso es todo

Entrevistador: Y ¿exige un volumen estimado al momento de comprar?

Entrevistado: el volumen que sea. Lo que sea lo que tenga.

Entrevistador: Bueno, ¿cómo determina el precio que paga al productor?

Entrevistado: Pues tratamos de ser lo más conscientes que se pueda con el productor, eso pues el mercado y pues lo que facturamos, la cuestión de pago y la facturación que trabajamos.

Entrevistador: ¿A quién le vende el café que usted come?

Entrevistado: vendemos a varios. A varios. Pero más Tavo compra de café aquí en Jardines. No sé si lo he escuchado.

Entrevistador: Pero ¿él no exporta café?

Entrevistado: No, él lo mismo solo tiene ya sus compradores

Entrevistador: Okay, ¿Ha tenido algún problema en cuanto a los productores al o al comprador en calidad o en volumen?

Entrevistado: Siempre se trata de que todo sea consciente, para no tener problemas con nadie y poder trabajar bien todos.

Entrevistador: Sí. ¿Y cómo evalúa la cadena de valor con la que trabaja actualmente?

Entrevistado: Sí, está bien. Sí. Se maneja bien el mercado, se trabaja bien, bueno igual abastece bastante.

Entrevistador: Y ¿a cuánto compra aproximadamente usted el café?

Entrevistado: Es pesado. Entonces anda como me acuerdo. Pues póngale a 30.

Entrevistador: Y ¿a cuánto se lo compran?

Entrevistado: Como a 32-33, nosotros más trabajamos por eso por volumen. Sí, con ganar poco, comprar bastante.

Entrevistador: ¿En qué estado vende usted el café?

Entrevistado: No, solo se vende en uva. Yo lo compro y en la misma tarde cargamos ahí y despachamos, así trabajamos.

Entrevistador: Y la el infraestructura de beneficio?

Entrevistado: No la necesitamos, por lo mismo, porque como no beneficiamos el café. Ahora, cuando uno va a beneficiar el cafecito, toca darle un procedimiento al que, por ejemplo, hay que moler lavar todo eso, y ahora por el detalle de que el personal. que hoy no hay gente para trabajar a trabajar. Hay ventaja. Nosotros tenemos una ecológica. Nosotros tenemos un beneficio con ecológica. Pero no la utilizamos por lo mismo, porque como época de gente y al final... que cuadrar muchos números. Además, cuando llueve y todo eso. Por eso no la utilizamos. Sí, nosotros los compramos en uva y así como lo compramos en productores y lo entregamos

Entrevistador: Entonces no está mucho tiempo almacenado ahí.

Entrevistado: No, es de un día para otro, el que no alcanzamos a despachar como a veces sale bastante y no se lo alcanza a llevar los camiones. Entonces digamos que descargamos uno tres, cuatro camiones al día.

Entrevistador: Sí, es bastante ¿con cuántos productores aproximadamente trabajan?

Entrevistado: Pues anda como en unos 150 productores.

Entrevistador: ¿Y el volumen máximo que puedan almacenar en la bodega?

Entrevistado: Póngale unas cuatro mil latas cuando la temporada esta buena, bastante café, entonces una parte es de nosotros y la otra la compramos. Pero la mayor parte es comprada

Entrevistador: Bueno, muchísimas gracias don David por la entrevista y por su tiempo.

Anexo 7. Transcripción Entrevista 3

Buenos días, el día de hoy, estamos en la entrevista con el señor William Arnolfo Albarenga, quien nos apoyará en esta entrevista para la investigación sobre la cadena de valor de café en Río Bonito, sobre todo en las exportaciones.

Entrevistador: ¿Cuánto tiempo tiene dedicándose al rubro del café? de donde es originario?

Entrevistado: Sobre el café tengo muchísimo tiempo desde siempre. Y mi origen es nicaragüense. de nicaragua. vine acá a Honduras en el 2022 Tengo aproximadamente tres años y medio de estar con esta empresa, Y es lo que más me gusta de esto, la experiencia que da.

Entrevistador: Bueno, entrando un poquito a la entrevista, conocer más desde su perspectiva, desde su experiencia en el rubro del café, ¿a qué mercados se exporta el café, la empresa Cerro Azul?

Entrevistado: La empresa Cerro exporta los cafés a China, Japón, Taiwán, Estados Unidos y Reino Unido. Esos son los principales mercados.

Entrevistador: ¿Qué tipo de café exporta especialidad, comercial??

Entrevistado: Café de especialidad, pero también comerciales.

Entrevistador: ¿A quién compra normalmente café o es producido en totalidad el café que exporta?

Entrevistado: No se compra café, todo se produce en las diferentes fincas que cuenta la empresa.

Entrevistador: ¿Qué variedad producen?

Entrevistado: Se producen una diversidad de variedades como geisha, pacamara Lempira, Catuai Esos son los que nosotros producimos.

Entrevistador: ¿Que parámetros de calidad tome en cuenta el momento de exportar el café?

Entrevistado: Usamos en las humedades un 10% de humedad ya solo para trillo con un puntaje máximo de 10. En defecto andamos por un 5%.

Entrevistador: ¿Cuentan con un laboratorio aquí?

Entrevista: Sí. La empresa tiene su propio laboratorio.

Entrevistador: ¿Cuáles son los principales costos asociados al proceso de exportación?

Entrevistado: Sería de la selección de la semilla. siembra, preparaciones, tierra hasta dos años, solo solo generando gastos. Y preparaciones como beneficio también.

Entrevistador: ¿Todo el proceso del beneficio está aquí?

Entrevistado: Está acá todo. Nosotros hacemos un manejo de café de desde corte, ¿verdad? Beneficio húmedo, secado, catación hasta llevarlo al trillado para ver la calidad.

Entrevistador: ¿Cómo determina el precio final de la exportación de café?

Entrevistado: Pues últimamente verdad, el precio de final ha sido muy baja. porque ha bajado la bolsa de valores, va siendo muy bajo. Pero también con la cosecha. Y con la cosecha. Sí, es que siempre la cosecha v un año tiende a subir y un año a bajar

Entrevistador: Sí. Desde su perspectiva, ¿cómo evalúa la cadena de e valor del café con la que trabaja?

Entrevistado: Ese proceso. Bueno, para mí va es como como un reto grande, y bastante complicado. Pero a la vez hay que hacerlo de forma de sobrevivir, aunque a veces con las cosechas que se están dando y con los cambios climáticos y con la producción que sale, a veces salimos completos, porque a veces hasta debiendo se queda ¿no?

Entrevistador: Pero y ¿no han considerado en comprarle a productores?

Entrevistado: Sí, tal vez se ha pensado en eso, pero todavía no se ha concretado todavía. También por el por los precios que son competitivos. Porque a la vez si usted compra, ¿verdad? Y también por la calidad que los otros productores cortan, por el cortado más que todo, porque si usted va a ver, aquí en la mayoría de productores cortan completamente revuelto. Le echan verde, le echan palo, hojas y para exportar un buen café, va a ser un proceso grande y va a ser un gasto demasiado alto y yo creo que las ganancias va ser poquita

Entrevistador: Bueno, muchísimas gracias don William por su tiempo.

Anexo 8. *Reunión de productores de café en Río Bonito por IHCAFE*



Anexo 9. *Entrevista a Intermediarios en Río Bonito*



Anexo 10. *Encuesta realizada al jefe de productores de Río Bonito*



Anexo 12.*Imágenes de encuestas realizadas en Río Bonito*



Anexo 11.*Imágenes de encuestas realizadas en fincas de productores en Río Bonito*

