

**Producción y comercialización de café pergamino seco de alta calidad mediante el establecimiento de 2 hectáreas de café variedad Colombia y el sostenimiento de 4 hectáreas de zoca variedad Castillo y variedad Colombia En la finca El Porvenir ubicada en la vereda El Mortiño del municipio de Isnos - Huila**

**Autor (es):**

Jhon Edward Muñoz Macías

**Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD**

**Escuela de Ciencias Agrícolas, Pecuarias y del Medio Ambiente – ECAPMA**

**Programa Agronomía**

**CCAV Pitalito**

**2020**

**Producción y comercialización de café pergamino seco de alta calidad mediante el establecimiento de 2 hectáreas de café variedad Colombia y el sostenimiento de 4 hectáreas de zoca variedad Castillo y variedad Colombia En la finca El Porvenir ubicada en la vereda El Mortiño del municipio de Isnos – Huila.**

**Jhon Edward Muñoz Macías**

**Proyecto aplicado - Emprendimiento Empresarial como Opción de Grado para optar por el Título de Agrónomo**

**Director**

**Mg. Oscar Eduardo Valbuena Calderón.**

**Agrónomo Especialista en Ingeniería Ambiental**

**Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD**

**Escuela de Ciencias Agrícolas, Pecuarias y del Medio Ambiente – ECAPMA**

**Programa Agronomía**

**CCAV Pitalito**

**2020**

**Página de Aceptación**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

**Presidente del jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

## **Dedicatoria**

A Dios por ser quien todos los días guía mi camino, que toda la gloria y la honra sean para él, a mis padres Graciela Macías y Ramiro Muñoz, a mis hermanos y mi mujer Leidy Johana Salinas por su apoyo incondicional durante todo mi proceso de aprendizaje.

## **Agradecimientos**

Agradezco a Dios por haberme guiado en el camino, por estar en los momentos de alegría, en los momentos de angustia y desesperación, a mis padres y hermanos porque siempre confiaron en mí, a mi mujer Leidy Johana Salinas porque se convirtió en mi mano derecha, su apoyo fue incondicional, nunca dejo de creer en mí.

De igual manera agradezco al SENA Pitalito, el Centro de Gestión y Desarrollo Sostenible Sur colombiano y a Fondo Emprender Pitalito, a la gestora líder Yina Paola Escalante por que fue quien inicialmente confió en mi proyecto, además me brindó la oportunidad de iniciar el proceso con el Fondo Emprender, a la gestora Ángela Barreiro Rojas por su atenta disposición para la formulación de mi proyecto.

Por último, a los tutores de la Escuela de Ciencias Agrícolas, Pecuarias y del Medio Ambiente (ECAPMA) de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) Oscar Eduardo Valbuena, Luis Herney Salazar, Leonardo Aguilera y Leonel Sterling por su valioso aporte de los conocimientos adquiridos en mi carrera profesional.

## Tabla de contenido

<b>Asbtract</b> .....	14
<b>Introducción</b> .....	15
<b>Definición del problema</b> .....	18
<b>Justificación</b> .....	19
Pregunta de investigación .....	20
<b>Objetivos</b> .....	21
Objetivo general .....	21
Objetivos específicos. ....	21
<b>Marco teórico y conceptual</b> .....	22
<b>Metodología</b> .....	27
Localización de la zona .....	28
Módulo de mercados .....	29
Investigación de Mercados. ....	29
Muestra .....	30
Análisis del sector. ....	44
Análisis del mercado .....	46
Análisis de la competencia .....	48
Estrategias de mercadeo .....	52
Concepto del Producto o Servicio. ....	52

Estrategias de distribución .....	53
Estrategias de ventas .....	53
Estrategias de precios.....	54
Estrategias de promoción.....	56
Estrategias de comunicación.....	57
Estrategias de Servicio.....	57
Presupuesto de la mezcla de mercadeo.....	58
Proyecciones de ventas .....	58
Producto 1:.....	58
Módulo operación.....	59
Operación.....	59
Ficha técnica del producto .....	59
Estado de desarrollo.....	63
Descripción del proceso.....	64
Adecuación del terreno.....	64
Siembra.....	65
Sostenimiento.....	65
Cosecha - recolección de frutos maduros .....	65
Recibo y clasificación del fruto.....	65
Despulpado .....	65

Lavado.....	66
Secado .....	66
Almacenamiento .....	66
Transporte .....	66
Necesidades y requerimientos.....	67
Plan de producción.....	69
Costos de producción.....	70
Infraestructura.....	74
Módulo organizacional .....	75
Estrategia organizacional .....	75
Estructura organizacional .....	77
Aspectos Legales .....	79
Costos Administrativos.....	80
Modulo finanzas .....	82
Impactos.....	83
Impacto Económico .....	83
Impacto Regional.....	84
Impacto Social .....	84
Impacto ambiental.....	85
<b>Resultados y discusión.....</b>	<b>87</b>

<b>Conclusiones y recomendaciones</b> .....	91
<b>Referencias bibliográficas</b> .....	92
<b>Anexos</b> .....	95



## Lista de Tablas

<b>Tabla 1.</b> Resultados de Encuesta Para Conocer Las Preferencias En El Consumo Del Café .....	30
<b>Tabla 2.</b> Encuesta - Validación del cliente directo .....	38
<b>Tabla 3.</b> Definición del Mercado Potencial.....	47
<b>Tabla 4.</b> Empresas Competidoras .....	48
<b>Tabla 5.</b> Factores de análisis de la competencia.....	49
<b>Tabla 6.</b> Análisis de precios de venta de la competencia y segmentos de mercados. ....	50
<b>Tabla 7.</b> Análisis competitivo de precios. ....	54
<b>Tabla 8.</b> Relación de precios y descuentos por volumen de ventas. ....	55
<b>Tabla 9.</b> Fijación Del Precio.....	55
<b>Tabla 10.</b> Presupuesto de mezcla de mercadeo. ....	58
<b>Tabla 11.</b> Proyección de ventas a un año. ....	58
<b>Tabla 12.</b> Proyección de ventas de uno a tres años. ....	59
<b>Tabla 13.</b> Ficha Técnica Del Producto Café Especial .....	59
<b>Tabla 14.</b> Necesidades y Requerimientos de adecuación de infraestructura y adquisición de equipos. ....	67
<b>Tabla 15 .</b> Total, Ventas Proyectadas Con Las Dos (2) Has En Establecimiento Mas Las Tres (3) Has De Sostenimiento los primeros 5 años. ....	69
<b>Tabla 16.</b> Costos por unidad de producto.....	70
<b>Tabla 17.</b> Consumo por unidad de producto año 1.....	71
<b>Tabla 18.</b> Consumo por unidad de producto año 2.....	72
<b>Tabla 19.</b> Capacidad mano de obra. ....	73
<b>Tabla 20.</b> Costo mano de obra por unidad de producto.....	73

<b>Tabla 21.</b> Capacidad mano de obra por unidad de producto.....	73
<b>Tabla 22.</b> Costos de inversión. ....	74
<b>Tabla 23.</b> DOFA .....	75
<b>Tabla 24.</b> Análisis DOFA.....	76
<b>Tabla 25.</b> Estructura Organizacional .....	77
<b>Tabla 26.</b> Presupuesto de la nómina año 1 .....	80
<b>Tabla 27.</b> Gastos administrativos. ....	80
<b>Tabla 28.</b> Inversión diferida y fija .....	82

## Lista de Figuras

<b>Figura 1.</b> Pasos de la metodología.....	28
<b>Figura 2.</b> Nombre y edad.....	30
<b>Figura 3.</b> Genero.....	31
<b>Figura 4.</b> Habito de consumo .....	31
<b>Figura 5.</b> Fluctuación del consumo. ....	32
<b>Figura 6.</b> Consumo tazas/día. ....	32
<b>Figura 7.</b> Situación de consumo. ....	33
<b>Figura 8.</b> Criterio selección de consumo. ....	33
<b>Figura 9.</b> Criterio selección de compra.....	34
<b>Figura 10.</b> Frase que identifica al encuestado. ....	34
<b>Figura 11.</b> Interés por conocer la trazabilidad del café que consume. ....	35
<b>Figura 12.</b> Producción limpia como criterio de compra. ....	35
<b>Figura 13.</b> Habito de compra. ....	36
<b>Figura 14.</b> Presentación de compra. ....	36
<b>Figura 15.</b> Regularidad de compra. ....	37
<b>Figura 16.</b> Tomar café como hábito saludable. ....	37
<b>Figura 17.</b> Tipo de café comercializado. ....	39
<b>Figura 18.</b> Tipo de café que compran en mayor volumen.....	39
<b>Figura 19.</b> Producción limpia como criterio de compra (comercializadoras). ....	40
<b>Figura 20.</b> Lo ambiental en la producción.....	40
<b>Figura 21.</b> Aprovechamiento de subproductos.....	41
<b>Figura 22.</b> Tipo de café de mayor interés.....	41

<b>Figura 23.</b> Forma de pago.....	42
<b>Figura 24.</b> Análisis físico del café. ....	42
<b>Figura 25.</b> Factor de rendimiento. ....	43
<b>Figura 26.</b> Condiciones edafo-climáticas de la finca El Porvenir. ....	43
<b>Figura 27.</b> Café pergamino seco especial. ....	59

### **Lista de anexos**

<b>Anexo 1</b> Diagrama Descripción del Proceso.....	95
--	----

## Resumen

El presente proyecto de grado (Proyecto aplicado, modalidad emprendimiento empresarial) realizo la estructuración y plan de negocio para la creación de la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S la cual estará ubicada en la vereda El Mortiño del municipio de Isnos-Huila, que tiene como objetivo la producción y comercialización de 80 cargas de café pergamino seco de alta calidad, mediante el sostenimiento de 4 hectáreas de café, zoca de 3 años de edad variedad Castillo y Colombia, y el establecimiento de 2 hectáreas de café variedad Colombia.

Para garantizar la calidad del grano se implementarán nuevos procesos de beneficio y secado, se realizaran adecuaciones en el beneficiadora, se construirá un secadero en tejas de policarbonato, se construirá un biodigestor para el tratamiento de aguas mieles y se instalara un sistema de tratamiento de aguas provenientes del lavado del café, junto a esto se implementara un módulo Becolsub con clasificador de grano y demás maquinaria que mejorara las condiciones laborales y permitirá mayores rendimientos, la empresa creara 6 empleos diarios legales vigentes, además será piloto en la zona pues no existe otra finca donde se aplique este tipo de sistema productivo.

El mercado de café que brinda un mayor margen de rentabilidad son los especiales, ya que el consumo de estos ha aumentado considerablemente, en este proyecto se incluyeron los procesos, infraestructura y maquinaria que son necesarios para la producción de esta línea de café, y se logró establecer la gran demanda de clientes (comercializadoras de café) y consumidores existentes en el mercado no solo nacional sino internacional.

**Palabras claves:** Plan de negocio, Empresa, café de calidad, Producción y comercialización, Sobreprecio.

## **Asbtract**

The present degree project (Applied project, business entrepreneurship modality) carried out the structuring and business plan for the creation of the company ENIGMA CAFÉ ESPECIAL SAS which will be located in the village of El Mortiño in the municipality of Isnos-Huila, which aims to the production and commercialization of 80 loads of high quality dry parchment coffee, through the support of 4 hectares of coffee, the 3-year-old souk of the Castillo and Colombia varieties, and the establishment of 2 hectares of Colombia variety coffee.

To guarantee the quality of the grain, new processes of beneficiation and drying will be implemented, adjustments will be made in the beneficiary, a dryer will be built in polycarbonate tiles, a biodigester will be built for the treatment of honey waters, and a water treatment system will be installed. From the coffee washing, along with this, a Becolsub module with a grain classifier and other machinery will be implemented to improve working conditions and allow higher yields. The company will create 6 legal daily jobs in force, and will also be a pilot in the área because there is no other farm where this type of production system is applied.

The coffee market that offers the greatest profitability margin is the special ones, since their consumption has increased considerably. This project included the processes, infrastructure and machinery that are necessary for the production of this coffee line, and I manage to establish the great demand of clients (coffee traders) and consumers existing in the market not only national but international.

**Key words:** Business plan, Company, quality coffee, Production and commercialization, Price premium.

## Introducción

Desde hace varios años el Departamento del Huila se viene constituyendo como uno de los mejores y mayores productores de café de especial, municipios como Acevedo, Palestina, Oporapa, Timana, Pitalito y San Agustín son referencia en la producción y comercialización de cafés de alta calidad. Dávila, (2019) afirma.” Uno de los últimos logros se dio en el certamen Taza de la excelencia Colombia 2019 donde dentro de los 15 primeros puestos, 11 de ellos fueron ocupados por caficultores del Departamento del Huila”. Las condiciones climáticas y edáficas de esta región permiten que propiedades organolépticas inigualables se desarrollen en los granos de café pergamino seco que cautivan a mercados internacionales.

La conversión en la producción de cafés corrientes a cafés especiales requiere en la mayoría de los casos de la implementación de infraestructura y procesos complejos de cosecha y pos cosecha que, aunque elevaran el costo de producción se verán retribuidos en el sobreprecio que se pagara por el café de calidad.

La marca BOSCAFE SAN JUAN, que pertenece al señor Javier San Juan es uno de los ejemplos más destacados de la región. “Fue destacada a nivel nacional entre las mejores 70 del país. El café del Huila sigue posicionándose a nivel nacional e internacional, por ser uno de los más completos en sabor y aromas” (Diners, 2019). Está ubicada en la vereda Villa Fátima del municipio de Pitalito, su finca posee una extensión de 7 hectáreas de las cuales 5,5 hectáreas están dedicadas a la producción de cafés de calidad, la mayor extensión de café establecido es variedad Colombia seguido de variedad Caturra, esta empresa ha encontrado en los cafés especiales una mejor rentabilidad que ha significado un aporte importante al desarrollo socioeconómico no solo de su familia sino también de quienes hacen parte de la empresa. Hoy en

día la finca perteneciente a la empresa es referencia nacional en procesos de producción, además se ha convertido en una finca temática que enseña cada proceso y su complejidad para producir cafés diferenciados. Esta empresa en estos momentos cuenta con planta torrefactora para los procesos de trilla, tueste y empaque, con lo que comercializan café tostado y molido, también posee dos tiendas de café, una ubicada en el corregimiento de Bruselas y la otra frente al parque central en el municipio de Pitalito, con todo esto hacen parte de toda la cadena productiva logrando una mayor rentabilidad pues es en la transformación de materias primas donde se logra el mayor porcentaje.

Otra de las empresas que se ha posesionado en el sur del Huila es Naturcafe del Macizo ubicada en el corregimiento de Criollos del municipio de Pitalito, creada por una familia campesina, quienes en su propia finca se dedican al procesamiento y transformación del café, el cual inicia con la trilla, limpieza, selección, tostión, molienda y empaque del producto hasta obtener un café especial tostado molido y/o en grano para la su respectiva comercialización.

Estas y otras fincas cafeteras en la zona se han constituido como empresas productoras de café de alta calidad gracias a la innovación que le han aportado a las etapas de producción de café pergamino, en su transformación y comercialización, lo que las convierte como un referente de emprendimiento para nuevas ideas de negocio teniendo como base la producción de café.

Es así como el presente proyecto aplicado busca mejorar los procesos productivos y de beneficio de café pergamino seco producidos por la finca El Porvenir, ubicada en la vereda El Mortiño del municipio de Isnos - Huila, ya que, como muchas unidades productivas, la finca El Porvenir ha venido enfrentando la llamada crisis cafetera, crisis derivada de los bajos precios de comercialización del café en Colombia y altos precios de producción, esto ha afectado las condiciones socioeconómicas de las familias cafeteras en Colombia.



De esta manera el presente proyecto tiene como objetivo contribuir a la constitución de la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S, empresa productora de café pergamino seco, mediante la puesta en práctica de actividades de mejoramiento de los procesos productivos de café de la finca El Porvenir, que involucra la adquisición de infraestructura, maquinaria y equipos de trabajo, así como mano de obra. Para esto a continuación se describe la justificación, objetivos del proyecto, la metodología que abarca los siguientes módulos; módulo de mercado, operativo, organizacional, y el módulo de finanzas que se desarrollaron para el logro de dicho objetivo. Así como la descripción de los resultados obtenidos, las conclusiones y recomendaciones.

## **Definición del problema**

La inestabilidad de los precios en el mercado internacional, y la sobre oferta de algunos países con una gran producción hacen que el café sufra unos altibajos económicos que van directamente relacionados con el bolsillo de los caficultores. El precio del café colombiano va muy ligado con la producción de países como Brasil o países centro americanos, entre menos producción tengan estos países y Colombia este en cosecha se verán beneficios, de lo contrario se pueden presentar reducción en el precio del café. Uno de los factores que favorece el bajo precio del producto de café es la baja calidad de este, debido a que las prácticas productivas y el proceso del beneficio del café no son realizadas bajo técnicas de buenas prácticas agrícolas, sumado esto a la baja calidad en infraestructura, maquinaria y equipos en las unidades productivas, que interviene de manera directa en la calidad del producto para su comercialización.

## **Justificación**

El departamento del Huila es el departamento con mayor producción de café en el país, además de ser el departamento líder en producción en cafés de especialidad, los caficultores Huilenses han encontrado en esta línea de producción una salida a la actual crisis cafetera causada por los bajos precios del grano y los altos costos de producción.

El proyecto se desarrollara para mejorar las condiciones de producción de la finca El Porvenir ubicada en la vereda El Mortiño del municipio de Isnos-Huila, se creara la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S la cual contara con 4 hectáreas de café zoca de 3 años variedad Castillo y Colombia en plena producción que estarán en condición de arrendamiento, también 2 hectáreas que se establecerán en café variedad Colombia, que al igual que las anteriores estarán en condición de arrendamiento por 10 años.

La inversión en infraestructura se prestara para la construcción de un secadero en tejas de policarbonato el cual permitirá un secado más lento y uniforme a la vez que dará una mayor capacidad de secado a la unidad productiva ya que los 2 secaderos que posee no son suficientes en temporada de cosecha, en el beneficiadora se realizara la fosa para el tratamiento de la cascara de café y se instalara un biodigestor para el tratamiento de las aguas mieles (lixiviados) ya que la finca no los posee y son los que mayor carga contaminante poseen en todo el cultivo, también se realizara una bodega para maquinaria y equipos, y una área de pesaje y empaque del café húmedo.

La maquinaria que se implementara será un Becolsub con clasificador de café cereza con capacidad de 1200 kg/h de café cereza, que permitirá mejorar el proceso de beneficio que se viene realizando, el clasificador de café cereza permite que a la tolva de la maquina despulpadora

solo lleguen granos sanos y que granos vanos, hojas, ramas y todo lo que flote llegue a otra área y no afecte la calidad del grano, junto a esto posee una zaranda que va seleccionando el café sano de la pasilla después del despulpado, por ultimo posee un desmucilagador que permite que el café llegue listo para ser empacado, la tecnología Becolsub suprime el proceso de fermentación, para lo cual en la unidad productiva se realizara la fermentación en café cereza antes del despulpado, también se implementara otro tipo de maquinaria para el control de arvenses y control de plagas y enfermedades.

La empresa ENIGMA CAFÉ S.A.S creará un mínimo de 5 empleos diarios legales vigentes así, un gerente emprendedor, un contador y cuatro operarios que realizaran el trabajo en el cultivo y beneficio, la creación de estos 5 empleos contribuirá a mejorar las condiciones de socioeconómicas de las familias que hacen parte de forma directa e indirecta en el proyecto.

### **Pregunta de investigación**

¿Cómo obtener un mayor precio para el café pergamino seco producido en la unidad productiva El Porvenir, de la vereda El Mortiño del municipio de Isnos - Huila?

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

- Producir y comercializar 80 cargas de café pergamino seco de alta calidad en un año mediante sostenimiento de 4 hectáreas variedad Castillo y variedad Colombia, el establecimiento de 2 hectáreas variedad Colombia, la adecuación de infraestructura, implementación de equipos y maquinaria y la constitución de la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S

### **Objetivos específicos.**

- Realizar el sostenimiento de 4 hectáreas de café variedad Castillo y variedad Colombia zoca de 36 meses de edad y el establecimiento de 2 hectáreas de café variedad Colombia.
- Realizar las adecuaciones de infraestructura (beneficiadora y secadero) y maquinaria (módulo Becolsub con clasificador de grano, guadañas, bomba estacionaria, ahoyadora).
- Crear un mínimo de 6 empleos diarios legales vigentes.

## **Marco teórico y conceptual**

En el municipio de Isnos el café ocupa el segundo renglón en la economía del municipio después de la caña panelera, según la Alcaldía del municipio de Isnos el área sembrada es de 2.000 hectáreas de las cuales 1.317 Has son tecnificadas y 683 son de cultivo tradicional, las variedades que predominan son: Caturra, variedad Colombia, Castilla y Típica. El cultivo del Café ha presentado un incremento en el área sembrada debido a la ampliación de la franja óptima hasta los 2.000 msnm para la consecución de cafés suaves para la exportación. La participación en la economía del municipio ha mejorado como consecuencia del buen precio del grano y por el apoyo institucional e internacional. De las 64 veredas que conforman el municipio de Isnos en 51 se cultiva café, con un total de 2.353 fincas productoras. El gremio cuenta con el comité Municipal de Cafeteros al cual pertenecen 1.400 productores que se encuentran debidamente cedulados por la Federación Nacional. El promedio de producción es de 16 cargas/ha de CPS en café tecnificado y de 10 cargas/ha para el café tradicional.

Es de esta manera como el apoyo brindado por el Comité nacional de cafeteros de Colombia y el Centro Nacional de Investigación de Café (Cenicafé), con su estrategia “Más, agronomía, más productividad”, mediante el servicio de extensión ha influido en gran parte en la creación de empresas cafeteras, proponiendo a los cafeteros llevando a cabo mejores prácticas agronómicas para lograr sistemas de producción resistentes y rentables como son; Utilizar colinos de café de origen conocido, sembrar o renovar los cultivos en épocas correctas, establecer la densidad de siembra óptima, definir ciclos de renovación para mantener el cultivo joven, adecuar la luminosidad del cultivo según las condiciones de la zona, corregir la acidez del suelo según requerimiento del cultivo y fertilizar adecuadamente los cafetales.

Según la (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2018), en diciembre de 2018 Colombia alcanzó una caficultura de 4.517 millones de árboles de café en alrededor de 877 mil hectáreas en 600 municipios, esta área se divide en 451 mil cafeteros en 660 mil fincas, donde el tamaño promedio de cada finca resulto ser de 1,3 hectáreas, de las cuales en café se cultivan 1,6 hectáreas, de esta manera se confirma que en la producción de café los protagonistas son los pequeños productores. De esta manera la Federación Nacional de Cafeteros ha implementado un programa de Gestión Empresarial, que busca fortalecer la capacidad empresarial de los caficultores en el manejo eficiente de su finca, y de esta manera logren auto gestionar sus empresas y llegar a ser viables económicamente, de modo que sigan fortaleciendo la caficultura y permanezcan en el negocio cafetero.

Así como prueba del esfuerzo de los productores para la creación de empresa se puede mencionar que en municipios como Acevedo, se produce café especial por la Empresa Cafetera Los Naranjos, que es hoy una empresa colombiana, Huilense, que ha brindado grandes logros para la región, pues genera 6 empleos directos y cuatro indirectos, con altos estándares de calidad aplicando buenas prácticas ecológicas y agrícolas para la producción de café tipo almendra siempre pensando en la calidad de vida de sus consumidores. Aun así, la empresa no tiene implementado un sistema de descontaminación de aguas residuales, manejo de las últimas tecnologías.

Otra empresa es la Asociación Robles Del Macizo, que se ubica en la Carrera 4 No. 4-41 Centro del Municipio de Pitalito, que es productor de café especial; tiene 15 mil árboles de café variedad castillo, realiza proceso de beneficio húmedo con el módulo Ecomil Capacidad 500 Kg, es de resaltar que esta empresa no posee el conocimiento del proceso de fermentación controlada, medición de los grados BRIX, medición del PH, no tiene implementadas las BPA, no está

afiliado a la cooperativa CADEFIHUILA ni a ninguna de la zona y tampoco tiene implementado un sistema de descontaminación de aguas residuales, manejo de las últimas tecnologías.

La empresa Café Especial Buen Café es otra empresa que se localiza en la Finca Bellavista, Vereda Villa Fátima, con oficina en la Carrera 5 #5-9 Municipio de Pitalito, también es productor de café especial. El Empresario cafetero, Javier San Juan realizó el lanzamiento de la imagen institucional de su microempresa donde venden en taza café especial y de alta calidad. Con este esfuerzo este campesino del sur del departamento busca consolidar su compañía a nivel internacional y poner tiendas a lo largo del territorio nacional. Con el respaldo del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), a través del fondo emprender, reconocido caficultor del sur del Huila continúa consolidando su marca de café en el mercado, ya es conocido en muchas regiones del territorio colombiano y en el extranjero.

El café que cultiva el 65% es de la variedad Colombia y el restante 35% es de la variedad Caturra, bajo parámetros de conservación eco sistémica buscando obtener un café de alta calidad en taza. Actualmente, la organización cuenta con su propia torrefactora, lo que posibilita controlar todo el proceso de producción del café, conservando parámetros de excelencia. Sin embargo, la empresa no tiene implementado un sistema de descontaminación de aguas residuales.

A continuación, se describe los conceptos que contribuyen a la definición y descripción del presente proyecto.

Comercio: se interpreta como “La actividad socioeconómica que consiste en el intercambio de algunos materiales en el mercado de compra y venta de bienes o servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación” (Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, 2020).



Cultivo: “Es un método para la multiplicación de microorganismos, tales como lo son bacterias en el que se prepara un medio óptimo para favorecer el proceso deseado” (Simón, P. 2019).

Demanda: “Representa el total de empresas, instituciones y personas que actúan como clientes presentes y potenciales de esos productos y servicios”. (Vega, H. 1993)

Florescencia: se pueden interpretar como “el periodo de florescencia o floración de las plantas con flores; estrictamente, es el tiempo de expansión de una flor hasta que está completamente desarrollada y en estado funcional, durante el cual ocurre el proceso de polinización, si bien se usa frecuentemente para designar el período de floración en sí; el acto de florecer” (Bautista, V. 2013).

Mercado: “En un sentido general, el mercado es el lugar físico o virtual (como el caso del internet) donde se encuentran dos fuerzas que generan procesos de intercambio: La "oferta" y la "demanda" con el objeto de determinar el precio de los bienes y/o servicios”. (Contenidos digitales, s.f).

Nutrición: se puede interpretar como el “proceso en el cual las plantas presentan la transformación de sales minerales y agua para convertirlas en alimento para la transformación celular” (Margulis, L & Sagan D, 2016).

Oferta: Se refiere a “La relación que muestra las diferentes cantidades de un artículo o producto que el oferente desea llevar al mercado y poner en disponibilidad de venta a un determinado precio en un periodo se le denomina oferta”. (Contenidos digitales, s.f).

Producto: “Cualquier ofrecimiento que pueda satisfacer una necesidad o un deseo. El producto tendrá éxito si entrega valor al comprador meta”. (Kotler P, 2002).

Suelo: “Se denomina suelo a la parte superficial de la corteza terrestre, biológicamente activa, que proviene de la desintegración o alteración física y química de las rocas y de los residuos de las actividades de seres vivos que se asientan sobre él” (Linda, B. 2014).

Variedad: “representa a un grupo de plantas definido con mayor precisión, seleccionado dentro de una especie, que presentan una serie de características comunes” (Upov, 2015).

## **Metodología**

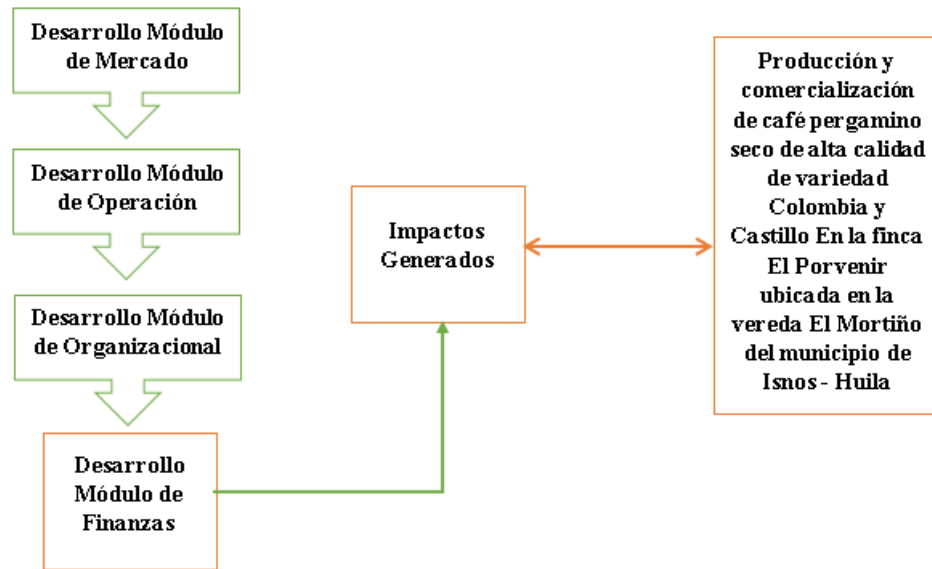
A continuación, se indican los procedimientos metodológicos que dan forma al presente proyecto.

### Metodología Cuantitativa.

El presente proyecto es de tipo cuantitativo no experimental, pues el objetivo es trabajar con datos que son aptos de ser medidos o contados. Donde según (Canales, C. 2006), lo que identifica la metodología cuantitativa como método de investigación “es la utilización de los números para el estudio de la realidad natural y social”, de esta manera se logra obtener una teoría de medición, además de lograr situar procedimientos que ayuden a la obtención de información, así como un procedimiento para interpretar la misma como es la estadística, por ultimo provee herramientas teóricas conceptuales que permiten adecuar los conceptos a una forma que permita medirlos, esto procede al uso muestras para la selección de los individuos sobre quienes se deberá aplicar un instrumento determinado.

De esta manera el presente proyecto llevara a cabo la realización de encuestas a 16 personas de en su mayoría habitantes del departamento del Huila, quienes proporcionarán los datos complementarios para el estudio. Junto a esto se cuenta con la información de los diferentes sujetos que tienen disponible información sobre el tema legal, económico y de la comercialización del producto. Es de resaltar que la mayoría de los productores de café trabajan en sus unidades productivas de una manera empírica, además de que conocen mucho de la parte técnica, pero así mismo carecen de conocimientos administrativos. Es de esta manera como el presente proyecto busca aplicar los conocimientos adquiridos en el programa de Agronomía en la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD.

A continuación, se señala el procedimiento metodológico que llevara a cabo el presente proyecto aplicado de emprendimiento empresarial de forma gráfica que contempla el desarrollo de los siguientes módulos.



*Figura 1. Pasos de la metodología*

### **Localización de la zona**

El proyecto se desarrollara en la finca El Porvenir ubicada en la vereda El Mortiño del municipio de Isnos-Huila al Sur-Oeste de Colombia, a 228 Km de Neiva, sobre los 1650 msnm, con una temperatura promedio de 18°C y una precipitación anual de 1458 mm en promedio, como lo afirma (Alcaldía Isnos-Huila, 2020) el café ocupa el segundo renglón de importancia en la economía del municipio después del cultivo de caña panelera, las condiciones climáticas y suelos del municipio son favorables para estos y otros cultivos.

La finca tiene una extensión de 12 hectáreas de las cuales 9 se encuentran con cultivos de café, 2 se encuentran en rastrojo y 1 en reserva forestal, las variedades de café que se encuentran en la finca son en su mayoría Castillo, Colombia, Caturra, Catimore, San Bernardo y Borboun Rosado, más de un 90% del café cultivado es tipo suave (*coffee arábica*). La finca posee dos nacederos de agua, más de media hectárea de reserva forestal, y esta bañada por la quebrada que desemboca en la cascada Simón Bolívar la cual posee una reserva forestal a ambos lados.

La vereda El Mortiño donde esta ubicada la finca El Porvenir donde se desarrollara el proyecto productivo se viene convirtiendo en destino turistico, la ubicación de la region sobre el cañon del rio Magdalena permite tener una riqueza ambiental, topografica y visual que es atractivo de los turistas, sitios turisticos como El Mirador del Magdalena, Waira Finca Agroturistica, Ecogranja Mi Tio, Adrenalina Extrema, El Vegon, Finca recreativa La Chaquira, Ambiente y Café son algunos de los sitios turisticos de los cuales se encuentran en esta region, todo esto ha permitido un aumento en la valorización de los bienes raices, ademas se la finca tendra la posibilidad de convertirse en una finca tematica que enriquezca los conocimientos de caficultores, estudiantes, turistas y de quienes deseen conocer todos los procesos de produccion de un café especial.

## **Módulo de mercados**

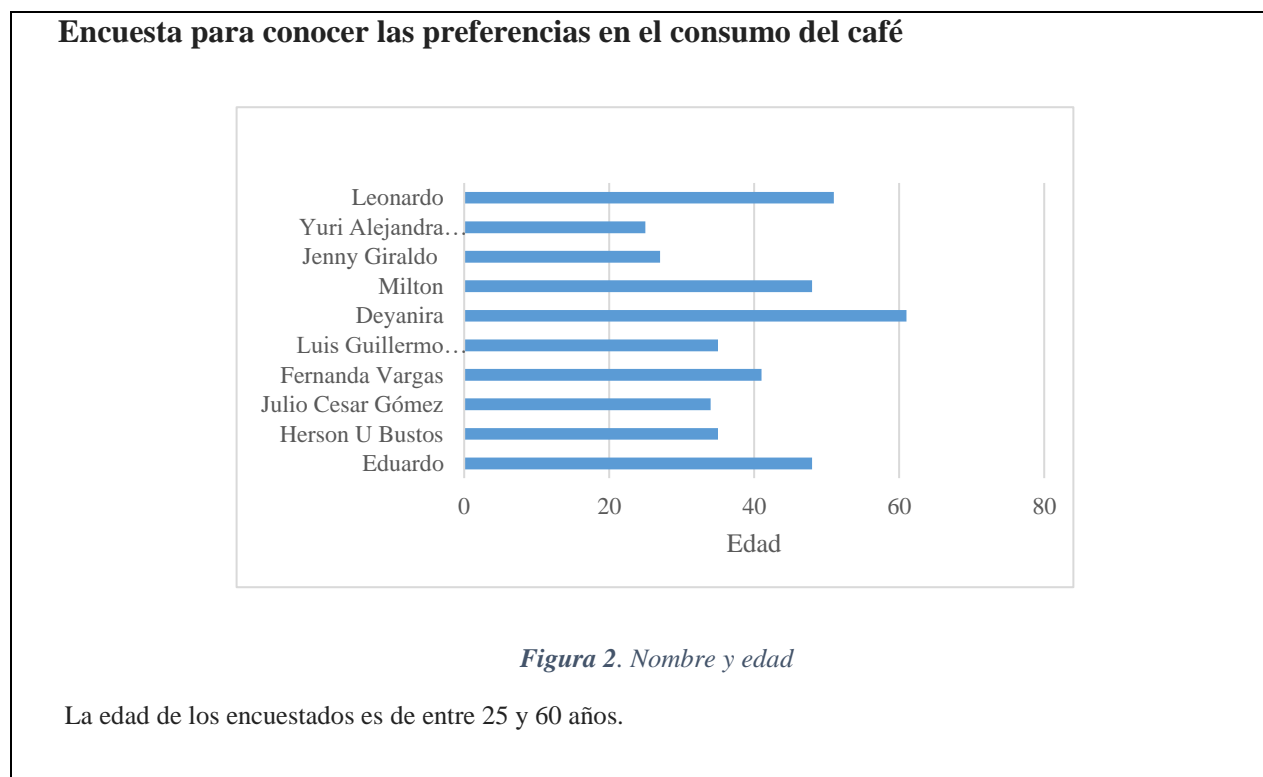
### **Investigación de Mercados.**

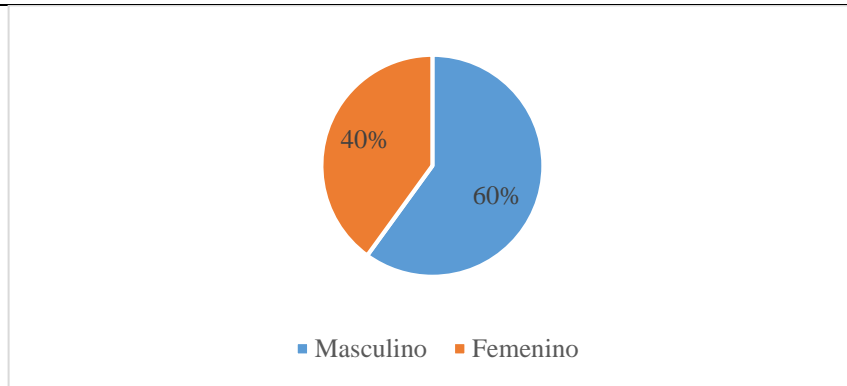
El presente proyecto empleó diferentes encuestas (ver tabla1), la primera encuesta con una metodología cuantitativa, compuesta por 16 preguntas que permite arrojar cantidades y porcentajes sobre las preferencias en el consumo del café tostado y molido en el país, con respecto a las diferentes ofertas existentes en el mercado.

El objetivo general de dicha investigación de mercado es el siguiente: Conocer el alcance y significancia que tiene el consumo de café en el municipio de Isnos. De este objetivo se desglosaron varios objetivos específicos, los cuales buscan identificar hábitos de compra, identificar hábitos de consumo, explorar las motivaciones en el consumo de café, conocer cuáles son las significancias y percepción de los consumidores frente al producto, identificar las actitudes que tienen los consumidores hacia el café.

**Muestra.** 10 personas con un rango de edad desde los 26 años hasta 50 años de género masculino y femenino

**Tabla 1.** Resultados de Encuesta Para Conocer Las Preferencias En El Consumo Del Café

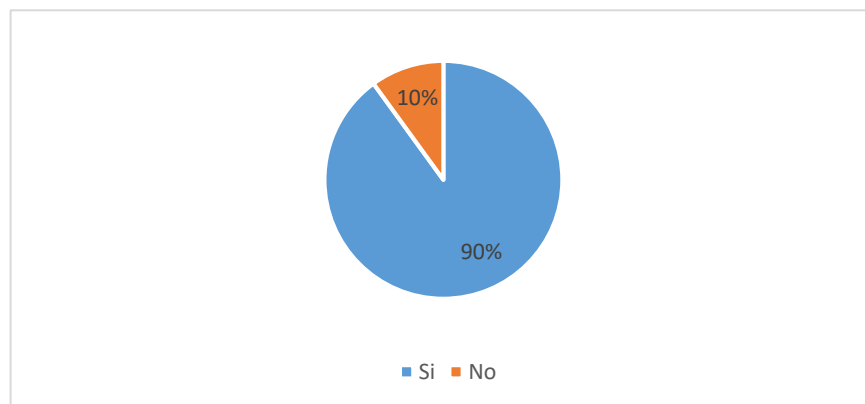




*Figura 3. Genero*

Los encuestados se encuentran entre los 25 a 60 años y el 60% de estos son hombres y el 40% mujeres

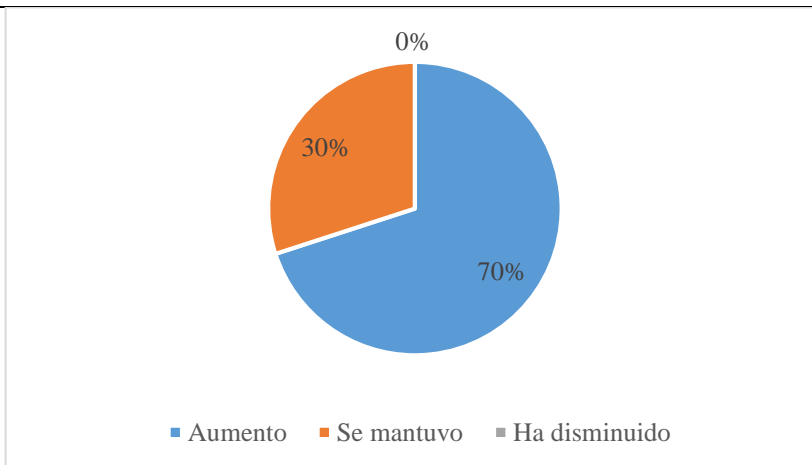
**4.- ¿Es consumidor habitual de café? Si la respuesta es sí, favor de seguir contestando este breve cuestionario. Si la respuesta es no le agradecemos mucho su ayuda y su tiempo.**



*Figura 4. Habito de consumo*

El 90% de los encuestados son consumidores habituales de café mientras que el 10% no son consumidores habituales de café.

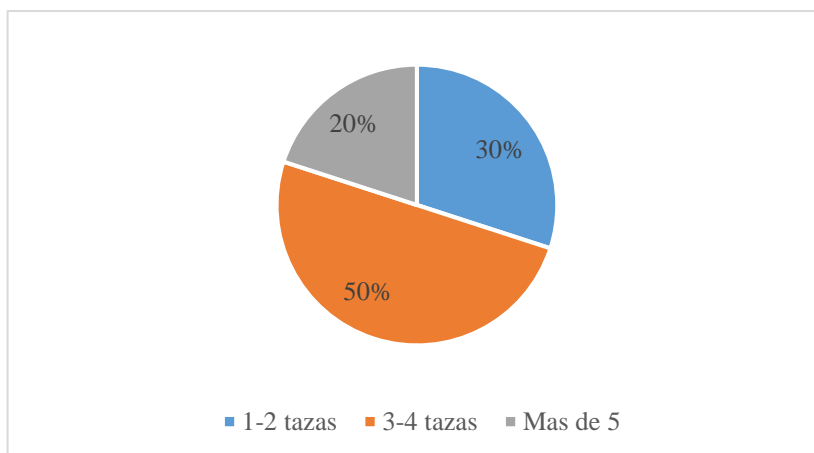
**5. Considera que en los últimos cinco años su consumo de café a;**



*Figura 5. Fluctuación del consumo.*

El 70% de los encuestados considera que el consumo de café ha aumentado, mientras el 30% considera que el consumo de café se ha mantenido

#### **6. ¿Cuántas tazas de café toma en el día en promedio?**

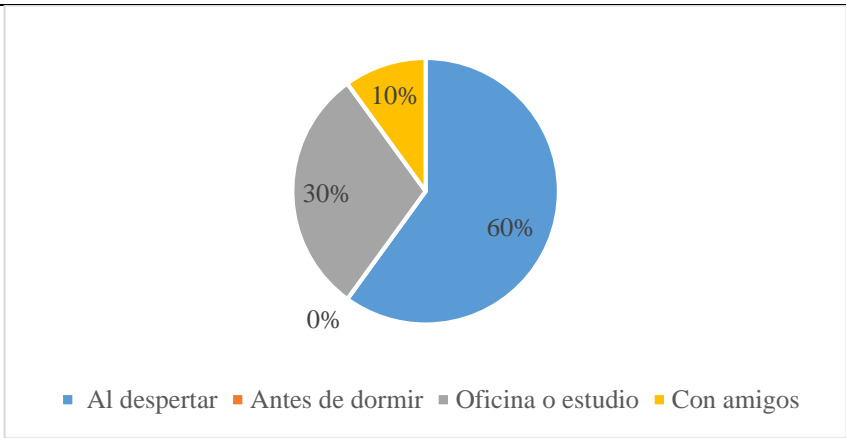


*Figura 6. Consumo tazas/día.*

El 50% de los encuestados consumen entre 3-4 tazas al día, el 30% consumen entre 1-2 tazas al día y el 20% de los encuestados consumen más de 5 tazas al día.

#### **7. ¿En qué situaciones bebe café? (puede seleccionar más de una):**

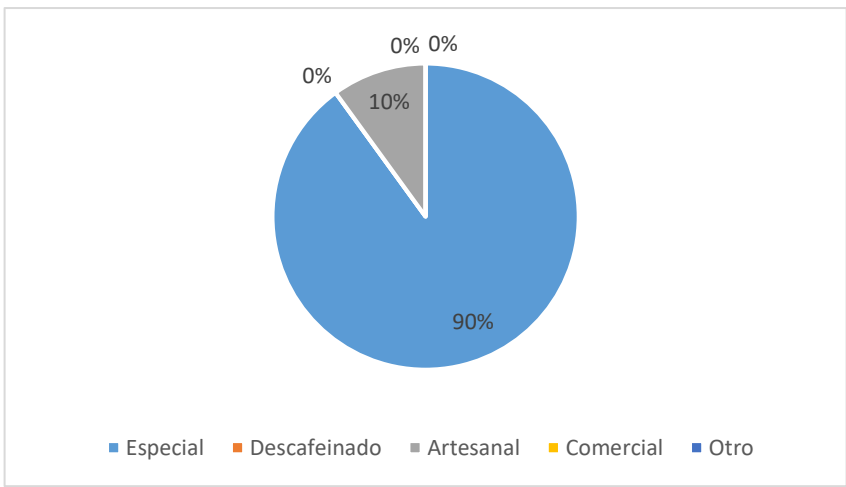




*Figura 7. Situación de consumo.*

El 60% de los encuestados afirma tomar café al despertar, el 30% afirma tomar café en la oficina o estudio y el 10% de los encuestados afirma tomar café en encuentros con amigos.

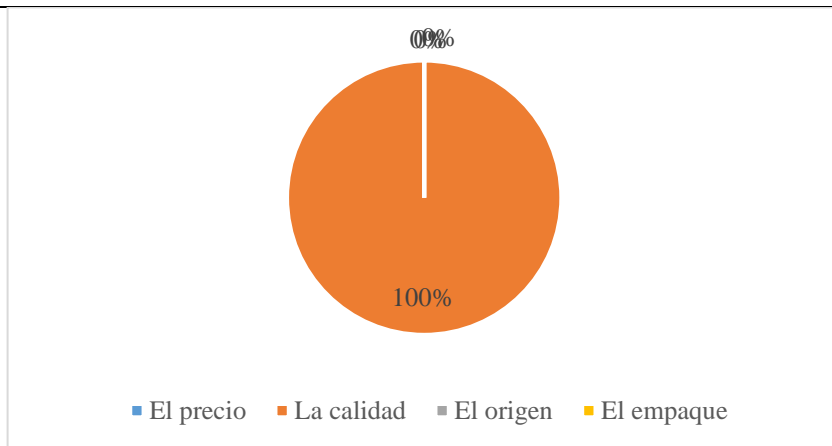
**8. ¿Qué tipo de café es de su preferencia?**



*Figura 8. Criterio selección de consumo.*

El 90% de los encuestados manifiesta su preferencia por el café especial y el 10% de estos manifiesta su preferencia por el café artesanal.

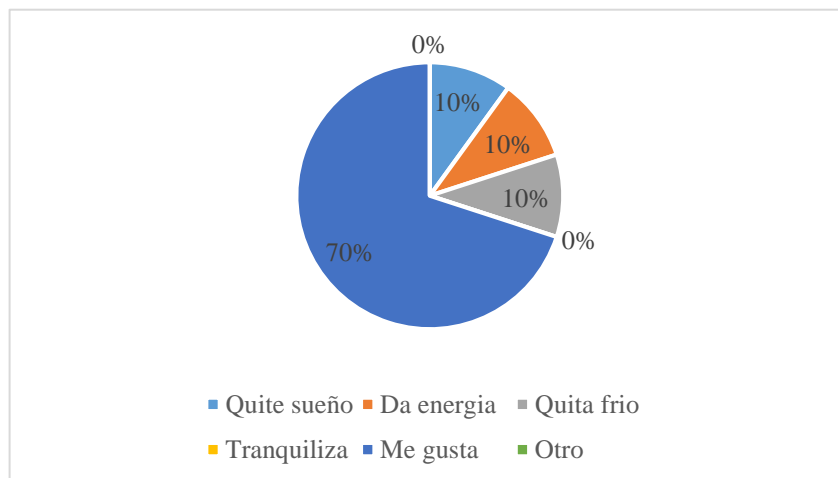
**9. ¿Qué criterio determina para la escogencia de su tipo de café?**



*Figura 9. Criterio selección de compra.*

El 100% de los encuestados determina como criterio de selección la calidad del café.

**10. ¿Con cuál de las siguientes frases se identifica?, el café...**



*Figura 10. Frase que identifica al encuestado.*

El 70% de los encuestados se identifica con la frase, El café me gusta. 10% de los encuestados se identifica con la frase, El café da energía. 10% de estos se identifica con la frase, El café quita frio y el 10% de los encuestados se identifica con la frase, El café quita sueño.

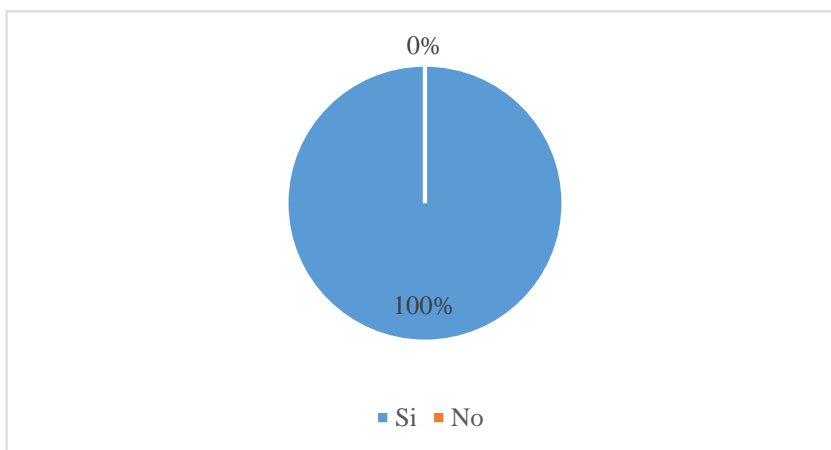
**11. ¿Ha tenido interés por conocer el origen, la historia, el proceso, y la calidad de la materia prima del café que consume?**



*Figura 11. Interés por conocer la trazabilidad del café que consume.*

El 100% de los encuestados manifiesta haber tenido interés por conocer la trazabilidad del café que consume.

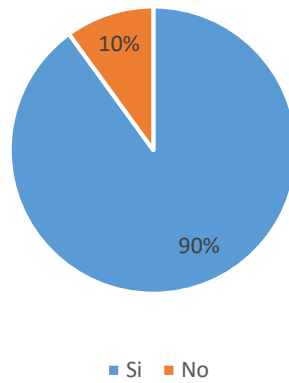
**12. ¿Considera que una producción limpia, amigable con el medio ambiente sería un criterio para elegir un café para su compra en el futuro?**



*Figura 12. Producción limpia como criterio de compra.*

El 100% de los encuestados considera una producción limpia como un criterio de compra.

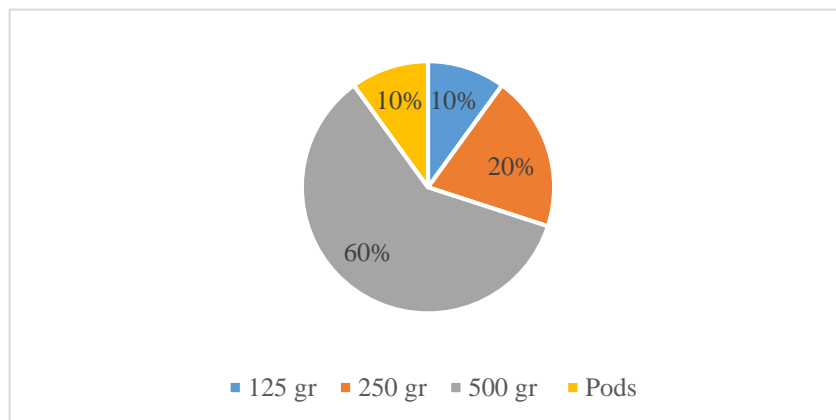
**13. ¿Compra café tostado y molido para preparación de la bebida?**



*Figura 13. Habito de compra.*

El 90% de los encuestados manifiesta que compran café tostado y molido para preparación de la bebida.

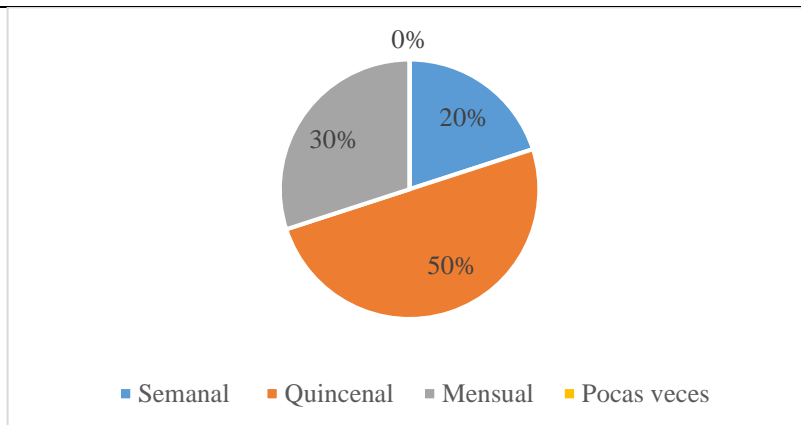
**14. Si su respuesta anterior es Si ¿cuál es la presentación que regularmente compra?**



*Figura 14. Presentación de compra.*

El 60% de los encuestados manifiesta comprar la presentación de 500gr, el 20% manifiesta comprar la presentación de 250gr, el 10% manifiesta comprar la presentación de 125gr y el 10% de los encuestados manifiesta comprar las presentaciones Pods.

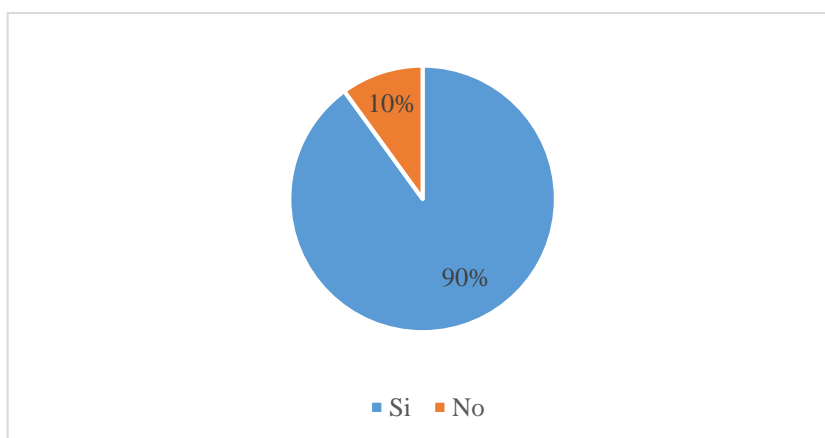
**15. ¿Con que regularidad lo compra?**



*Figura 15. Regularidad de compra.*

El 50% de los encuestados manifiesta que la regularidad de compra es quincenal, el 30% manifiesta que la regularidad de compra es mensual y el 20% manifiesta que la regularidad de compra es semanal.

#### **16. ¿Considera que tomar café es un hábito saludable?**



*Figura 16. Tomar café como hábito saludable.*

El 90% de los encuestados considera que tomar café es un hábito saludable y el 10% de los encuestados no considera que tomar café sea un hábito saludable.

Fuente: Autor

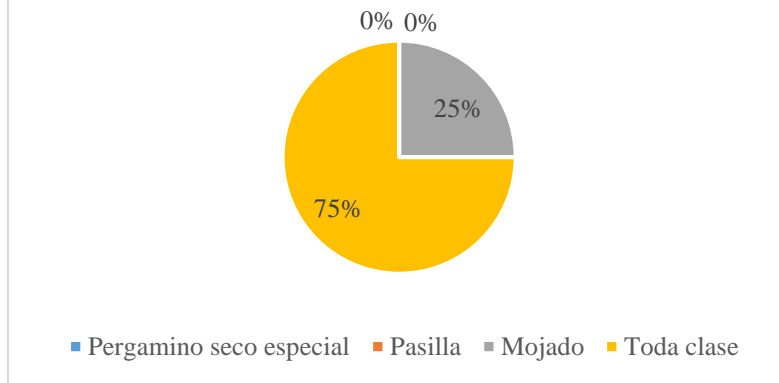
Con los resultados de la anterior encuesta se pudo determinar cómo el consumo de café viene creciendo, junto a esto el consumidor prefiere un café especial, de calidad, del cual exista una trazabilidad y que esta camine de la mano con el medio ambiente y la responsabilidad social.

A continuación, se relacionan en la investigación de mercados, la validación del cliente directo, que en este caso son las cooperativas o depósitos de café que son quienes compran el grano a la empresa. Donde para la validación del producto con nuestro cliente directo (cooperativas, depósitos) se seleccionaron los posibles clientes con mejor trayectoria en el sector y la región, escogiendo cuatro (4) clientes con presencia en el municipio de Pitalito, de las cuales ya se tiene carta de intención de compra del producto, estas son; CADEFIHUILA, CARCAFE LTDA, GOMEZ Y GOMEZ, JOSE ALBEIRO CORDOBA.

De esta muestra se realizó una encuesta donde se indago sobre el producto que les gustaría adquirir y la necesidad que demandan, donde se obtuvieron los siguientes datos:

***Tabla 2. Encuesta - Validación del cliente directo***

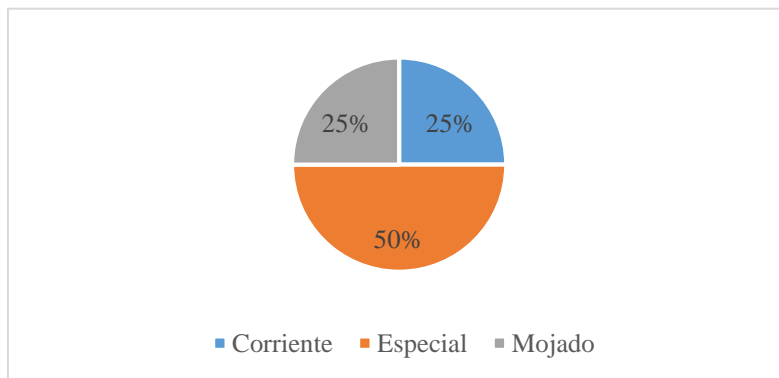
<b>Nombre</b>
<b>Cadefihuila---Carcafe Ltda.</b>
<b>Gómez y Gómez ----José Albeiro Córdoba</b>
<b>1- ¿Qué tipo de Café Compran en su empresa?</b>



*Figura 17. Tipo de café comercializado.*

El 75% de las comercializadoras encuestadas compra toda clase de café y el 25% compra café mojado

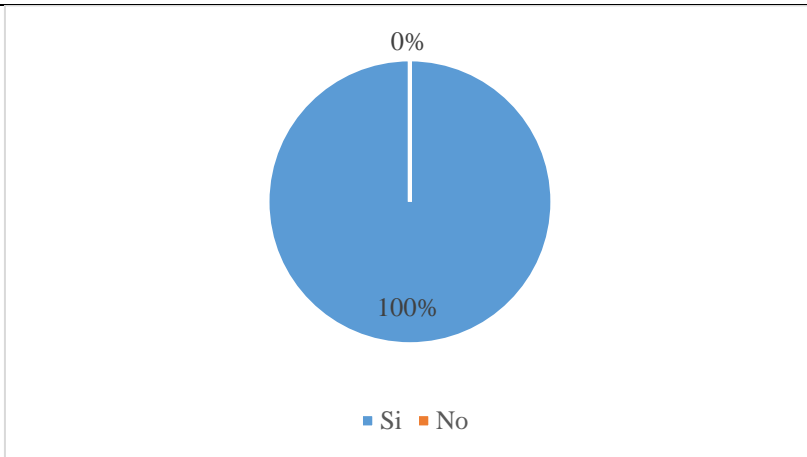
## 2- ¿Qué tipo de café compran más?



*Figura 18. Tipo de café que compran en mayor volumen.*

El 50% de los encuestados compra en mayor volumen café especial, el 25% de estas compras en mayor volumen café corriente y el 25% de estas compras en mayor volumen café mojado.

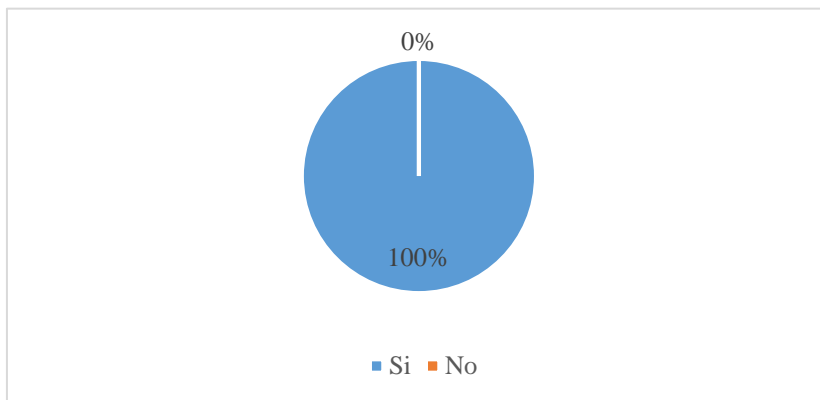
**3- ¿Considera que el Becolsub, el secadero en tejas de policarbonato, la construcción de la fosa y el biodigestor para el tratamiento de las aguas mieles mejoraran el proceso de beneficio de la finca El Porvenir?**



*Figura 19. Producción limpia como criterio de compra (comercializadoras).*

El 100% de las comercializadoras considera que la producción limpia mejorara los procesos de beneficio de la finca El Porvenir

**4- ¿Considera que la parte ambiental debe trabajar de la mano de la producción en una finca cafetera?**

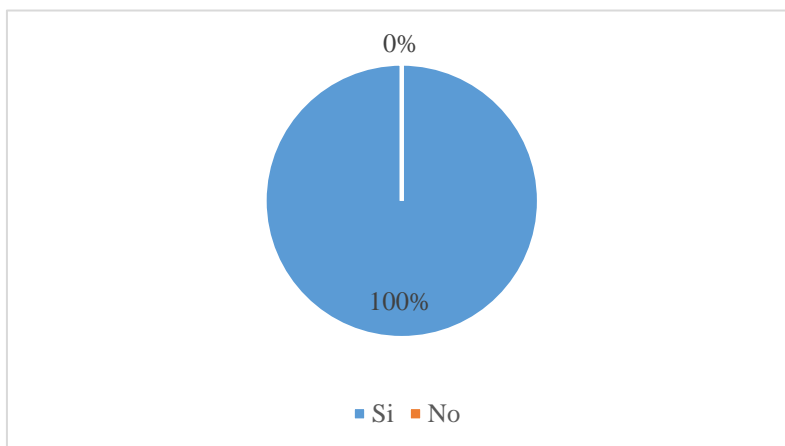


*Figura 20. Lo ambiental en la producción.*

El 100% de las comercializadoras considera que la parte ambiental es necesaria en la producción de una finca cafetera



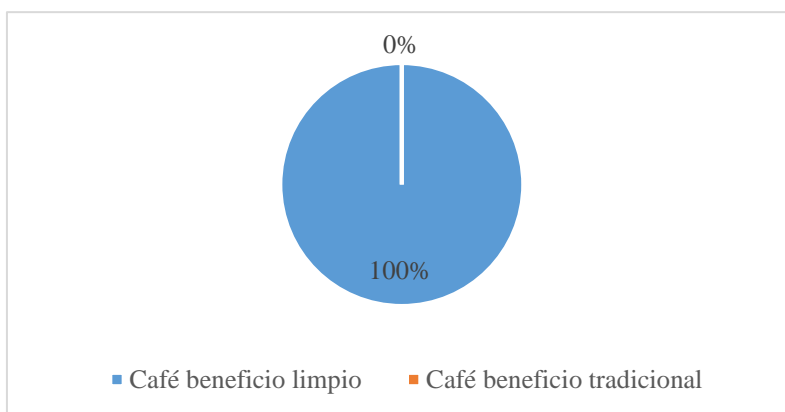
**5- ¿Considera valioso la utilización de subproductos (Pulpa de café, mucilago y lixiviados) para aprovecharlos en la misma finca como fertilizantes o para la producción de biogás?**



*Figura 21. Aprovechamiento de subproductos.*

El 100% de las comercializadoras encuestadas considera valioso el aprovechamiento de subproductos en la misma finca.

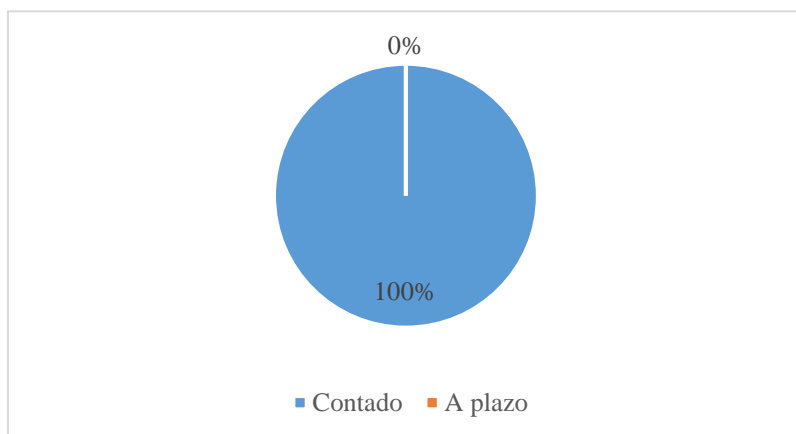
**6- ¿Cuál de los siguientes tipos de café tiene mayor interés para usted?**



*Figura 22. Tipo de café de mayor interés.*

El 100% de las comercializadoras encuestadas mostraron mayor interés por café producido en beneficio limpio.

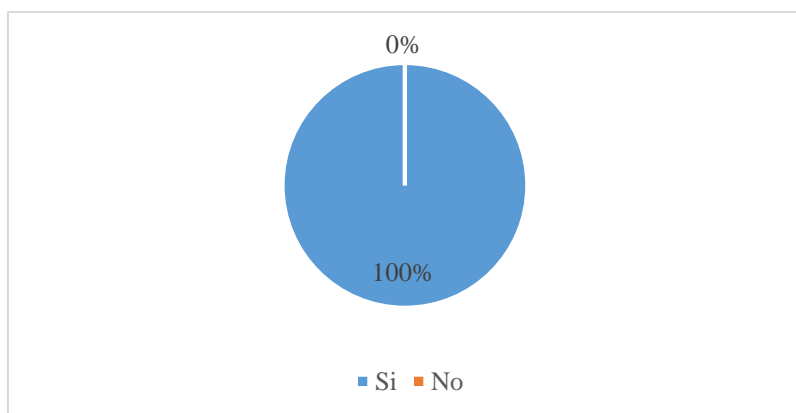
### 7- ¿Qué forma de pago manejan?



*Figura 23. Forma de pago.*

El 100% de las comercializadoras encuestadas manejan pago de contado

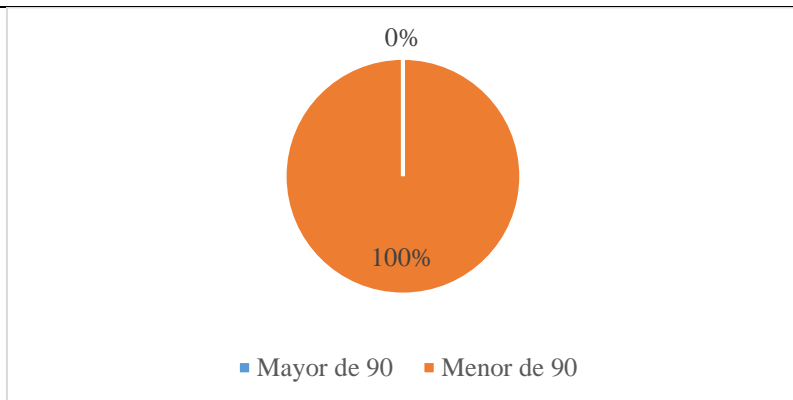
### 8- ¿Realiza un análisis físico (Factor de rendimiento) del café pergamino seco antes de la compra?



*Figura 24. Análisis físico del café.*

El 100% de las comercializadoras encuestadas realiza análisis físico (factor de rendimiento) antes de la compra.

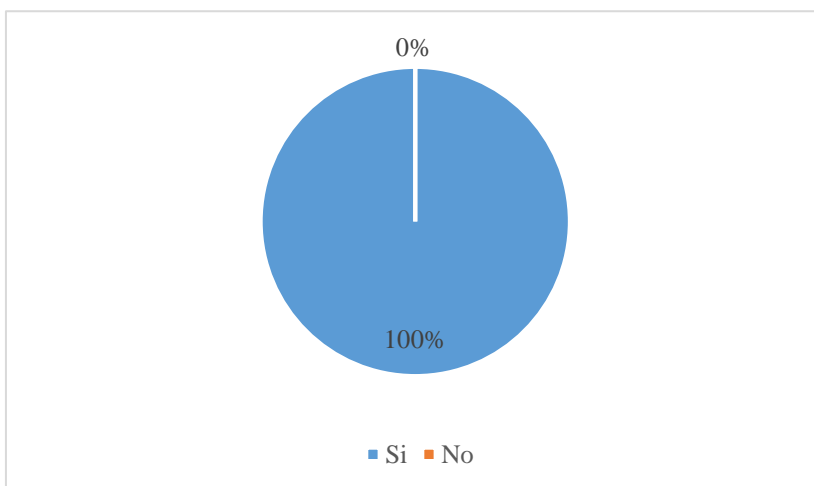
### 9- ¿Cuál de los siguientes factores de rendimiento tiene un mejor precio?



*Figura 25. Factor de rendimiento.*

El 100% de las comercializadoras encuestadas manifiestan que café con factor de rendimiento menor de 90 puntos tienen un mejor precio

**10- ¿Considera que las condiciones edafo-climáticas de la finca El Porvenir de la vereda El Mortiño, son óptimas para la producción de cafés de calidad, con un factor de rendimiento menor a 90 puntos, y análisis sensorial taza limpia?**



*Figura 26. Condiciones edafo-climáticas de la finca El Porvenir.*

El 100% de las comercializadoras encuestadas considera que las condiciones edafo-climáticas de la finca El Porvenir son óptimas para la producción de café de calidad

## **Análisis del sector**

Una de las nuevas oportunidades para los caficultores en nuestro país apuntan a la producción de cafés especiales, está dado por una mayor exigencia de los clientes sobre todo internacionales, junto a esto la producción de cafés corrientes no supera los costos de producción lo que significa que en ocasiones se tenga que producir a pérdida, el departamento del Huila cuenta con la mayor participación en exportaciones de café especial, esto dado a su oferta edafoclimática y que la mayor por señalar todos los cultivos son de especie *coffea arábica* la cual se caracteriza por sus notas suaves, y ser la de mayor demanda en el mundo, según (Procolombia, 2015). “El consumo de café en el mundo creció el 1,9% en promedio cada año desde 2010”. Pues es un producto que cuenta con más consumidores, incluyendo a culturas como la asiática, de modo que el café ha abarcado mucho más terreno a comparación de otras bebidas como el té. Es de este modo como Colombia tiene muchas más oportunidades de aumentar sus exportaciones de café y sus derivados a por lo menos 44 países, especialmente cafés con valor agregado.

La tendencia del consumo de café sigue cambiando, sobre todo en las nuevas generaciones que crean tendencias en redes sociales, la conciencia ambiental, entre otros sucesos han llevado al consumo de café a tomar rumbos más exclusivos, donde cafés cultivados bajo sombra, con procesos innovadores son cada vez más demandados por el mercado, las tiendas de café también han jugado un papel muy importante en el crecimiento del consumo, ya es muy habitual encontrar una tienda de café cerca de nosotros, allí se puede disfrutar de una buena taza de café colombiano gozando de un lugar tranquilo, ideal para realizar trabajos o estudios junto a esto se goza de una oferta de bebidas y postres a base de café.

De esta forma (Procolombia, 2015) , también ha identificado oportunidades para el café colombiano, Estados unidos Canadá, México, Centro América, Republica Dominicana,

Venezuela, Panamá, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, son los mercados consolidados, mientras que países como Finlandia, Alemania, Bélgica, Polonia, Dinamarca, Holanda, Suecia, Lituania, Reino Unido, Francia, España, Italia, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Malasia, Singapur, Indonesia, Australia y Nueva Zelanda son mercados en constante crecimiento, por último dentro de los países como mercados potenciales se destacan Países Bálticos, Paraguay, Argentina, Portugal, Suiza, Austria, República Checa, Islandia, Noruega, Turquía y Emiratos Árabes Unidos.

Por otro lado, el consumo nacional de café según (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2015) creció un 33% en los últimos 5 años paso de 1,2 millones de sacos a 1,6 millones de sacos anuales, Toma Café es una de las iniciativas creadas por Federación de Cafeteros es la coalición de la cadena cafetera, integrada por empresas torrefactoras del país y la FNC. Es una iniciativa de largo plazo que busca estimular la demanda interna del café para impulsar toda la cadena desde la semilla hasta la taza.

Para cumplir con las exigencias de los mercados nacionales e internacionales se debe implementar procesos de producción que garanticen competitividad, las comercializadoras por su parte dar un valor agregado a todos estos cafés, que se evalúan al momento de ser catados, y se tiene como base un café taza limpia, en el caso de este proyecto se tomó como referencia cuatro comercializadoras de café, dos ubicadas en el municipio de Pitalito y dos ubicadas en el municipio de Isnos.

- CadefiHuila.
- Carcafe Ltda.
- Gómez y Gómez.
- José Albeiro Córdoba.

Todas las comercializadoras están dispuestas a pagar un sobreprecio por calidad física y sensorial del grano, la finca El Porvenir donde se desarrollará el proyecto cuenta con la certificación C.A.F.E Practices que se logró gracias a la comercializadora Carcafe Ltda. del municipio de Pitalito

Para el desarrollo del proyecto se implementaran maquinaria e infraestructura con tecnología que permitan mejorar las condiciones de producción de la unidad productiva, dentro de la maquinaria se destaca un módulo Becolsub con capacidad de 1200kg/hora con un clasificador de café cereza que permite separar los granos sanos de los dañados por broca, enfermedades, vanos, ramas, hojas entre otros que pueden alterar la calidad del café, dentro de la infraestructura se destaca un biodigestor para la producción de gas a base del mucilago de café que permitirá que los lixiviados no contaminen las aguas de los afluentes, también se construirá un secadero en tejas de policarbonato que permitirá un secado más lento y uniforme del café, además de presentar una mayor durabilidad.

### **Análisis del mercado**

El mercado objetivo serán las comercializadoras de café especial quienes pagan un sobreprecio por el café de calidad, tomado como base un café taza limpia en adelante y el sobreprecio puede variar desde \$50.000 hasta los \$300.000 por carga de café dependiendo de los atributos del grano, que se dan dependiendo de la variedad, sanidad del cultivo, eficiencia en procesos cosecha y pos cosecha. Este tipo de comercializadoras se pueden encontrar en los municipios de Isnos donde se desarrollará el proyecto, allí se encuentran tres comercializadoras, así como en el municipio de San Agustín que también se encuentran siete comercializadoras, de este modo una de las ventajas para la unidad productiva El Porvenir es que se encuentra en una parte intermedia

entre los dos municipios, lo que facilitaría el transporte a cualquiera de los dos pueblos, por último y aunque un poco más lejano se encuentra el municipio de Pitalito donde se encuentran más de 15 comercializadoras de café especial.

**Tabla 3. Definición del Mercado Potencial.**

*Nota:* Se puede observar que en la comercializadora de café Carcafe LTDA, es la que mejor precio paga por kilo.

<b>Mercado objetivo (S segmento)</b>	<b>Unidad de Consumo (kilos, producto)</b>	<b>Cantidad de consumidores (No. Clientes segmento)</b>	<b>Consumo promedio (Anual)</b>	<b>Precio promedio (Por unidad)</b>	<b>Mercado potencial</b>
CADEFIHUILA Cooperativa	40 kg netos	62.963 socios	30.000.000kg	\$ 6.730	
Departamental de Caficultores del Huila Ltda.	por saco				
COMERCIALIZADORA	40 kg netos	750 clientes	2.000.000	\$ 7.210	X
CARCAFE LTDA	por saco				
GOMEZ Y GOMEZ	40 kg netos	250 Clientes	500.000	\$ 6.730	
	por saco				
JOSE ALBEIRO CORDOVA	40 kg netos	150 clientes	250.000	\$ 6.730	
	por saco				
Total					

Fuente: Autores

## Análisis de la competencia

**Tabla 4.** *Empresas Competidoras*

<b>Empresas Competidoras</b>	<b>Ubicación (Lugar, dirección)</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Cobertura</b>
Empresa Cafetera Los Naranjos.	Municipio de Acevedo		
Asociación Robles Del Macizo.	Carrera 4 No. 4-41 Centro del Municipio de Pitalito.	Tiene 15 mil árboles de café variedad castillo.	
Café Especial Buen Café.	Finca Bellavista, Vereda Villa Fátima / Carrera 5 #5-9 Municipio de Pitalito.		La empresa es conocida en muchas regiones del territorio colombiano y en el extranjero.
Naturcafe. Del Macizo S.A.	Vía a San Agustín Kilometro 13 Municipio de Pitalito.		

*Nota:* Se puede observar que en la empresa competidora Café especial Buen café es la empresa que mayor

cobertura ha alcanzado durante su trayectoria a nivel nacional e internacional. Fuente: Autores.



**Tabla 5.** *Factores de análisis de la competencia.*

Factores de análisis	Competidor	Competidor	Competidor	Competidor
	1	2	3	4
Nivel de satisfacción de los clientes	1	2	1	1
- Localización	1	1	2	2
- Poder Financiero	1	1	1	1
- Estrategia de precios	1	1	1	1
- Posicionamiento	1	2	4	1
- Margen de calidad	1	2	2	2
- Garantías	1	4	2	4
- Estrategia de ventas	2	1	4	3
- Política de servicio al cliente	1	1	1	3
- Habilidad de ventas de los empleados	1	2	1	3
- Número de empleados	1	1	1	1
- Canales de distribución	1	1	2	1
- Número de mercados metas	1	1	1	1
- Confiabilidad	1	1	2	1
- Estrategias de promoción	1	1	3	1
- Relaciones públicas	1	2	2	2
- Relación con proveedores	2	1	1	2
- Disponibilidad de producto:	1	1	1	2
- Estrategia de mercadeo	1	1	1	1

---

---

TOTAL	21	27	33	33
-------	----	----	----	----

---

*Nota:* Se puede observar que la empresa competidora número tres y cuatro son las empresas que mayores debilidades y que menores fortalezas tiene. Fuente: Autores

**Tabla 6.** *Análisis de precios de venta de la competencia y segmentos de mercados.*

<b>Nombre del competidor</b>	<b>Segmentos de mercado</b>	
<b>los mismos del cuadro competidores</b>	<b>qué tipo de clientes y regiones</b>	<b>precio unitario</b>
Empresa Cafetera Los Naranjos	Comercializadoras y Cooperativas de compra de café pergamino seco o mojado	Cotización de la bolsa del día, con autonomía para pagar un sobre precio. A, AA, AAA y platino. De acuerdo con la calidad del café, se cancela el precio justo y de acuerdo con el precio establecido en el comité de cafeteros.
Asociación Robles Del Macizo.	Comercializadoras y Cooperativas de compra	Cotización de la bolsa del día, con autonomía

---

---

	de café pergamino seco o mojado.	para pagar un sobre precio. A, AA, AAA y platino. De acuerdo con la calidad del café, se cancela el precio justo y de acuerdo con el precio establecido en el comité de cafeteros.
Café Especial Buen Café.	Comercializadoras y Cooperativas de compra de café pergamino seco o mojado.	Cotización de la bolsa del día, con autonomía para pagar un sobre precio. A, AA, AAA y platino. De acuerdo con la calidad del café, se cancela el precio justo y de acuerdo con el precio establecido en el comité de cafeteros.
Naturcafe Del Macizo S.A.	Comercializadoras y Cooperativas de compra	Cotización de la bolsa del día, con autonomía para pagar un sobre

---

---

de café pergamino seco o mojado.	precio. A, AA, AAA y platino. De acuerdo con la calidad del café, se cancela el precio justo y de acuerdo con el precio establecido en el comité de cafeteros.
-------------------------------------	---

---

## **Estrategias de mercadeo**

### **Concepto del Producto o Servicio**

El bien o Servicio ofrecido por la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S será la producción de café pergamino seco de alta calidad, donde para su producción es necesario llevar a cabo diferentes procesos como la limpia de malezas que crecen dentro del cultivo, donde para cada actividad es necesario el pago de un jornal y el uso de herramientas como machete y guadaña, bomba de fumigar etc. De este modo también se describe el proceso de trazado y ahoyado que consiste en el trazo de surcos a través de la pendiente por donde se empleara la siembra de los árboles de café. Seguido se debe implementar la desinfección de los hoyos antes de realizar la siembra, con cal en cantidades de 150gr para la corrección de la acidez del suelo. De esta manera es posible realizar la siembra colocando el colino de café en el centro y colocando tierra fértil pisando alrededor de este. Es de esta manera como se comienza la aplicación de fertilizantes y abonos, cada mes a razón de 100gr por 20l, aplicando 100cc por

planta. Así mismo se realiza actividades de resiembra una vez al año, en sitios donde las plantas se han perdido. Las actividades del cultivo en sostenimiento sé cómo las limpias y fertilizaciones se realizan con frecuencias de tres y cuatro veces por año. Cuando el café ha llegado a su estado de maduración en las épocas de cosecha se realizan los procesos de recolección, despulpado, fermentación y secado.

### **Estrategias de distribución**

La distribución del producto de café pergamino seco se realizará mediante el cargue en vehículo hasta la trilladora. De esta manera el canal de distribución del producto se considera un canal directo, pues se entrega el producto de productor a cliente, y el transporte va desde la finca al municipio de Pitalito, donde se le entrega al cliente.

### **Estrategias de ventas**

Una de las estrategias de venta del producto de café pergamino seco es el aprovechamiento de la certificación por el cual se reciben primas o bonificaciones por sostenibilidad y seguridad en el trabajo que las puede recibir el productor en el momento de la venta o a través de grupos asociaciones. Para el caso del sello se recibe hasta \$28.000 por carga. Pues es de aclarar que la comercialización de los cafés de alta calidad permite alcanzar precios o bonificaciones que pueden superar hasta el 100% del valor promedio del mercado es el caso de los micro lotes a través de las diferentes líneas comerciales que logran tener puntajes especiales.

## Estrategias de precios

*Tabla 7. Análisis competitivo de precios.*

<b>Nombre del competidor los mismos del cuadro competidores</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Condiciones de pago</b>	<b>Precio de mi empresa</b>
Empresa Cafetera Los Naranjos.	Cotización de	Al contado.	
Asociación Robles Del Macizo.	la bolsa del	Al contado.	
Café Especial Buen Café.	día, con	Al contado.	\$7.210
Naturcafe Del Macizo S.A.	autonomía	Al contado.	
	para pagar un sobre precio. A, AA, AAA y platino. De acuerdo con la calidad del café, se cancela el precio justo y de acuerdo		

---

con el precio  
establecido en  
el comité de  
cafeteros.

---

**Tabla 8.** *Relación de precios y descuentos por volumen de ventas.*

Rango de unidades	Descuento	Precio	Tipo de cliente
40 kl	Ninguno	\$6.730	CADEFIHUILA Cooperativa Departamental de Caficultores del Huila Ltda.
40 kl	Ninguno	\$7.210	COMERCIALIZADORA CARCAFE LTDA.
40 kl	Ninguno	\$6.730	GOMEZ Y GOMEZ.
40 kl	Ninguno	\$6.730	JOSE ALBEIRO CORDOVA.

---

**Tabla 9.** *Fijación Del Precio.*

Costos Variables (Por cada unidad) = CV	\$5265
Costos Fijos (Mensuales) = CF	\$476

Unidades esperadas de ventas mensuales	831kg
Costos Fijos / Unidades esperadas	\$0.57
Costos Variables + (Costos Fijos / Unid) = CU	\$5265.57
Utilidad esperada %	21%
Táctica de precios (+%) o (-%)	15%
Precio = CU + (CU x % Utilidad) + (CU x % tác) = P	\$7.160
PUNTO EQUILIBRIO = CF / (P –CV)	0.25

### **Estrategias de promoción**

El proceso de promoción según (Castillo, O. 1999) “Debe consistir en informar a los consumidores de los atributos del producto, llevar a cabo degustaciones del Café con recetas; para luego con las opiniones recolectadas realizar un impulso del producto en los mismos puntos de venta”. De esta manera el presente proyecto pretende llevar a cabo eventos de promoción de café especial que se organizan a nivel Nacional como Agro expo, Expo Especiales, Expo Huila y Macro Ruedas de negocios que invita ProColombia a nivel Internacional. Concursos de calidad con micro lotes a nivel Local, Regional, Departamental y Nacional (Empresario Cafetero, Taza a la excelencia con micro lote).

Además mediante la divulgación de actividades de implementación de buenas prácticas agrícolas BPA, en el sistema de producción y acciones de manejo ambiental mediante métodos agrícolas sostenibles como el manejo integrado de plagas y enfermedades, uso racional de



fertilizantes y las prácticas de conservación del suelo, que están enmarcadas bajo los lineamientos que entrega Cenicafe – Centro Nacional De Investigación Cafetera De Colombia, lo cual va a permitir promocionar el producto de café pergamino seco con propiedades únicas organolépticas, con estrategias de mercado consistente en cartas de intención de compra del producto, garantizando calidad y sostenibilidad en el sector cafetero.

### **Estrategias de comunicación**

El presente proyecto pretende emplear estrategias de comunicación con la comunidad para difundir la innovación, calidad y servicio que ofrece la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S, mediante valla publicitaria con logos SENA, Republica de Colombia, Fondo Emprender, del proyecto y pendón ,tarjetas de presentación, gorras con logos de la empresa, aviso publicitario, papelería de la empresa las cuales se utilizaran en los diferentes eventos programados como ferias de emprendimiento y empresario regionales por la Escuela Nacional de la Calidad del Café del SENA y otras entidades como Comité Nacional, Departamental y Municipal de Cafeteros.

### **Estrategias de Servicio**

La empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S, dedicada a la producción de café pergamino seco de alta calidad, prestará el servicio al consumidor mediante el cargue y transporte del producto en empaque de costal de fique con la capacidad de 40 kilos, a las empresas consumidoras como son las comercializadoras de café de la zona.

## Presupuesto de la mezcla de mercadeo

*Tabla 10. Presupuesto de mezcla de mercadeo.*

Distribución.	\$799.920
Promoción.	\$1.340.000
Comunicación.	\$1.340.000
Servicio.	\$1.650.000

## Proyecciones de ventas

### Producto 1:

*Tabla 11. Proyección de ventas a un año.*

EN	FE	M	AB	MAY	JUN	JUL	A	SEP	OCT	NOV	DIC
E	B	AR	R				G				
							O				
\$	\$	\$	\$	\$5.407	\$14.42	\$5.407	\$	\$5.407	\$18.02	\$18.02	\$5.407
0	0	0	0	.500	0.000	.500	0	.500	5.000	5.000	.500
Unidad			\$7.210								
Económica											

**Tabla 12.** *Proyección de ventas de uno a tres años.*

<b>AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
UNIDADES	<b>10.000 Kg</b>	<b>9.800 Kg</b>	<b>15.000 Kg</b>
PRECIO	<b>\$7.210</b>	<b>\$7.498</b>	<b>\$7.798</b>
TOTAL VENTAS	<b>\$72.100.000</b>	<b>\$73.480.000</b>	<b>\$116.970.000</b>

**Módulo operación**

**Operación**

**Ficha técnica del producto**

**Tabla 13.** *Ficha Técnica Del Producto Café Especial*

---

**Ficha técnica del producto café especial**

---

**1. Nombre del  
producto**



*Figura 27. Café pergamino seco especial.*

Fuente: Autor

---

---

Café pergamino seco especial.

**2. Posición y**

**Nomenclatura  
arancelaria**

0901110000 café sin descafeinar, sin tostar.

**3. Ubicación**

Predio Vereda El Mortiño, finca El Porvenir Municipio Isnos (H).

**4. Presentación**

**Grano**

Semilla de Café cubierta con su pergamino seco.

**5. Variedad**

VARIEDAD COLOMBIA es muy parecida al Caturra en cuanto a tamaño y forma del árbol, pero tiene resistencia a la roya del cafeto.

El cogollo de las plantas es bronceado. La producción es igual o superior a la de Caturra. El tipo de grano y la calidad de la bebida son similares a las otras variedades de café arábigo.

**6. Características**

**Botánicas**

La variedad Colombia es un Catimor resultado de la hibridación artificial realizada por el CIFC en el año 1959 entre el cafeto Caturra rojo proveniente de semilla de Angola y el "Híbrido de Timor" 1343 obtenido en el Centro de Investigación Roya del Café (CIFC) en Portugal. Los fitomejoradores del Centro Nacional de Investigación del Café de Colombia (CENICAFÉ) obtuvieron esta variedad de café arábigo con excelentes características agronómicas, de calidad en taza y con resistencia a la roya del cafeto, que por sus características especiales fue rápidamente adoptada por los caficultores colombianos debido a los obvios beneficios económicos La variedad cuenta con

---

---

características agronómicas tales como: productividad alta, proporción de grano vano y caracol similar o inferior a las de otras variedades de Café arábica, tamaño de grano superior a las demás variedades comerciales, calidad en taza similar a los estándares de variedades como Typica, Caturra y Bourbon, además de ser plantas de porte bajo, adaptabilidad amplia y uniformidad fenotípica razonable.

El proceso fotosintético del cafeto Variedad Colombia, es adaptable en plantaciones bajo sombrío o en plena exposición solar, presentando una fotosíntesis que permite el desarrollo y acumulación de asimilados en los diferentes órganos de la planta a través del tiempo; con excelente desarrollo foliar de acuerdo con la disponibilidad de energía térmica para una gran floración. Las plantas establecidas en lote definitivo deben obtener una curva de crecimiento tipo lineal con un patrón arquitectónico que los 6 meses de sembrados logre una altura igual o superior a 40 centímetros, con 5 pares de ramas, con una adecuada preparación de estructuras florales y que a los 24 meses de edad presente como mínimo 6 yemas florales por nudo productivo, ramas bajas fuertes y un mínimo de 8 nudos productivos.

## **7. Fisiología vegetal**

## **8. Características del café Pergamino**

Café cubierto en su lámina o pergamino con un peso promedio del grano 0,18 gramos, tamaño de 14/64" a 18/64"; empacado en costal de fique nuevo denominado 3 rayas con capacidad para 40 kilos. Las

---

---

características de calidad: compuesta por la acidez, el cuerpo, el aroma, el sabor, el amargo, condiciones subjetivas (análisis físico y sensorial), es decir, capacidad de estímulo sensorial al tamaño de la papila de la lengua y al entrenamiento del catador; la almendra contendrá una humedad del 10 al 12%, factor 88-87 de color verde o amarillo claro, olor característico de café fresco, broca y pasilla 1%.

**9. Producto Final**            Café Pergamino Seco – CPS

Humedad: 10-12%.

Broca: Igual o menor del 1%.

**10. Normas Técnicas**        Pasillas: Igual o menor del 1%.

Factor de rendimiento: 87-88 puntos

Taza limpia: 86-88 puntos

**11. Unidad de medida**        Kilo.

**12. Presentación para  
la venta**

Bulto de 40Kg.

**13. Empaque y  
embalaje**

El café se entregará al mayorista empacado en costales de fique nuevo denominado 3 rayas capacidad de 40Kilos, cosido con fibra sintética para evitar que los granos se salgan del empaque. No requiere de embalaje.

---

---

**14. Almacenamiento del producto**

Se deposita sobre estibas limpias, separado al menos 30cm de las paredes y los techos en un sitio ventilado, seco, limpio y fresco (temperaturas moderadas). El café se almacena aparte de otros materiales como pinturas, abonos, insecticidas, maderas, sustancias químicas o animales que afectan su calidad. Condiciones en ambientes con temperatura inferior a 18°C y Humedad relativa del 65 al 70%.

**15. Transporte del producto**

Se utilizan el transporte de Camionetas públicas \$3.000 en promedio por saco 40 kg.

**16. Uso**

El uso inicial en el proceso de trilla es un producto de consumo intermedio; para ser tostado y luego molido que sirve para preparar bebidas calientes o frías, mezcladas o acompañadas con otros productos, se encuentra en diversas presentaciones. Las hojas del cafeto sirven para infusión, la madera del árbol sirve para alentar el fuego, construir viviendas o elaborar muebles.

---

**Estado de desarrollo**

La producción de café especial por la finca El Mortiño cuenta con mejoras en los procesos productivos y de beneficio del café, como la disposición de buenas prácticas agrícolas BPA desde la producción, siguiendo con la inocuidad y la calidad, teniendo un impacto directo en la

sostenibilidad ambiental, social y económica de la región, donde las labores culturales en cada uno de los procesos productivos garantizan la mejor calidad y los atributos exigidos por el cliente. Para pretender alcanzar mercados que pagan los mejores precios por calidad, esta unidad productiva cuenta con sello de certificación C.A.F.E Practices lograda por medio de la comercializadora CARCAFE LTDA, esta certificación permite garantizar la trazabilidad del producto y que cumpla con los estándares de calidad exigidos por STARBUCKS que es a quien llega la materia prima para ser procesada, con la certificación se logra obtener un sobre valor en el café vendido. La unidad productiva ya se tiene un estudio de suelos para identificar el suelo de la finca, se han sembrado árboles de guamo (*Inga edulis*) y cachingo (*Erythrina poeppigiana*) para contribuir a la fijación del nitrógeno atmosférico y mejorar las condiciones del suelo y del grano producido. También se resalta que ya se cuenta con un plan de fertilización, producto de un estudio de suelos que se realizó. De esta manera la finca requiere de financiación para la adecuación y mejoramiento de instalaciones como de infraestructura, secadero, etc., y maquinaria y equipos para la correcta manipulación del beneficio del café.

### **Descripción del proceso**

**Adecuación del terreno.** Se realiza el levantamiento topográfico de la Finca El Porvenir ubicada en la vereda El Mortiño del municipio de Isnos-Huila, que permitirá tener un plano de la extensión de terreno, esta será utilizada para la ejecución del plan de negocio donde se proyectará las adecuaciones del cultivo, con actividades de limpia, trazado, ahoyado y desinfección de estos.



**Siembra.** Anticipadamente a la siembra se realiza la aplicación de cal viva, 150 gramos por sitios para corregir acidez del suelo. Cada colino de café es llevado al sitio, se extrae de la bolsa y se coloca al centro de cada hoyo aplicando tierra fértil y pisoneando alrededor del colino.

**Sostenimiento.** Aplicación de fertilizantes, abonos cada mes y aplicación de foliar y raizantes cada quince días durante 2 meses. Se realiza actividades de limpia con ciertas frecuencias de acuerdo con el desarrollo de la planta y resiembra de las plántulas una vez al año, en el mes 6, también se realizara un control integrado de plagas y enfermedades y así favorecer la producción de café pergamino seco

**Cosecha - recolección de frutos maduros.** Se evalúa y controla la calidad de la recolección, en el lote durante el día y en la tolva durante el recibo. Si se supera el 2% de grano verde se debe hacer ajuste al proceso de recolección. El patrón de corte es un elemento clave para garantizar una excelente recolección. Se Incentiva a los recolectores para que hagan una excelente labor, se limpia regularmente los recipientes de recolección y se asegura de utilizarlos solo para la cosecha de café, también se asegura de no mezclar café caído al suelo con el producto certificado, se debe utilizar solo sacos limpios destinados al café certificado.

**Recibo y clasificación del fruto.** Se limpia diariamente el recibidor y el sistema de clasificación del fruto cereza, siempre se debe clasificar por flotes el café recibido para eliminar frutos indeseables

**Despulpado.** Se debe calibrar la despulpadora según el tamaño del fruto a procesar, por lo menos tres veces durante la cosecha, además se realiza limpieza diaria del equipo y se garantiza que no queden granos resguardados. Se despulpa el fruto el mismo día de la recolección, durante

el despulpado se clasifica con zaranda, evitando en todo momento que pulpas y guayabas contaminen la masa de café.

**Lavado.** Se debe usar agua limpia o de nacimiento. Nunca utilizar aguas sucias o recirculadas, además por ningún motivo se debe amontonar el café después de lavado y evitar el pergamino manchado.

**Secado.** Se verifica la limpieza del equipo o lugar de secado, elementos extraños o granos de cosechas anteriores que puedan contaminar el café, evita mezclar cafés con diferentes humedades, en el secado solar la capa de café no debe sobrepasar los 3,0 cm. Al iniciar se debe utilizar una capa más delgada, y se revuelve el café por lo menos cuatro veces al día, se verifica que el termómetro de control esté funcionando correctamente, la humedad, debe estar entre 10% y 12%.

**Almacenamiento.** Se debe garantizar que el sitio de almacenamiento sea exclusivo para el café, no utilizar para almacenar agroquímicos y abonos. Debe estar limpio y protegido de la humedad, el café se empaca en sacos limpios y de fique. Se utiliza estibas de madera para proteger el café de la humedad del piso, con buena ventilación, con 30 cm de separación de las paredes.

**Transporte.** Se verifica la limpieza del vehículo, que no haya olores que puedan indicar riesgo de contaminación al café en el momento del despacho, que la carpa o cubierta estén en buen estado.

## **Necesidades y requerimientos**

El presente proyecto requiere las siguientes adecuaciones e infraestructura, construcción de fosa para almacenaje de la pulpa de café, construcción de sistema de tratamiento de aguas residuales, construcción de biodigestor para tratamiento del mucilago, construcción de secadero en tejas de policarbonato para mejorar y aumentar la capacidad de secado de café, construcción de bodega de almacenamiento de herramienta,

para el sistema de tratamiento de aguas mieles residuales del proceso de beneficio un área de 14 mts<sup>2</sup> donde se instalen los 3 tanques tipo botella de 1000 litros c/u, para el almacenamiento y tratamiento del caudal de agua utilizado en el beneficio estos tanques van con tapa y adecuaciones internas en tubería PVC.

También se requiere de un patio para escurrir el café en el momento de ser lavado de 10 mts<sup>2</sup> (construido en cemento con rejilla y tubería para el drenaje). Para el sistema de secado mecánico se requiere de un área de 18 mts<sup>2</sup> para una plataforma construida en concreto y muros para seguridad, instalaciones eléctricas que requiere el equipo de secado los espacios requeridos para la instalación del equipo y maniobra de este.

A continuación, se relacionan otros requerimientos en infraestructura adecuaciones, maquinaria y equipos con el valor o costo de estas.

**Tabla 14.** *Necesidades y Requerimientos de adecuación de infraestructura y adquisición de equipos.*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
--------------------	-----------------	-----------------------	--------------

<b>Requerimiento En Mejoramiento De Adecuación E Infraestructura</b>			
Adecuaciones Y Mejoras Secadero	1	\$ 23.330.620	\$ 23.330.620
<b>Requerimiento En Maquinaria Y Equipo</b>			
Modulo ecológico con tecnología Becolsub y clasificador de grano	1	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Guadaña Husquarna	2	\$ 1.240.000	\$ 2.480.000
Fumigadora Royal Cóndor Clásica	2	\$ 245.000	\$ 490.000
Estacionaria Honda Bomba No. 28 En Cerámica	1	\$ 2.250.000	\$ 2.250.000
Rollo de manguera estacionaria	1	\$ 220.000	\$ 220.000
Bascula inalambrica	1	\$ 570.000	\$ 570.000
Maquinaria aportada emprendedor	1	\$ 12.500.000	\$ 12.500.000
<b>Muebles y enseres</b>			
Escritorio terminación de cristal 10mm	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Silla secretarial base cromada		\$ 270.000	\$ 270.000
<b>Equipo De Comunicación Y Computación</b>			
Computador Portátil Marca Asus X407 UA-BV385 Intercorel I3 7020U	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
Impresora Multifuncional Epson L380	1	\$ 450.000	\$ 450.000
<b>Gastos preoperativos</b>	1	\$ 22.160.004	\$ 22.160.004
<b>Gastos Diferidos</b>	1	\$ 3.679.920	\$ 3.679.920
<b>Otros diferidos no financiables</b>	1	\$ 2.725.900	\$ 2.725.900

Cultivo Permanente Establecimiento Para Dos (2) Hectáreas	1	\$ 25.313.480	\$ 25.313.480
Cultivo Permanente Sostenimiento De Cuatro (4) Hectáreas De Café Pergamino Seco Variedad Castillo	1	\$ 25.159.070	\$ 25.159.070
		Total	\$143.398.994

### Plan de producción

**Tabla 15 . Total, Ventas Proyectadas Con Las Dos (2) Has En Establecimiento Mas Las Tres (3) Has De Sostenimiento los primeros 5 años.**

<b>Ventas y Producción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>proyecciones de 5 años</b>					
	\$ 2.100.00	\$73.480.400	\$116.970.000	\$120.363.600	\$128.955.000
Total, producción	10.000	9.800	15.000	14.700	15.000
Precio	\$7.210	\$7.498	\$7.798	\$8.188	\$8.597

## Costos de producción

**Tabla 16.** *Costos por unidad de producto.*

<b>Costos unitarios</b>	
<b>Costo</b>	<b>Producto 1</b>
Materiales	\$608
Insumos	\$1.423
Mano de obra	\$3.030
Prestaciones mano de obra	
Aportes patronales	
Comisión de Venta	
Prestaciones sobre comisiones	
Aportes patronales	
Servicios públicos	\$72
Empaque	\$204
Fletes	\$80
Seguros	\$190
Otros	\$134
<b>Total</b>	<b>\$5.741</b>

---

**Tabla 17.** *Consumo por unidad de producto año 1.*

<b>Producto 1</b>				
<b>Materias primas o insumos</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad consumo unit.</b>	<b>Vr. Unit.</b>	
			<b>Compra Año 1</b>	<b>Costo Año 1</b>
Material				
Vegetal para el establecimiento por siembra	Plántulas	1.01	\$600	\$606
Insumos establecimiento de 4 hectáreas	Kilo	0.75	\$1.333	\$ 1000
Material vegetal para barreras vivas	Plántulas	0.01	\$15.000	\$ 150
Insumos establecimiento de 2 hectáreas	Kilo	0.22	\$1.942	\$ 427

**Tabla 18.** *Consumo por unidad de producto año 2.*

	%		
<b>Materias primas o insumos</b>	<b>increment. Vr Compra</b>	<b>Vr. Unit. Compra Año 2</b>	<b>Costo Año 2</b>
Material			
Vegetal para el establecimiento por siembra	5%	\$630	\$0
Insumos			
establecimiento de 4 hectáreas	5%	\$1.400	\$ 10.100.662
Material vegetal			
para barreras vivas	5%	\$15.750	\$ 0
Insumos			
establecimiento de 2 hectáreas	5%	\$2.039	\$ 6.908.323



**Tabla 19.** *Capacidad mano de obra.*

Capacidad mano de obra (unidad/ hombre /turno)	Rendimiento unidades/día	Requerimiento de personal (contrato laboral)		
		Cargo 1	Cargo 2	Cargo 3
Producto 1	27.7	Obrero	Obrero	Obrero
Producto 2		#	#	#
Producto 3		#	#	#
<b>SALARIO INTEGRAL POR PERSONA</b>		\$	\$	\$
<b>(Anual)</b>		11.824.614	11.824.614	11.824.614

**Tabla 20.** *Costo mano de obra por unidad de producto.*

Costo por unidad (Salario integral anual / unidades producción año)	Cargos			Costo por unidad
	Cargo 1	Cargo 2	Cargo 3	
Producto 1	\$ 1185	\$1185	\$ 1185	\$3.555
Producto 2				
Producto 3				

**Tabla 21.** *Capacidad mano de obra por unidad de producto.*

Capacidad mano de obra	Rendimiento unidades/día	Requerimiento de personal (prestación de servicios)
---------------------------	-----------------------------	--

(unidad/ hombre /turno)		Cargo 1	Cargo 2	Cargo 3	Costo por unidad
Producto 1	27.7	Gerente	Contador	#	\$
Producto 2		#	#	#	\$
Producto 3		#	#	#	\$
<b>COSTO POR UNIDAD</b>					\$1.82
		\$1.324	\$501	#	5

## Infraestructura

**Tabla 22.** *Costos de inversión.*

Costo de inversión (infraestructura para producción)	Valor
Lote, local, edificio	\$0
Remodelación y adecuaciones	\$23.330.620
Vehículo	\$0
Maquinaria	\$38.510.000
Modulo ecológico Becolsub y clasificador de grano cereza	\$20.000.000
Guadañas Husquarna 143 RII	\$ 2.480.000
Fumigadora estacionaria Honda	\$ 2.250.000
Fumigadora de espalda Royal Condor	\$490.000
Rollo de manguera	\$220.000

Bascula inalambrica	\$570.000
Maquinaria aportada por el emprendedor	\$12.500.000
Equipo	
Computador portátil Asus X407 UA-BV385	\$1.300.000
Impresora multifuncional Epson	\$450.000
Herramientas	
Muebles y enseres	\$ 770.000
<b>Total, inversión infraestructura productiva</b>	<b>\$64.360.620</b>

### Módulo organizacional

### Estrategia organizacional

**Tabla 23. DOFA**

<b>Debilidades</b>	<b>Fortalezas</b>
Falta de promoción del producto	<b>Precio competitivo</b>
Desconocimiento o preferencia del producto	Tecnología de punta
Posicionamiento en el mercado	Capacitación permanente a empleados
	Generación de empleo en el municipio
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>

Producto con altos estándares de calidad	Causar bajo impacto del producto en el mercado
Tendencias nuevas, gustos y expectativas del mercado	Clientes insatisfechos en cuanto a calidad, precio y producto innovador
Incorporación de maquinaria de alta tecnología	Desastres naturales
	Competencia de otras productoras de café pergamino seco

**Tabla 24.** *Análisis DOFA*

<b>FODA</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENZAS</b>
	<b>O1</b> Producto con altos estándares de calidad	<b>A1</b> Causar bajo impacto del producto en el mercado
	<b>O2</b> Tendencias nuevas, gustos y expectativas del mercado	<b>A2</b> Causar bajo impacto del producto en el mercado
	<b>O3</b> Incorporación de maquinaria de alta tecnología	<b>A3</b> Clientes insatisfechos en cuanto a calidad, precio y producto innovador
		Desastres naturales

---

<b>FORTALEZAS</b>	Ofrecer un producto de alta calidad	Para evitar competencia con el lanzamiento del producto o servicio, que se distinga del mercado
	<b>F1</b> Tecnología de punta	
	<b>F2</b> Capacitación permanente a empleados	Promover las labores de adecuación y manejo de aguas lixiviadas
<b>F3</b> Generación de empleo en el municipio	Contratar a personal capacitado	Poner en práctica estrategias de buenas prácticas agrícola Mejorar la infraestructura

---

### Estructura organizacional

**Tabla 25.** *Estructura Organizacional*

<b>CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>PERFIL</b>
Operario	Labores de cultivo: Administrador del proceso productivo	- Conocimiento de las actividades culturales del café, Obrero - Formación: Bachiller

---

---

		- Experiencia general (años)1 año en desarrollo de labores similares
Contador	Las actividades del Contador Público están determinadas por las normas de general aceptación en Colombia y demás normas relacionadas con la profesión. Asesorar financiera y contablemente a la empresa, presentar los informes que requieran el Gerente y demás entidades de control y vigilancia, en temas de su competencia. Elaborar y registrar informes, asientos y formatos financieros, contables y tributarios.	- Contador Público con tarjeta profesional y antecedentes disciplinarios vigente. - Formación NIIF - Experiencia general (años): 2 años desempeñando la profesión. - Experiencia Específica (Años): 2 años desempeñando la profesión.
Gerente	Administra planea organiza ejecuta y lleva el control de la empresa; toma decisiones de tipo legal, administrativo comercial mercadeo contable	- Formación Técnico producción de café - Experiencia general (años)2 años relacionados

---

---

y financiero; realiza el	- Experiencia Específica
proceso de calidad del	(Años): 2 años
producto, cultivo, maquinaria	desempeñando la profesión.
pago del personal y el	
cumplimiento de las normas	
legales vigentes.	

---

### **Aspectos Legales**

Es de mencionar que la unidad productiva cuenta con los siguientes documentos:

- Certificación de uso de suelos en la Secretaría de Planeación Municipal de Pitalito

Huila

- Certificado de libertad y tradición del predio
- Planos de levantamiento topográfico de la Finca El Porvenir
- Plan de fertilización que se aplicara de acuerdo con el análisis del suelo.
- Contratos de arrendamiento del predio la chorrera.
- Estructura de la finca SICA expedido por la Federación Nacional de Cafeteros

donde indican los lotes sembrados, la cantidad de árboles en producción y la edad de los cultivos.

- Análisis de suelos a junio de 2017.

## Costos Administrativos

**Tabla 26.** *Presupuesto de la nómina año 1*

Cargo	C ant.	Sueld o	Aux. deTransp.	Total sueldos	Pre stac.	Aportes patrón.	Total salarios	Vr anual
Gerente General	1	\$997. 146		\$1.100. 000			\$	\$13 .200.00 0
Contador	1	\$416. 000	Independ iente	\$416.00 0			\$416.00 0	\$5. 000.000
Operario	3	\$877. 803		\$2.941. 971	\$55 0.731	\$448.836	\$3.941. 538	\$47 .298.45 6
<b>Total</b>	<b>5</b>							<b>\$65. 498.456</b>

**Tabla 27.** *Gastos administrativos.*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>Costo</b>	<b>Vr Mensual</b>	<b>Año 1</b>



---

Arriendo	\$0	
Gastos de transporte	\$70.000	\$799.920
Servicios públicos	\$60000	\$720.000
Teléfono		
Gas		
Papelería		
Publicidad	\$111.667	\$1.340.000
Intereses		
Asesoría contable	\$416.667	\$5.000.004
asesoría jurídica		
Mantenimiento		
Seguros	\$100.000	\$1.200.000
Amortizaciones		
Depreciación		
Otros	\$150.000	\$1.800.000
<b>Total</b>		<b>\$10.859.924</b>

---

## Modulo finanzas

**Tabla 28.** *Inversión diferida y fija*

<b><u>Acondicionamiento de Local</u></b>	<b>Valor</b>	
Equipamiento Adicional	\$1.750.000	
Mejoras al Local	\$23.330.620	
Salarios por Decoración y Remodelación		
<b>Gastos de Constitución</b>		
Honorarios Profesionales	\$18.200.004	
Licencias, Permisos y Patentes	\$800.000	
Notario Público		
Registro Público de la Propiedad		
<b>Promoción Inicial</b>		
Publicidad	\$1.340.000	
Promoción		<b>AÑOS AMORT.</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>		
<b>DIFERIDA</b>	<b>\$45.420.624</b>	<b>1</b>

<b>INVERSION FIJA</b>		<b>DEPRECIACION</b>
<b><u>Maquinaria</u></b>		
Máquinas	\$38.510.000	<b>10</b>
Herramientas		<b>1</b>
<b><u>Equipo de Transporte</u></b>		
<b>Autos</b>		<b>5</b>
<b><u>Mobiliario y Equipo de</u></b>		
<b><u>Oficina</u></b>		
Mobiliario	\$770.000	<b>10</b>
Equipo de Oficina(computador)	\$1.750.000	<b>5</b>
<b><u>Terreno y Edificios</u></b>		
Compra de Terreno		<b>0</b>
Compra del Edificio		<b>20</b>

## **Impactos**

### **Impacto Económico**

La proyección de la unidad productiva El Porvenir como una empresa sostenible denominada EMPRESA ENIGMA CAFE ESPECIAL, permitirá generar seis empleos directos y tres indirectos, esto mediante el aumento de la productividad y competitividad de la empresa que se puede llegar a dar, mediante labores de producción adecuadas y la capacitación a los trabajadores en las labores diarias, pues son estos últimos quienes contribuyen en gran medida a los resultados apuntados.

## **Impacto Regional**

La empresa ENIGMA CAFE ESPECIAL, puede llegar a ser un ejemplo en la región del sur del Huila como una empresa de proyección que genera productos de calidad, como es un café pergamino seco con propiedades organolépticas especiales de alta calidad y que posee un mercado asegurado, pues se tienen cartas de intención de compra y evidencia de comercialización con las empresas, pues se destina utilizar un canal de comercialización directo entre el productor y las empresas, esto permitirá obtener ingresos económicos que contribuirán a las familias involucradas y por supuesto para el desarrollo de la región.

## **Impacto Social**

El producir café especial de alta calidad, mediante la formalización de la unidad productiva EMPRESA ENIGMA CAFÉ ESPECIAL, con el establecimiento de 2 hectáreas nuevas y el sostenimiento de 4 hectáreas café Variedad Colombia, permitirá producir un producto con innovación en la utilización de maquinaria y tecnología de punta en el proceso de beneficio y secado del café para la reducción de un 92% de la utilización de agua en el proceso con un Lavador de café, tecnología Becolsub , un dosificador de café, descontaminación de las mieles del café a través del Biodigestor, sistema de sombrío (leguminosas) y la implementación BPA en el sistema de producción y acciones de manejo ambiental para la mitigación del impacto negativo con la protección de un corredor biológico para proteger la fauna, flora. También se podrá realizar un plan ambiental con manejo de residuos y cercas vivas alrededor de la finca, en el municipio de Isnos-Huila en la vereda El Mortiño, lo que contribuirá a una producción sostenible y rentable. Esto permitirá impulsar nuevas expectativas en la zona en los productores de la zona,

para que también promuevan en sus fincas la utilización de tecnologías y prácticas que contribuyan al cuidado del medio ambiente y logren construir un tejido social que permita superar las problemáticas y se mejore la calidad de vida de la población.

### **Impacto ambiental**

Es de mencionar que mediante la gestión y ejecución del presente proyecto se ha idealizado la construcción de un biodigestor el cual es un sistema de descontaminación de aguas mieles y que tiene un alto impacto ambiental, pues a través de este se puede aprovechar los desperdicios orgánicos, motivando la utilización de los mismos para la elaboración de abono orgánico, concientizándose y dándole uso a los residuos orgánicos, como fuente de beneficios y renovación de suelos, de esta manera este fertilizante natural contribuye a la mejora del suelo, reduce la emisión de metano, reduce los olores, las emisiones de dióxido de carbono y la concentración de gases como el amoníaco. Además, evita la pérdida de recursos energéticos no renovables, la presencia de insectos, descontaminación de fuentes hídricas y las enfermedades de los trabajadores. El biogás es mucho más seguro para cocinar que la leña o el gas en pipa. Ya que con él se logra ahorrar los costos de cocinar y la compra de fertilizantes.

Así mismo también se resalta la importancia que tiene el manejo de las Buenas Prácticas Agrícolas, que aunque son procesos ya establecidos en muchas regiones de la caficultura Colombiana, se pretende hacer referencia para otros caficultores de la región, pues se cree y tiene como propósito un amplio conjunto de elementos que son muy importantes para lograr el producto de café pergamino seo, contenga las mejores prácticas, desde la producción, siguiendo

con la inocuidad y la calidad, teniendo un impacto directo en la sostenibilidad ambiental, social y económica de la región.

La utilización de ahorradores de energía, manejo ambiental en los procesos de beneficio con filtros de descontaminación y cercas vivas (100) árboles frutales y pan coger alrededor del predio) también lograran minimizar el impacto ambiental negativo.

## **Resultados y discusión**

Para determinar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos en este proyecto aplicado de emprendimiento empresarial, por un lado se ha analizado los resultados de la realización de encuestas a la comunidad, así, como a los posibles consumidores de la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S, que ha permitido obtener información para medir su grado de interés, hábitos de compra y consumo, sus motivaciones en el consumo de café, las significancias y percepciones de los consumidores frente al producto, así como sus actitudes hacia el café.

Donde es posible comentar que del rango de edad de las personas encuestas de 26 años hasta 50 años 6 personas son de género masculino y 4 de género femenino. Por otra parte, de las diez personas encuestadas nueve son consumidoras habituales de café. Así se recalca que el 70% de las personas encuestadas ha aumentado su consumo de café en los últimos 5 años y el otro 30% ha mantenido su consumo. En cuanto al número tazas de café a consumir cuatro de estas toman entre 1-2 tazas, cinco de los encuestados toman entre 3-5 tazas de café, mientras que una persona toma más de 5 tazas al día de café, seis de ellas consumen una taza de café en la mañana al despertar, tres durante las horas de oficina y/o escuela y una cuando esta con amigos o familia.

En cuanto a la preferencia del tipo de café el 80% de las personas encuestadas prefieren un café especial y el 20% de estas prefieren un café artesanal, el 100% de las personas seleccionan su café según la calidad (Aroma y sabor).

El criterio que el 70% de las personas encuestadas determinan para la escogencia de su tipo de café es que les gusta o les encanta, el 10% se identifican que su tipo de café les quita el sueño,

otro 10% identifica que el café les da energía y el último 10%, identifica que su criterio según el tipo de café es que le quita el frío.

De otra manera el 100% de los encuestados mencionaron tener interés por conocer el origen, historia, proceso y calidad del café que consumen, esto se compara con lo recalado por la (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2010), donde “Para los consumidores es importante conocer el origen del producto, no solo por dar una mejor idea de la especie vegetal del café por el que está pagando y consumiendo (Robusta o Arábica)”. Pues el consumidor debe ser consciente de la especie y el origen del café que consume, ya que de esto depende la calidad de la bebida.

De otra forma el 100% de los encuestados también consideran que una producción limpia es un criterio para elegir su próximo café para su compra. También se pudo encontrar que el 80% de las personas encuestadas compran café tostado y molido para la preparación de la bebida. Donde el 60% de los encuestados compran su café en presentación 500gr, el 20% en 250gr, un 10% en presentación 125gr y el último 10% compra su café tostado y molido en presentación Pods. Donde la regularidad de compra el 50% de las personas lo hace cada quincena, un 30% mensual y el 20% compran su café con regularidad Semanal. Por último, el 90% de las personas encuestadas consideran saludable el hábito de tomar café y el 10% no lo consideran así(ver tabla 1).

Otra de las encuestas realizadas estuvo dirigida a los posibles clientes como son las empresas comercializadoras de café CadefiHuila, Carcafe Ltda., Gómez y Gómez y José Albeiro Córdoba ubicadas en el municipio de Isnos y Pitalito, a quienes se indago sobre el producto que les gustaría adquirir y la necesidad que demandan.



De esta manera fue posible deducir que todos los clientes están dispuestos a adquirir café pergamino Seco Tipo estándar y/ o corriente, también café pergamino seco de alta calidad, café pasilla y café verde mojado, donde de los clientes encuestados, dos compran café estándar y/o corriente y menos de café alta calidad, pero se tiene 4 clientes que compra más café de alta calidad y/o especial. Donde de Los cuatro clientes que se tienen todos indicaron estar interesados en adquirir café con procesos especiales como fermentación antes del despulpado, y secado lento.

Las cuatro Empresas encuestados indican que les gustaría cafés con procesos de beneficio limpio, BPA, Implementación del Sistema de descontaminación de Aguas Residuales. Así mismo todas las empresas encuestadas apoyarían empresas que tengan procesos donde no contaminen el agua, donde también les interesa adquirir café proveniente de fincas cafeteras amigables con el medio ambiente. De este modo las empresas indican que si pagan mejor precio al entregar mejor factor, donde el factor puede ser menor a 90 puntos(ver tabla 2).

Es de comentar que la finca El Porvenir tiene diferentes ventajas al contar con diferentes clientes como opción para la venta del producto, pues la finca también se encuentra en una parte intermedia entre los municipios de Isnos y Pitalito, lo que facilitaría el transporte a cualquiera de los dos pueblos. De otra manera se resalta que cerca al municipio se encuentran diferentes empresas de unidades productivas de café especial, en las ciudades de Pitalito, Acevedo, y San Agustín, que cuentan ya con experiencia en la producción de café especial lo que conlleva a la propia empresa a generar un plan de negocio que logre competir con la competencia de una manera innovadora, y capaz de brindar un producto de calidad. Donde para poder lograr esta expectativa el presente proyecto requiere de una inversión en adecuaciones e infraestructura, como es un secadero y biodigestor, así como de maquinaria y equipos de alta tecnología necesarios para las labores de producción, lo que va a contribuir a generar un producto de alta

calidad y que cumpla con las expectativas de los clientes y consumidores. De otra forma también se lograría cumplir con el objetivo de Producir y comercializar 80 cargas de café pergamino seco de alta calidad mediante sostenimiento de 4 hectáreas variedad Castillo y variedad Colombia, el establecimiento de 2 hectáreas variedad Colombia, la adecuación de infraestructura, implementación de equipos y maquinaria y la constitución de la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S, generando un impacto económico, tanto para la familia involucrada ya que esta obtendrá beneficios económicos por su producto de una manera remunerada a largo plazo, y las familias de la zona quienes resultaran beneficiadas con empleo, de esta manera se involucra también el desarrollo económico y social en la región, la cual puede ser beneficiada con proyectos de desarrollo para la producción de café, pues en la zona existen muchos caficultores emprendedores que producen con alta calidad.

## **Conclusiones y recomendaciones**

Es de comentar que de acuerdo con el estudio de mercado se puede concluir que el 100% de los consumidores de café encuestados consideran que una producción limpia es un criterio para elegir su próximo café para su compra.

De esta manera la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S, puede llegar a ser una unidad productiva líder en la producción de café especial de alta calidad, pues con su proyección en las adecuaciones de un sistema de tratamiento de aguas mieles residuales del proceso de beneficio estaría contribuyendo al cuidado del medio ambiente además de proveerle al producto mejores atributos, incluyendo que se establecerán estrategias de buenas prácticas agrícolas en todo el ciclo de producción.

Algo adicional que contribuye a dichos atributos sobre el producto es la capacitación permanente a los trabajadores quienes emplean de manera directa las actividades sobre la producción de café, pues esta es una estrategia y modelo para seguir que contribuye a todo el plan de producción con calidad.

De otra manera las cuatro empresas comercializadoras encuestadas indican que les gustaría cafés con procesos de beneficio limpio, BPA, Implementación del Sistema de descontaminación de Aguas Residuales. Así mismo todas las empresas encuestadas apoyarían empresas que tengan procesos donde no contaminen el agua, donde también les interesa adquirir café proveniente de fincas cafeteras amigables con el medio ambiente. Lo que le da buenas expectativas a la empresa ENIGMA CAFÉ ESPECIAL S.A.S, y su modelo de negocio.

## Referencias bibliográficas

- Alcaldía Isnos-Huila. (2020). Alcaldía de Isnos-Huila. Obtenido de <http://www.isnos-huila.gov.co/municipio/geografia>
- Bautista, V. (2013). Abejas Nativas como una Alternativa de Polinización del Manzano Variedad (Golden delicious). (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en: (<http://repositorio.uaaan.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/4379/T19994%20B%20AUTISTA%20VILLALBA%20C%20SANDRA%20%20%20TESIS%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>)
- Canales, C. (2006). Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios. Santiago: Lom Ediciones. 1. 1-396
- Castillo, O. (1999). Plan Estratégico para la Empresa Cafecino. Tesis. Honduras. 65 p
- Contenidos Digitales (s.f). Economía 1. Mercados. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en: ([http://contenidosdigitales.ulp.edu.ar/exe/economia1/resmen\\_de\\_la\\_unidad2.html](http://contenidosdigitales.ulp.edu.ar/exe/economia1/resmen_de_la_unidad2.html))
- Dávila, L. (Abril de 2019). Siete cafés del Huila en el ‘Top Ten’ de Taza Excelencia. Obtenido de <https://www.lanacion.com.co/2019/04/01/siete-cafes-del-huila-en-el-top-ten-de-taza-excelencia/>
- Federación de cafeteros (2015). En cinco años el consumo interno de café creció 33%. Obtenido de [https://www.federaciondecafeteros.org/algrano-fnces/index.php/comments/en\\_cinco\\_anos\\_el\\_consumo\\_interno\\_de\\_cafe\\_crecio\\_33](https://www.federaciondecafeteros.org/algrano-fnces/index.php/comments/en_cinco_anos_el_consumo_interno_de_cafe_crecio_33)

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2010). Clasificaciones de Calidad / Café de Colombia. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en:  
([http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre\\_el\\_cafe/el\\_cafe/clasificaciones\\_de\\_calidad/](http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre_el_cafe/el_cafe/clasificaciones_de_calidad/))

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (2018). Comportamiento de la Industria Cafetera colombiana 2018. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en:  
([https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2019/10/Informe\\_de\\_la\\_Industria\\_Cafetera\\_20182.pdf&ved=2ahUKEwitpvuJ\\_unnAhWBdd8KHVMD38QFjADegQICBAB&usg=AOvVaw2757AqJJZm-xxpoEReIBIe](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2019/10/Informe_de_la_Industria_Cafetera_20182.pdf&ved=2ahUKEwitpvuJ_unnAhWBdd8KHVMD38QFjADegQICBAB&usg=AOvVaw2757AqJJZm-xxpoEReIBIe))

Kotler P, (2002). Dirección de Marketing, Conceptos Esenciales. México: Pretince Hall Inc. (1).  
1-368

Linda, B. (2014). Los Suelos. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en:  
([https://prezi.com/dl\\_fo2i4rf1i/es-la-capa-mas-superficial-de-la-corteza-terrestre-que-resu/](https://prezi.com/dl_fo2i4rf1i/es-la-capa-mas-superficial-de-la-corteza-terrestre-que-resu/))

Margulis, L & Sagan D. (2016). El Proceso de Nutrición En las Plantas. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en:  
(<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448180895.pdf>)

Procolombia, (2015). Siete tendencias del consumo de café en el mundo y hacia dónde exportarlo. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en:  
<https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/siete-tendencias-del-consumo-de-cafe-en-el-mundo-y-hacia-donde-exportarlo>

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. (2020). Comercio actividad socioeconómica consistente. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en: (<https://www.coursehero.com/file/p1rem33/Comercio-Actividad-socioecon%C3%B3mica-consistente-en-el-intercambio-de-algunos/>)

Simón, P. (2019). Cultivo de Microorganismos. (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en: (<https://prezi.com/p/h3uc8c-j6iql/cultivo-de-microorganismos/>)

Upov. (2015). ¿Qué es una variedad vegetal? (En línea) Consultado (9 de septiembre, 2019). Disponible en: (<https://www.upov.int/overview/es/variety.html>).

Vega, H. (1993). Mercadeo Básico. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia, 1991. 9-231.

## Anexos

### Anexo 1. Diagrama de descripción del proceso

Anexo 1 Diagrama Descripción del Proceso

