

**DISEÑO DE UNA PROPUESTA PARA CENTRALIZAR EL BENEFICIO DEL CAFÉ  
EN LA ASOCIACIÓN DE PROSUMIDORES AGROECOLOGICOS –  
AGROSOLIDARIA SECCIONAL LIMONCITO FONDAS, EL TAMBO – CAUCA;  
ORIENTADO AL ACCESO DE MERCADOS ESPECIALIZADOS**

**JULIÁN ANDRÉS RUIZ RIVERA**

**Código 25921052**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
POPAYÁN  
2018**

**DISEÑO DE UNA PROPUESTA PARA CENTRALIZAR EL BENEFICIO DEL CAFÉ  
EN LA ASOCIACIÓN DE PROSUMIDORES AGROECOLOGICOS –  
AGROSOLIDARIA SECCIONAL LIMONCITO FONDAS, EL TAMBO – CAUCA;  
ORIENTADO AL ACCESO DE MERCADOS ESPECIALIZADOS**

**JULIÁN ANDRÉS RUIZ RIVERA**

**Código 25921052**

**INFORME FINAL  
PRACTICA PROFESIONAL  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**ASESORA ACADEMICA**

**Magister CATALINA RODRIGUEZ RAMIREZ**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**POPAYÁN**

**2018**

## Tabla de contenido

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>6</b>
<b>1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1. Problematización.....</b>	<b>9</b>
<b>1.2. Justificación.....</b>	<b>11</b>
<b>1.3. Objetivos .....</b>	<b>15</b>
1.3.1. Objetivo general.....	15
1.3.2. Objetivos específicos.....	15
<b>2. CONTEXTUALIZACIÓN TEÓRICA .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1. Marco teórico .....</b>	<b>16</b>
2.1.1. Calidad.....	16
2.1.2. Cadena de valor.....	18
2.1.3. Características del café.....	18
2.1.4. Café de altura.....	20
<b>2.2. Marco contextual .....</b>	<b>21</b>
<b>3. CONTEXTUALIZACIÓN METODOLÓGICA .....</b>	<b>24</b>
<b>4. DESARROLLO DEL TRABAJO DE PRÁCTICA PROFESIONAL.....</b>	<b>26</b>
<b>4.1. Descripción de la organización .....</b>	<b>26</b>
<b>4.2. Socialización de la práctica profesional a los asociados .....</b>	<b>27</b>

<b>4.3. Revisión y análisis de los resultados de comercialización de café pergamino seco</b>	<b>28</b>
.....	
4.3.1. Visita de campo a los cultivos.....	30
<b>4.4. Revisión de las ofertas de compra para cafés con la calidad de la asociación.....</b>	<b>33</b>
<b>4.5. Construcción participativa del modelo para beneficio del café.....</b>	<b>35</b>
<b>4.6. Matriz de análisis .....</b>	<b>38</b>
<b>5. CONCLUSIONES.....</b>	<b>40</b>
<b>6. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>42</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>44</b>

## **LISTA DE TABLAS**

Tabla 1 Clasificación SCAA según catación.....	10
Tabla 2 Resultado de café vendido en RACAFE – Popayán.....	28
Tabla 3 Asociados con cultivo de café .....	31
Tabla 4 Precios de compra de café en BANEXPORT .....	34

## **LISTA DE IMÁGENES**

Imagen 1 Ruta de acceso desde Popayán hasta Limoncito Fondas.....	30
Imagen 2 Matriz FODA Agrosolidaria Limoncito Fondas .....	39

## ANEXOS

Anexo A. Socialización de la propuesta .....	46
Anexo B. Visita de campo .....	47
Anexo C. Reunión con compradores .....	48
Anexo D. Construcción participativa del modelo.....	49

## Introducción

Agrosolidaria es una comunidad económica solidaria del sector agroalimentario que integra a pequeños productores, procesadores, distribuidores y consumidores dentro de un circuito económico solidario.

El consejo directivo es el órgano de administración que dinamiza las iniciativas colectivas, se reúnen para trabajos comunes como; vivero comunitario, planeación de las actividades de comercialización, participación en procesos comunitarios del territorio, gestión de recursos para las actividades productivas de los asociados.

Los asociados, integran familias cuyos ingresos económicos dependen de la actividad agrícola y pecuaria. En este momento hay iniciativas para transformación y comercialización a través de procesos colectivos de café y fique; como propuestas que resultan de los aprendizajes obtenidos como organización desde el año 2.010

Pocas bebidas en el mundo ha llegado a ser tan populares y altamente apreciadas como una taza de café de alta calidad bien preparada. Los conocedores coinciden en que esta bebida está en capacidad de ofrecer un sabor y experiencias complejas que van más allá de ser una simple bebida estimulante o que satisface la sed. Su exquisito aroma o sabor ofrece una variada gama de sensaciones que reconfortan el estado físico y espiritual de quienes lo consumen (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2010)

En el proceso de comercialización se evidenció por los resultados de laboratorio un café diferenciado de acuerdo a las condiciones agroecológicas de la zona donde se cultiva. Para las familias buena parte de sus ingresos en el año corresponden a la venta de Café Pergamino Seco.



Desde el año 2.016 con acompañamiento de Agrosolidaria Federación El Tambo Cauca, encaminaron actividades para explorar diferentes alternativas en el cultivo, beneficio, financiación, acopio y comercialización del café.

En la venta de café los análisis indican que no existe uniformidad en la calidad de los lotes entregados por cada productor; lo que impide tener un acuerdo comercial con mejores condiciones de precio, quedando con un valor cercano al de un café corriente o comercial.

Como organización buscan la manera de mejorar los procesos, cumpliendo con las condiciones de calidad y uniformidad de acuerdo al potencial del café que se cultiva en la vereda Limoncito Fondas: Esto permite aproximarse a los diferentes compradores que llegan a Colombia en busca de un café con el perfil y calidad diferenciada como se ha evidenciado en las ventas que tiene la organización.

A partir de esta práctica profesional se contribuyó desde la formación académica, aplicar los conocimientos de administración de empresas en un espacio real y cotidiano de una organización de Economía Solidaria con producción agrícola; y la formulación de una propuesta adecuada que aporte al modelo de negocio del café en Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas.

Además de la información técnica del gremio cafetero, durante la práctica profesional se dialogó permanentemente con los asociados para exponer las condiciones propias de la producción en la vereda; teniendo en cuenta que los avances técnicos de la Federación Nacional de Cafeteros se investigan en fincas controladas con condiciones agroecológicas diferentes a las encontradas en Limoncito Fondas.

En primer lugar, se socializa la propuesta a los asociados para organizar en conjunto las tareas necesarias para cumplir con los objetivos de la práctica profesional.

La revisión y análisis de los resultados de comercialización de Café Pergamino Seco, procede de cada uno de los asociados según los documentos existentes que contienen los datos de comercialización, dando un panorama para situar los atributos del café entregado frente a la clasificación de cafés especiales. Con las visitas de campo a los asociados se dimensionó la labor agrícola, condiciones para la producción y logística para la implementación de cualquier iniciativa en la zona.

Se visitó empresas que compran café con la calidad de la asociación, encontrando similitud en los parámetros de negociación previo análisis del café a vender.

En la construcción participativa del modelo para el beneficio del café, se realizó en un escenario de dialogo franco y abierto con los asociados. Aportando al diseño importantes argumentos y condiciones para la puesta en marcha de la iniciativa.

## **1. Contextualización del trabajo**

### **1.1. Problematización**

La ASOCIACION DE PROSUMIDORES AGROECOLOGICOS - AGROSOLIDARIA SECCIONAL LIMONCITO FONDAS EL TAMBO CAUCA Nit 900.371.721-8; Consta de 19 asociados desde el año 2.010, familias que dependen de la producción agrícola. Uno de sus cultivos es el café. Se encuentra ubicado entre los 1.900 y 2.000 msnm con variedades como Typica, caturra, F6, Colombia y castillo. En promedio son lotes de 1 hectárea por caficultor.

Para la comercialización, habitualmente el productor vendía el Café Pergamino Seco a los agentes de compra que se encuentran en la cabecera municipal de El Tambo, donde lo reciben y pagan con base en el precio de Federación Nacional de Cafeteros menos 3.000 o 5.000 pesos; son transacciones en efectivo, con parámetros establecidos por el comprador y sin ningún tipo de análisis técnico que respalde el precio pagado.

En el año 2.016 se promueve el ejercicio colectivo de comercialización de Café Pergamino Seco, como alternativa para mejorar los ingresos a las familias. En visita a los diferentes compradores en la ciudad de Popayán se acuerda llevar el producto RACAFE, previo compromiso de analizar técnicamente el café y entrega de resultados al caficultor. Entre junio y septiembre de ese año 8 asociados llevan "12.599 kilos de Café Pergamino Seco; de los cuales 11.508 kilos corresponden al tipo Especial y 1.091 kilos al tipo Premium" (RACAFE, 2016), según la clasificación siguiente:

Tabla 1  
*Clasificación SCAA según catación*

<b>Puntaje sensorial</b>	<b>Calificación</b>	<b>Tipo</b>
95 - 100	Ejemplar (super premium especial)	Taza de la excelencia
90 - 94	Extraordinario (especial premium)	
85 - 89	Excelente (especial)	Especial
80 - 84	Muy bueno (premium)	
75 - 79	Bueno (calidad usualmente buena)	Premium
70 - 74	Promedio (caoidad promedio)	
60 - 69	Grado intercambio	Comercial
50 - 59	Comercial	
40 - 49	Grado bajo	Trilla o pasilla
< 40	Inferior	

Fuente: Clasificación Asociación Americana de Cafés Especiales

Por parte de del grupo de cafés especiales de RACAFE se realizó acompañamiento técnico en fincas para ajustar los procesos para mejorar la calidad, con el fin de desarrollar el potencial del producto para tener mejores condiciones en la negociación del precio de venta.

En el año 2.017 la limitante en la comercialización es que cada productor sigue entregando Café Pergamino Seco en diferentes condiciones de humedad y se evidencia que no hay uniformidad en el beneficio (proceso de despulpado, fermentación, lavado, secado). Esta condición no permite obtener mejores precios en la venta.

Para lograr calidad y consistencia en el café se requiere un proceso uniforme teniendo en cuenta las características de la zona; adoptando tecnologías para mejorar el sistema de beneficio de la cereza del café para obtener un producto con unas especificaciones técnicas homogéneas, exigidas por los compradores y consumidores. Agrosolidaria, debe tener control y conocimiento de la calidad de su producto para influir en la negociación del precio de venta; de otra manera dependería del concepto y los intereses del comprador.

La central de beneficio permite agrupar a los cultivadores para llevar el café en cereza y procesarlo de manera que garantice la calidad a través de la homogenización de las características que exige el mercado de consumidores. Entre los asociados y la región se desconoce el montaje, tecnología y operación de estas centrales; generando incertidumbre para la puesta en marcha de esta iniciativa como alternativa para aumentar la eficiencia en los procesos del beneficio del café.

De manera conjunta, con los asociados se revisa la pertinencia de la conversión tecnológica, la operación del proceso desde la experiencia propia y con fuentes de información especializada se diseña la central de beneficio.

El escenario propicio para desarrollar iniciativas colectivas es que los asociados a Agosolidaria estén orientados para el trabajo grupal y dispuestos a realizar las inversiones correspondientes para la puesta en marcha.

## **1.2. Justificación**

El cultivo de café de los asociados a la organización, es una fuente importante de ingresos económicos para las familias de Limoncito Fondas.

Los productores tienen conocimientos para el proceso desde la germinación del grano hasta la obtención de Café Pergamino seco. La mayor fortaleza se encuentra desde la siembra hasta la recolección del grano, para el proceso postcosecha no cuentan con la disponibilidad de tiempo e infraestructura para lograr la consistencia en la calidad del producto; lo que genera altibajos en los análisis previos a la comercialización del Café Pergamino Seco.

De esta manera los productores pierden control en la trazabilidad del proceso y los atributos del café disminuyendo su capacidad de negociación, quedando solo con los parámetros de evaluación del comprador.

El ecosistema donde se encuentran los cultivos permite cafés con atributos especiales, sumado al volumen de producción actual presenta un potencial de comercialización con mejores ingresos para el asociado. La propuesta de centralizar el beneficio del café, articula la producción del fruto con actividades postcosecha técnicamente adecuadas que permitan conservar los atributos del café de la zona. Es necesario desarrollar un modelo empresarial que una los eslabones de la cadena del café cultivado en Limoncito Fondas como proyecto de vida para la comunidad.

En esta práctica empresarial se aplicó los conocimientos adquiridos para proponer y determinar las proyecciones adecuadas a la organización con componentes de liderazgo, innovación y autogestión. La puesta en marcha de la Central de beneficio para los asociados de Agrosolidaria en Limoncito Fondas, es un reto hacer el tránsito del sistema tradicional independiente en cada finca a un modelo con poca difusión por parte del gremio cafetero, condicionando a los emprendedores a manifestar sus habilidades para correr riesgos, a observar el potencial de los asociados para cambiar paradigmas y determinar que las estrategias corresponden a las necesidades como organización y comunidad.

El Centro Nacional de Investigaciones de Café - CENICAFE, creado por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia define:

El proceso de beneficio en el café busca separar las partes del fruto: grano, pulpa y mucilago y secar los granos, con el fin de conservar su calidad física,

organoléptica y sanitaria. La calidad de la cosecha de café se puede deteriorar en pocas horas por un mal beneficio, generando defectos.

Defecto contaminado: en el beneficio por el uso de sustancias químicas no necesarias para el proceso; en el lavado con aguas contaminadas; en el transporte de café seco y durante el almacenamiento.

Defecto fenol: es una forma de contaminación del café causada por microorganismos, contaminantes químicos e inadecuado secado del café.

Defecto fermento: provocado por la demora en el inicio del proceso de beneficio de más de 6 horas de cosechado el grano, la pulpa y el mucilago empiezan el proceso natural de fermentación. Sobrefermentación; al dejar el café despulpado más de 16 horas en el tanque o por las mezclas de café de diferentes días de cosecha en el tanque.

Defectos originados por secado y almacenamientos inadecuados: al disminuir el agua en el grano se retarda el deterioro físico, la descomposición química del café y se inhibe el deterioro del grano por microorganismos, en particular hongos. (CENICAFE, Avances técnicos. febrero 2001)

La práctica profesional fomenta un espacio de articulación entre la formación académica y el mundo laboral para realizar la proyección social y el vínculo con los procesos empresariales de las organizaciones. En Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas el proyecto de centralizar el beneficio de café, orientado al acceso de mercados especializados traza la planificación de las actividades de acuerdo a la experiencia y requerimientos de la organización, que tienen como

objetivo avanzar en un modelo empresarial para el café como cultivo de mayor presencia entre los asociados.



### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo general.**

Diseñar una propuesta para centralizar el beneficio del café en la Asociación de prosumidores agroecológicos - Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas, El Tambo - Cauca; orientado al acceso de mercados especializados

#### **1.3.2. Objetivos específicos.**

Determinar los parámetros operativos para el diseño de la central de beneficio

Contribuir a la mejora y fortalecimiento de los procesos de comercialización de café en Agrosolidaria Limoncito Fondas, El Tambo - Cauca

Aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica del programa de administración de empresas a través del desarrollo de este proyecto y contribuir con los propósitos de la organización

## 2. Contextualización teórica

### 2.1. Marco teórico

Para el desarrollo del proyecto es necesario el manejo de los siguientes aspectos:

#### 2.1.1. Calidad.

Cuadernos de Administración / Universidad del Valle / Vol. 29 N° 50 / julio - diciembre de 2013. Definiciones de calidad de autores representativos de la calidad.

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a10.pdf>

El concepto de calidad ha evolucionado a largo de los años y se inició como una estrategia para resolver dificultades en los procesos de producción para disminuir los costos asociados a la fabricación. En este camino integra la gestión en cada proceso de las organizaciones, buscando mejorar los resultados que sean sostenibles y crecientes. De esta manera han surgido los modelos de calidad hacia la mejora de la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones y en que se involucran conceptos que es necesario relacionar para comprender la extensión del concepto de calidad.

KAORU ICHIKAWA: Para Ichikawa (1986, p.41) calidad quiere decir calidad del trabajo, calidad del servicio, calidad de las personas, incluyendo trabajadores, ingenieros, gerentes y ejecutivos, calidad de la compañía, calidad de los objetivos; su enfoque básico es controlar la calidad en todas sus manifestaciones. Ishikawa entiende la calidad como el valor percibido por el cliente respecto a las características técnicas, costo y funcionalidad del producto o servicio recibido.

EDWARD DEMING: El llamado "Padre de la calidad", aseguraba que la calidad no es otra cosa más que una serie de cuestionamientos hacia una mejora continua (Walton, 1988). La

calidad se define como la vía hacia la productividad y esta hacia la competitividad, indica como se establece un proceso de mejora continua a partir de su aplicación (Deming, 1989, p.16)

JOSEPH JURAN: Juran define, por una parte, la calidad como "adecuación para el uso" (Juran, 1990, p.4), lo utiliza en el contexto del que la opinión del usuario es la que indica que la calidad está en el uso real del producto o servicio, es decir, la capacidad para responder a las necesidades en el uso del producto o servicio. Por otra implica, las acciones internas que la organización emprende para dar cuenta del cumplimiento de las especificaciones relativas al producto o servicio ofrecido, en las cuales inserta su noción de Espiral de la Calidad. Juran aplicó a la calidad dos significados diferentes: comportamiento del producto y ausencia de defectos. Manejar con eficacia estos tipos de calidad, significa utilizar lo que ahora parece un concepto muy antiguo de su trilogía de la calidad (Juran, 1986 en James, 1997, p.46)

WILLIAM OUCHI: Ouchi (1982) afirma que la calidad es la esencia de todas nuestras operaciones. Básicamente se evidencia en los productos, aunque el concepto se aplica también al equipo directivo de la empresa, a sus instalaciones y a su ubicación estratégica.

VICENTE FALCONI: Falconi (1994) argumenta que un producto o servicio de calidad es aquel que atiende perfectamente, de manera confiable, de manera accesible, de manera segura y con la programación adecuada para las necesidades del cliente.

PHILIP CROSBY: Crosby (1979 en James, 1997, p.53-54) plantea los cuatro absolutos de la calidad, cuya filosofía fundamental de fondo de estos absolutos es una mentalidad de conformidad y queda interrumpida si el diseño del producto o servicio es incorrecto o no sirve con eficacia a las necesidades del cliente. Ya que el lenguaje de la dirección es sobre todo el dinero, tiene sentido poner los de no conformidad en estos términos, dando categóricamente la

noción de calidad como cumplimiento de requisitos. Ilustra claramente el efecto de la no conformidad y enfoca la atención en temas de prevención.

### **2.1.2. Cadena de valor.**

La cadena de valor empresarial, o cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de organización empresarial generando valor al cliente final.

Las actividades primarias están apoyadas o auxiliadas por las también denominadas actividades secundarias:

- Abastecimiento: anclaje y acumulación de artículos de mercadería, insumos, materiales, etc
- Infraestructura de la organización: actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad y las finanzas.
- Dirección de los recursos humanos: búsqueda, contratación y motivación del personal.
- Desarrollo de tecnología, investigación y desarrollo: generadores de costos y valor.

La cadena de valor ayuda a determinar las actividades, competencias distintivas que permiten generar ventaja competitiva. Tener una ventaja de mercado es tener una rentabilidad relativa superior a los rivales en el sector en el cual se compete, la cual tiene que ser sustentable en el tiempo. (Michael Porter, 1986)

### **2.1.3. Características del café.**

La vereda Limoncito hace parte del corregimiento de Fondas municipio El Tambo, departamento del Cauca. Cuenta con las condiciones agroecológicas para una altitud entre 1900 y 2000 metros sobre el nivel del mar.

Las categorías definidas por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2010:

***Cafés de Origen.*** Proviene de una región o finca, con cualidades únicas, debido a que crecen en sitios especiales. Son vendidos de igual manera al consumidor final sin ser mezclados con otras calidades o cafés provenientes de otros orígenes. Los clientes los prefieren por sus especiales atributos en su sabor y aroma. Existen 3 subcategorías.

***Cafés regionales:*** provienen de una región específica reconocida por sus cualidades particulares. Se le ofrecen al consumidor final puros, sin mezclas.

***Cafés exóticos:*** cultivados en zonas determinadas bajo condiciones excepcionales; poseen características sensoriales y organolépticas que permiten obtener una taza de altísima calidad.

***Cafés de finca:*** producidos en una sola finca, provienen de un solo cultivo, tienen un beneficio centralizado y ofrecen un producto sobresaliente en calidad y consistente en el tiempo

***Cafés de Preparación:*** Son cafés con una apariencia especial por su tamaño y forma, lo que los hace apetecidos en el mercado internacional. También pertenecen a esta categoría los cafés que se buscan de acuerdo a las preferencias de un cliente en particular y se acopian para ofrecer un producto consistente. Entre los de preparación se encuentran:

***Cafés selectos:*** proceden de una mezcla balanceada de varios tipos de café y dan como resultado una taza de excepcional calidad.

***Cafés Caracol:*** cultivados en zonas altas, de los cuales se seleccionan los granos en forma de caracol, producen una taza única de alta acidez.

***Cafés supremos:*** este tipo de café se ofrece según una clasificación granulométrica o tamaño del grano como: Premium, retenido en la malla #18; Supremo, retenido en la malla #17; Extra Especial, retenido en la malla #16 y Europa, retenido en la malla #15.

**Cafés Sostenibles:** Cultivados por comunidades que tienen un serio compromiso con la protección del medio ambiente, a través de la producción limpia y la conservación de la biodiversidad de sus zonas. También promueven el desarrollo social de las familias cafeteras que los producen. Los clientes los prefieren porque cuidan la naturaleza y promueven el mercado justo con los países en vía de desarrollo.

Recuperado de

[https://www.federaciondecafeteros.org/clientes/es/nuestro\\_cafe/cafes\\_especiales/categorias/](https://www.federaciondecafeteros.org/clientes/es/nuestro_cafe/cafes_especiales/categorias/)

#### **2.1.4. Café de altura.**

- De acuerdo al estudio y análisis del café entre los compradores se determina (Perfect Daily Grind, 2015):

Existen varias formas de clasificar al café, siendo la principal por la especie a que pertenecen los granos seleccionados, que son: Arabica (*Coffea arábica*) de mejor calidad y menor contenido en cafeína; Robusta (*Coffea canephora*) de menor calidad, más contenido en cafeína y sabor más fuerte; y por último Libérica (*Coffea libérica*) y Excelsa (*Coffea excelsa*), de baja calidad.

La razón principal por la que la altura influye en el sabor es, cuando un café que crece a una gran altitud y es bien cuidado, producirá una taza con mayor acidez, será más aromática y gustosa. Mientras que, a una altitud menor, el café tendrá una acidez baja y menos carácter en la taza. Esta es la verdadera razón por la cual un comprador se interesa en la altura del café. Por lo general, un café que crece a mayor altura será más gustoso y decir que fue sembrado a más de 1500 metros es un indicador de que tendrá buen sabor.

## 2.2. Marco contextual

El Plan Básico de Ordenamiento Territorial de El Tambo - Cauca, presenta tres grandes regiones; Alto Cauca, Rio Patia y Rio Micay. Teniendo en cuenta criterios de división como vías, producción agrícola, mercados, organizaciones, linderos físicos, ubicación geográfica, asambleas de juntas de acción comunal y patrones culturales. La división político administrativa del territorio comprende 19 barrios en el área urbana, 210 veredas del sector rural distribuidas en 20 corregimientos

En la región Alto Cauca, se encuentra el corregimiento Fondas y entre sus veredas Limoncito. (Administración municipal El Tambo Cauca, Plan Básico de Ordenamiento territorial, 2010 )

Distante a 59 kilómetros de Popayán, se encuentra entre 1900 y 2000 metros sobre el nivel del mar. (Corporación Autónoma Regional del Cauca, diagnóstico geológico, minero, ambiental, social y económico. Distrito de Fondas. El Tambo Cauca. 2003), en sus características ambientales se agrupan de la siguiente manera:

componente ambiental	Nombre común
Bosques	Roble, garrocho, cucharo, pino, caspi, arrayan, motilón, lechero, tambor, nacedero
Aves	Carpintero, mirla, torcaza
Mamíferos	Zorro, chucuro, oso, tigrillo
Réptiles reconocidos	Rabo de aji, cazadora, pelo de gato, coral

Cultivo	No. familias	No. habitantes	área sembrada	% de participación
Café	102	434	46.30 Ha	12,00

Los productos de pancoger en la vereda son; plátano, guineo, caña panelera, yuca, frijol, cabuya, arveja, legumbres, aguacate, naranja, limón, lima dulce, tomate de árbol, guayaba.

*Cadena productiva del café:* Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Observatorio Agrocadenas, La cadena del café en Colombia 2.005

Cuando se hace referencia al café se trata de sus formas o estados: pergamino, verde, tostado e incluye el café molido, descafeinado, liofilizado, líquido y soluble. En su proceso al mercadeo, el café recorre diferentes fases o estadios.

En primer lugar, la cadena comprende las actividades agrícolas que se realizan en finca, tales como siembra, recolección, beneficio y secado. En los diferentes momentos de esta última actividad, ya sea que se realice con máquina o al sol, el café es denominado sucesivamente café pergamino mojado, pergamino húmedo y pergamino seco, el cual es el producto final de esta fase productiva.

Enseguida, el café pergamino seco se transporta a la trilladora, donde se procede a pelarlo, es decir, se le extrae por medio de máquinas especializadas, la película o endocarpio que lo cubre, convirtiéndolo en café verde, para después clasificarlo según tamaño y calidad del grano. El término “verde” no se refiere al grado de madurez del producto, sino al hecho de no ser aún tostado, donde el grano adquiere su color café característico.

En Colombia, este café verde se destina directamente a la exportación. Por otro lado, la producción orientada al consumo interno, llega hasta la etapa final del proceso productivo de la Cadena: tostión, molienda y empaclado en el caso del café molido ya sea cafeinado, descafeinado, mezclado con azúcar, etc., o, después de un proceso ampliado que implica la torrefacción, molienda, evaporación y aglomeración, se producen extractos y cafés solubles, cuando el producto final son los concentrados y cafés instantáneos para disolver, bien sea para el consumo directo, o para incorporarlo como esencia en otras bebidas, helados u otros productos alimenticios.



Además de su consumo final en el mercado interno e internacional, el café también puede utilizarse como insumo en la industria. En este caso el grano es sometido a otro proceso para extraerle la cafeína, la cual es usada por empresas de refrescos y farmacéuticas, aunque en una proporción mucho menor que para su consumo directo, y sin recurrirse a la torrefacción

*Adopción tecnologías en el proceso del café:* Gestión de la innovación en el sector de cafés especiales. Caso de estudio Asociación de cultivadores de Apía, Risaralda. Alzate, 2012, p.143

Esta resulta ser una innovación por el hecho de que su desarrollo tiene un carácter de reconceptualización del café a través de las prácticas que le son propias al sector; este conjunto de operaciones se realizan para transformar el café, conservar su calidad, consiguiendo el mayor beneficio económico y ambiental, tratándolo como un bien de gran valor a partir del cumplimiento de las normas de comercialización; se evitan pérdidas de café, se eliminan procesos innecesarios y se aprovechan los subproductos del grano. Dicho proceso varía, pero consiste principalmente en la recolección manual, despulpado, lavado, y secado al sol. Una innovación puede ser considerada como tal en el momento que resulta novedosa para la empresa, y si bien estas prácticas pueden ser ejecutadas con antelación por algunos caficultores, la organización las incluye de manera sistemática y las introduce en las políticas de la organización para orientar recursos, personal idóneo, actividades específicas, capacitaciones grupales o personalizadas y un acompañamiento continuo durante la transformación de las antiguas prácticas. La difusión de esta innovación es principalmente interna; no obstante, como el conocimiento de estas prácticas reside principalmente en los caficultores asociados, su transferencia se da a través de procesos orales entre personas cercanas.

### 3. Contextualización metodológica

La propuesta se diseñó en conjunto con la Asociación Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas, El Tambo - Cauca; como una alternativa para implementar procesos colectivos que favorezcan la calidad del café, siguiendo un modelo de organización propio de acuerdo a las condiciones actuales en un entorno. Estas acciones permiten superar los retos empresariales para la producción cafetera de los asociados.

Para el desarrollo del proyecto, se utilizó una investigación tipo exploratoria la cual facilitó un primer acercamiento al entorno y la problemática para diseñar la propuesta como alternativa de solución.

Durante el tiempo de la práctica profesional existió un vínculo con la organización y sus asociados para revisar los avances y conceptos como soporte a la estructura de la propuesta.

En el Cauca no existen centrales de beneficio que suministren información técnica y administrativa como referencia para estructurar la propuesta en El Tambo. Las empresas que desarrollan estos modelos están en Antioquia y Huila, como iniciativas privadas con avanzados acuerdos comerciales, manteniendo reserva con la información empresarial.

#### **Técnicas de recolección de información**

Para la recolección de información se utilizó técnicas tanto cuantitativas que asigna valores numéricos a las declaraciones u observaciones y cualitativas que recoge los discursos completos de los sujetos, para proceder luego a su interpretación:

#### ***Recolección de datos cuantitativos.***

Recolección de los resultados obtenidos en la experiencia de comercialización para determinar las variables que influyen en el precio y la posibilidad de acceder a mercados que reconozcan mayor valor según la calidad del café de la Asociación.

Los datos se obtienen de la información que conservan en documentos los asociados que participaron en la comercialización realizada de las cosechas anteriores. La entrega del producto se realizó en un mayor porcentaje a un solo comprador. La información que se puede obtener es; kilos de café pergamino seco y los factores que determinan la calidad (humedad, factor de rendimiento, taza) y precio al momento de entrega del producto.

Al momento de reunirse con los asociados para la socialización de la práctica profesional se toma la información solicitada en el momento de la convocatoria.

### **Cualitativas**

**Datos secundarios:** Los datos se obtuvieron en las publicaciones que organizaciones del sector cafetero gremio que exponen los avances técnicos para mejorar la producción; en este caso los parámetros técnicos en el beneficio del café, disponibles en las revistas de cenicafé perteneciente a la Federación Nacional de Cafeteros como representante gremial de los productores en Colombia. Y las páginas de internet que se especializan en el mercado del café especial.

En el Comité Departamental de cafeteros existe una oficina que facilita el acercamiento entre productores y los compradores de café según el perfil y características. Es una fuente valiosa para orientar el acceso al mercado especializado como objetivo del proyecto.

**Observación participante:** Con la intención de reconocer la forma asociativa y el modelo de trabajo de los productores; se acompañó reuniones de la organización para constatar los aspectos culturales y las prácticas como organización, que indiquen la actitud y el ambiente propicio para la implementación de la propuesta.

**Entrevistas:** Se realizaron 6 entrevistas durante la visita a los predios de asociados para tomar nota de las condiciones viales, las distancias para transporte de la cereza del café y un

dialogo espontaneo con los participantes del proyecto para conocer más de cerca el punto de vista de cada productor con respecto a la alternativa propuesta. Los temas abordados en las entrevistas fueron; técnicas para la calidad del café, administrativos dirigidos al registro de producción y estimación de costos, comercialización teniendo en cuenta la variedad de mercados existentes. Las entrevistas se realizaron de manera personal.

En la ciudad de Popayán, de manera personal se realizaron entrevistas en el comité departamental de cafeteros al encargado del laboratorio, al gerente de las empresas RACAFE y BANEXPORT como compradores de café para comparar las diferentes opciones de comercialización en la ciudad.

#### **4. Desarrollo del trabajo de práctica profesional**

##### **4.1. Descripción de la organización**

Agrosolidaria Limoncito Fondas El Tambo, se encuentra inscrita en la cámara de comercio del Cauca del 26 de julio de 2.010; según acta de constitución 001 del 07 de julio de 2.010: cuyo objeto social es mejorar la calidad de vida de los pequeños y medianos productores, transformadores, distribuidores y consumidores agroalimentarios asociados, mediante el desarrollo de proyectos productivos cogestionados que integren a la cadena económica agroalimentaria. Según certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio del Cauca para el Nit. 900371721-8

En la actualidad cuenta con 19 asociados activos, dedicados a la producción agrícola como principal fuente de ingresos para el sustento de sus familias.

La dirección y administración de la organización está a cargo del consejo directivo y el director ejecutivo - representante legal. Ana Hilda Manrique es la actual representante legal lidera las propuestas colectivas con el carácter necesario para lograr acuerdos a favor de los objetivos de Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas.

Para los asociados, la organización simboliza una herramienta comunitaria para resolver diferentes necesidades en la vereda. Entre las propuestas colectivas es conocer y aprender formas para mejorar la producción, mejorar ingresos, comercializar sus productos de manera colectiva. Trabajar juntos para mejorar las vías, el cementerio, mejoramiento de viviendas, acueducto y distrito de riego. Esta perspectiva de que la organización pueda dar solución a tantas necesidades; es lo distante que se encuentra el gobierno local de la comunidad para el apoyo de sus iniciativas.

#### **4.2. Socialización de la práctica profesional a los asociados**

En la casa de Ana Ilda Manrique se convocó a una reunión el día domingo 25 de marzo, para presentar la propuesta. Asisten 13 asociados interesados en conocer los detalles y aportar a la construcción del modelo de beneficio colectivo para mejorar las condiciones postcosecha del café cultivado en sus predios.

Teniendo en cuenta los logros en la comercialización, se propone en el mes de marzo y abril para conocer detalladamente los resultados de análisis realizados por el comprador y visita en campo para registrar las condiciones para el diseño de la propuesta.

Como resultado, se reúne la información correspondiente a los análisis de calidad y prueba de taza del café entregado al comprador en la ciudad de Popayán:

### 4.3. Revisión y análisis de los resultados de comercialización de café pergamino seco

Tabla 2

*Resultado de café vendido en RACAFE - Popayán*

Descripción	Leo Gomez	Euder Yoni Mera	Morel Montenegro	Hermes Muñoz	Melco Becerra	Eliodoro Mera	Mirian Montenegro	Ana Iliá Lame	Soraida Velasco	Misael Montenegro	Adelmo Montenegro	Leonilde Montenegro	Julio Montenegro
Muestra gr	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Almendra gr	162,0	16,1	162,8	162,8	163,6	162,1	161,0	162,7	161,9	162,7	162,3	164,2	161,6
Excelso gr	157,0	152,5	148,3	149,6	146,8	148,1	156,3	152,3	153,2	155,2	147,3	159,3	151,2
Pasilla gr	1,0	2,7	6,0	4,0	6,0	3,0	0,5	2,6	2,0	2,0	2,0	1,0	4,0
Consumo gr	1,5	3,0	5,1	4,9	6,4	3,0	0,8	4,0	3,0	2,7	2,0	2,0	4,0
Ripio gr	2,5	2,9	3,4	4,7	4,4	8,0	3,4	3,8	3,7	2,8	10,6	1,9	2,4
Broca gr	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Broca # pepas	0,0	3,0	0,0	13,0	5,0	1,0	2,0	0,0	0,0	0,0	16,0	0,0	0,0
Humedad %	10,8	13,1	15,5	12,4	11,0	13,0	12,8	11,2	11,7	12,0	15,0	13,0	11,5
Merma %	19,0	19,4	18,6	18,6	18,2	19,0	19,5	18,7	19,1	18,7	18,9	17,9	19,2
Factor Rend	89,2	91,8	94,4	93,6	95,6	94,5	89,6	91,9	91,4	90,2	97,8	87,9	92,6
Taza	85,0	84,0	83,0	83,5	84,5	83,0	88,0	77,0	88,0	88,0	84,5	89,0	85,0

Merma: La muestra es de 200 gr de CPS, se trilla y queda el peso en almendra

Factor Rend: Cantidad de café pergamino seco necesario para obtener un saco de 70 kg de café excelso

Pasilla, Consumo, ripio: productos secundarios durante las trillas para obtención de café excelso, granos que se separan en el análisis físico; livianos, de baja densidad o malformados

Total kilos CAFÉ ESPECIAL: 11.508

Total kilos CAFÉ CONVENCIONAL: 1.091

Total kilos CAFÉ ENTREGADOS: 12.599

Fuente: Detalle del análisis realizado en laboratorio a la entrega de café por parte de los asociados a Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas, El Tambo - Cauca

Las evaluaciones de las características físicas y organolépticas encontradas en el café entregado en la comercialización con RACAFE, se encuentra un café con potencial para acceder a mercados especializados.

La menor taza fue de 77 puntos en un lote de café que fue lavado con agua contaminada, en este caso el cultivo, la recolección, despulpado y fermentación se realizó de acuerdo a los parámetros habituales; el factor que deterioró la calidad fue en el lavado al utilizar agua que estaba contaminada en un recipiente.

Con los asociados se resalta la importancia de cada fase para no afectar el proceso que dura 8 meses desde la floración.

El puntaje más alto es de 89 y el promedio 84,8. Estos resultados se obtuvieron de acuerdo a la manera tradicional de procesar el café para obtener Café Pergamino Seco para comercialización.

En comparación con la clasificación SCAA, el resultado obtenido en los análisis del café de los asociados que participaron en el ejercicio de comercialización con RACAFE, se ubica como tipo *Especial*; 80-84 Muy bueno (premium) 85-89 Excelente (especial). Generando un mayor valor al producto por las condiciones geográficas y el proceso que llevan en cada finca.

Estos resultados corresponden al proceso de beneficio tradicionales que desarrollan en cada predio.

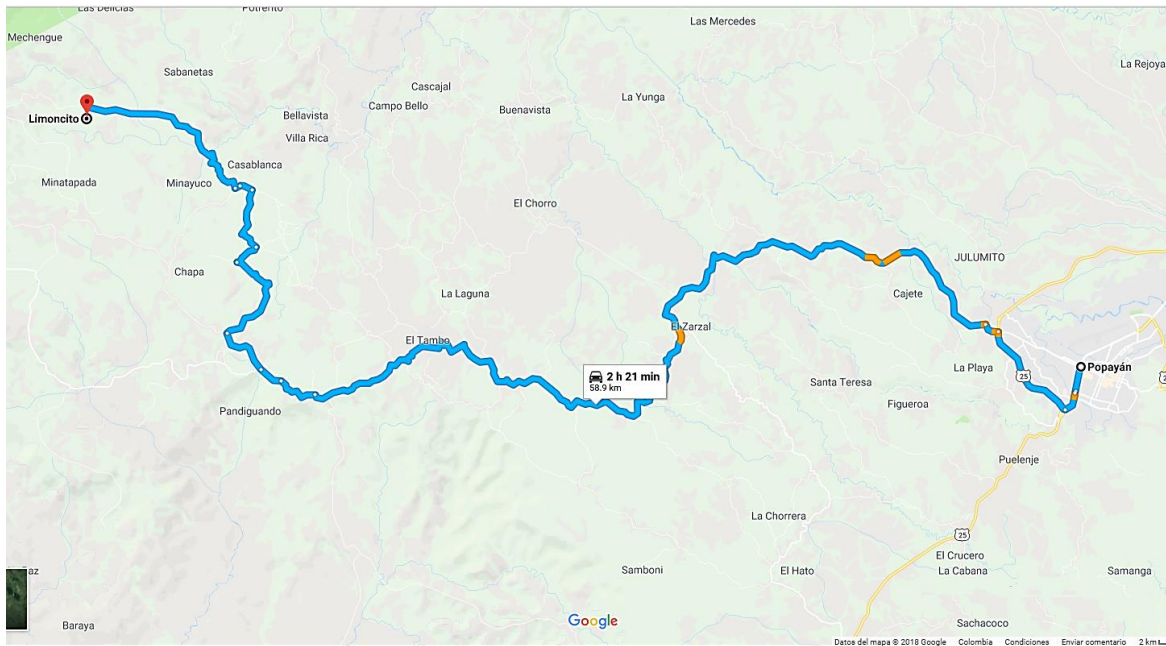
En el resultado de humedad condición indispensable para recepción del café. En la actualidad un café por encima de 12% de humedad es rechazado. Solo lo compran en el comercio corriente a menor precio.

Con la información obtenida, esta entre 10,8% y 15,5% con una media de 12,5%. Este resultado afectó el comercio porque al precio obtenido por taza le descuentan un valor por entregar el Café Pergamino Seco fuera de los parámetros de humedad.

Usualmente determinan la humedad por la experiencia de manera visual según el color de la almendra. Este sistema arroja errores por ser una medida subjetiva.

Hay desarrollos por parte de CENICAFE para implementar sistemas que permiten medir la humedad en el proceso de secado. No son complicados, sino que es la poca disposición de tiempo del caficultor para implementar procesos adicionales en el beneficio.

### 4.3.1. Visita de campo a los cultivos.



*Imagen 1* ruta de acceso desde Popayán hasta Limoncito fondas (Google maps)

El tránsito desde Popayán hasta la cabecera municipal son 35 km de carretera pavimentada. Para llegar a Limoncito Fondas se accede por una vía en regular estado.

La frecuencia para transportar carga desde Limoncito Fondas hasta Popayán en vehículos para transporte rural "chivas" los días viernes. Cuando comercializar el café en Popayán dejan lista la carga la noche anterior, día jueves, para salir a las 4am y llegar a RACAFE a las 8:30am para la recepción del Café Pergamino Seco.

En el recorrido por la vereda Limoncito Fondas, El Tambo - Cauca, se encuentra que existe una sola vía principal y ninguna de las fincas queda al borde de carretera, los lotes cultivados con café quedan entrando por trochas para acceso peatonal o con caballos. Son 30 minutos aproximadamente para desplazarse entre dos fincas, los lotes de café no son aledaños, sino que un asociado puede tener un lote al lado de la casa y otro en otro sector de la vereda.



Esta característica explica la dificultad de movilizar los volúmenes de producción y se recurre a despulpar en cada lote, en otro caso acumulando la cosecha para el final del día o dejando para el día siguiente el proceso.

Tabla 3  
*Asociados con cultivo de café*

Identificación	Nombre asociado	# plantas café
4.665.213	MANUEL HERMES MUÑOZ MONTILLA	4.000
25.398.227	LIDA NILSA MERA OROZCO	500
4.666.699	EIBER NOE HURTADO MONTENEGRO	500
25.397.421	YAMILET MERA MERA	5.000
76.000.379	MOREL MONTENEGRO MONTENEGRO	14.000
25.401.494	MYRIAM MONTENEGRO	3.000
76.302.983	SELSON MONTENEGRO RODRIGUEZ	9.000
25.401.713	ANA HILDA MANRIQUE OROZCO	2.000
76.236.956	MELCO BECERRA MONTENEGRO	18.000
1.463.355	HELIODORO MERA	2.000
4.666.738	JULIO MONTENEGRO MONTENEGRO	4.000
1.055.273.125	HENRY DUBAN ALEGRIA ALEGRIA	2.000
4.664.710	ADELMO MONTENEGRO MONTENEGRO	8.000
25.401.493	CARLINA MONTENEGRO MONTENEGRO	4.000
25.398.194	ILIA LAME	8.000
76.236.958	EUDER YONY MERA MONTENEGRO	8.000
<b>TOTAL</b>		<b>92.000</b>

Información obtenida durante la práctica profesional

Cada mata de café en promedio tiene una producción de 350gr al año. Para el total de 92.000 tienen producción estimada de 32.200 kilos de Café Pergamino Seco.

De acuerdo a los avances que presenta CENICAFE, existe puntos de control que están fuera de la consideración de los asociados, porque no ven representado en los ingresos por ventas el trabajo adicional que implicaría la puesta en marcha de un sistema técnicamente adecuado.

¿Cómo se afecta la calidad del café?

Debido a la falta de cuidado y control durante el proceso de beneficio se afecta la calidad del café.

Los defectos más importantes del café como el fermento en cualquiera de sus grados: agrio, fruta, cebolla, rancio, stinker (nauseabundo), se origina por malas prácticas durante las etapas del beneficio, como:

- La recolección de granos sobremaduros e inmaduros.
- Demoras en el inicio del proceso de beneficio por más de 6 horas.
- La sobrefermentación, al dejar el café despulpado más de 18 horas en el tanque o debido a las mezclas de café de diferentes días de cosecha en el tanque.
- Debido a la separación incompleta del mucilago en la fermentación o en el desmucilaginado mecánico.
- Por el uso de agua recirculada para el lavado.
- Por el secado de café con granos semidespulpados o con parte del mucilago adherido al grano. El secado es un método de conservación de la calidad del café; el agua debe retirarse lo más pronto posible para evitar el deterioro del café durante el transporte y almacenamiento.

También, debido al secado y al almacenamiento inadecuados del café se causan la mayoría de los defectos: decolorado, manchado, flojo, sucio, reposo, terroso, mohoso, cristalizado, fenólico y contaminación con Ochratoxina A, conocida como OTA.

(CENICAFE, avances técnicos 276. junio de 2000)

#### **4.4. Revisión de las ofertas de compra para cafés con la calidad de la asociación**

El viernes 20 de abril, en reunión con Eduardo Restrepo Saenz gerente de RACAFE, se revisan los logros alcanzados con la comercialización y se evalúan las posibilidades de mejorar las condiciones de precio. Según los resultados el café entregado por los asociados de Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas tiene las características para mercados especializados, si cumple con parámetros de recepción del café en cuanto la humedad (10% - 12%) y consistencia del producto; es decir que la calidad sea uniforme en cada entrega para no alterar los atributos encontrados en el café de Limoncito Fondas.

Como empresa, RACAFE busca compradores que valoren la calidad del café de la organización, convocando a los asistentes a realizar los ajustes a los procesos en cada finca para lograr acuerdos de compra con mejores precios al asociado.

BANEXPORT es una empresa dedicada a la comercialización de café, especializándose en pequeños lotes y cafés diferenciados. En reunión con Jairo Ruiz - gerente y James Fernández - compras, se presentó los avances logrados por Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas y el interés de acceder a mercados especializados para el café cultivado.

La trayectoria de la empresa permite a cultivadores interesados en mejorar los procesos un acompañamiento para lograr en conjunto posicionar los cafés en mercados que buscan calidad. Con frecuencia los compradores extranjeros buscan en BANEXPORT perfiles característicos de la región que garanticen la calidad en cada envío.

Los parámetros para recepción y análisis es la humedad del grano debe estar entre 10% y 11%, factor de rendimiento de 92. Son dos condiciones obligatorias para continuar con el proceso en laboratorio.

Para la fecha de la reunión el precio del café según la Federación Nacional de cafeteros, al momento de la visita lunes 4 de mayo, por arroba se paga \$76.200. La clasificación para compra en BANEXPORT es la siguiente:

Tabla 4

*Precios de compra de café en BANEXPORT*

Precio por arroba	Tipo	rango tasa
81.500	A	80 - 84
93.500	AA	85 - 87
120.000	AAA	88

Información obtenida durante la práctica profesional

Queda la posibilidad de llevar las muestras para analizar la calidad del café de los asociados y determinar las posibilidades de comercialización para Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas

Pedro Felipe Giraldo es el catador del Comité Departamental de cafeteros, con la experiencia gremial, plantea la posibilidad de realizar una jornada de acompañamiento a los asociados de Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas en CALIDAD DEL CAFÉ. Por el rol institucional, la mayoría de compradores que llegan al Cauca visitan en primer lugar al Comité Departamental de cafeteros para conocer las características de la caficultura y las opciones de compra presentes. Hoy día los precios de compra pueden tener un tope máximo de 200 dólares por arroba con condiciones de alta calidad en la caficultura. Desafortunadamente los cultivadores no sostienen la calidad del café cada año y son pocos los acuerdos que logran sostenerse. Se insiste en los puntos de control del proceso de beneficio y en caso de implementar el beneficio colectivo para Limoncito Fondas, brinda el acompañamiento para fortalecer la caficultura en el territorio.

#### **4.5. Construcción participativa del modelo para beneficio del café**

El día domingo 19 de mayo se realiza el encuentro con los asociados, participando Omar Ernesto Cruz, agrónomo vinculado a Agrosolidaria Federación El Tambo Cauca para estudiar la ruta y los elementos técnicos en el diseño de la propuesta para establecer la central de beneficio del café.

Se plantea a los asistentes las condiciones básicas en el manejo del café durante el beneficio teniendo en cuenta la información de CENICAFE:

- ✓ Mantenga limpios y en buen funcionamiento todos los equipos y elementos del beneficiadero.
- ✓ No permita que el café, ni el agua utilizada en el proceso se contaminen con animales, solventes, insecticidas, compuestos químicos, abonos, productos de origen animal.
- ✓ Beneficie diariamente el café.
- ✓ Procese sólo granos maduros y sanos.
- ✓ Depulpe el café inmediatamente después de recibirlo.
- ✓ Por fermentación natural deje en baba en el tanque durante 15 a 16 horas.
- ✓ Remueva completamente el mucílago por fermentación natural.
- ✓ Deje el café
- ✓ No realice mezclas de café de diferentes días de cosecha y despulpado en el tanque de fermentación.
- ✓ Lave el café con agua limpia y retire las espumas o flotes.
- ✓ Seque el café inmediatamente después de lavado, revolviéndolo continuamente.  
Al medir la humedad final, no debe exceder el 12%
- ✓ No comercialice café húmedo.

- ✓ No mezcle café de diferentes contenidos de humedad.
- ✓ Almacene el café en sitios secos y ventilados
- ✓ No almacene el café junto con otros compuestos químicos, combustibles o materiales.
- ✓ Disponga y trate la pulpa, el mucilago y el agua residual. No los vierta directamente a ríos o quebradas.

(CENICAFE, avances técnicos 276. junio de 2000)

De acuerdo a las visitas de campo y en plenaria con los asociados, por las condiciones de acceso y distancia entre fincas no se encuentra un sitio que facilite la labor de entrega del café en fruto después de cosecha. Los volúmenes en días pico de cosecha esta entre 400 y 800 kilos.

La distancia de los predios con un lugar común y equidistante descarta una central de beneficio que agrupe la totalidad de los asociados; como alternativa de solución es contar con una recua de caballos para transportar del café desde cada finca y turnar la cosecha por fincas aledañas. Esto exige mayor esfuerzo al productor y lo somete a un esquema rígido de recolección; condición que no es posible de acuerdo a los tiempos de maduración del fruto y la urgente recolección en cada finca. Es notorio el riesgo económico y de funcionamiento para esta solución.

Por cercanía entre fincas de asociados y falta de infraestructura para el beneficio, se plantea una central que reúna la cosecha de cuatro asociados; Yamilet Mera, Morel Montenegro, Selson Montenegro, Iliá Lame; que tienen 36.000 matas de café cultivadas con una producción estimada en 12.600 kilos anuales de Café Pergamino Seco.

Selson Montenegro ofrece parte del predio para el establecimiento de la central.

Con la experiencia de los asociados en el proceso, se hace un presupuesto de las inversiones necesarias para la puesta en marcha de esta opción:

1. Equipo de despulpado	3.500.000
2. Tanque tina para fermentación	2.500.000
3. Paseras para el secado	1.900.000
4. Secadero	1.400.000
5. Infraestructura para el beneficio	4.000.000
6. Adecuación para bodega de acopio	1.500.000
7. Capital para compra de cosecha	15.000.000
TOTAL PRESUPUESTO	29.800.000

Para la operación de la central de beneficio, debe contar con 4 personas para las actividades permanentes durante la cosecha. El horario se extiende en la noche por las condiciones de entrega del café; a mediodía lo cosechado durante la mañana y a las 5pm la cosecha de la tarde.

Esta condición se toma como limitante por la falta de personas que puedan responsabilizarse con los horarios y la dedicación permanente.

Los participantes a la reunión opinan que la calidad del café de Limoncito Fondas de acuerdo a la experiencia de comercialización les permitiría obtener mayores ingresos, también con los resultados con la gestión realizada durante la práctica profesional con otras empresas e instituciones que pueden comprar el café y apoyar el proceso de Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas.

Para la magnitud de operación de la central de beneficio, se requiere mayor detalle en el proceso porque no hay experiencias cercanas para conocer y evaluar los resultados que garanticen el éxito en la puesta en marcha de esta iniciativa.

Como conclusión de la jornada, es lograr una calidad permanente en el proceso de beneficio del café y buscar apoyo para presentar la propuesta como un proyecto de la organización para encontrar financiación externa.

Implementar proyectos ajustados a las condiciones de los asociados cumple con el objetivo de fortalecer la asociatividad y mejorar los ingresos de las familias que cultivan café.

#### **4.6. Matriz de análisis**

El análisis FODA

Estas siglas provienen del acrónimo en inglés SWOT (strenghts, weaknesses, opportunities, threats); en español, aluden a fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada. Thompson y Strikland (1998) establecen que el análisis FODA estima el efecto que una estrategia tiene para lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la organización y su situación externa, esto es, las oportunidades y amenazas. (La matriz FODA: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. Ponce Talancón, Humberto 2007)

Durante la práctica profesional en el diseño de la central de beneficio los participantes aportaron información que permite la matriz FODA como alternativa de análisis para la situación actual de la organización y plantear estrategias de acción para la organización.



		<b>FORTALEZAS (F)</b>	<b>DEBILIDADES (D)</b>
<b>Matriz FODA</b> <b>Agrosolidaria seccional</b> <b>Limoncito Fondas</b> <b>- El Tambo</b>		F1 La producción del café en la organización es reconocida como especial. F2 La asociación ha gestionado apoyo a través de la alcaldía y SENA F3 La asociación brinda a sus asociados acompañamiento para asistencia técnica y Capacitación	D1 La asociación requiere capacitación en comercialización y emprendimiento D2 La asociación no posee experiencia en formulación de proyectos D3 La asociación no cuenta con un plan de mercadeo D4 La asociación no utiliza ningún medio promocional para promover sus productos D5 La asociación solo cuenta con un cliente
<b>OPORTUNIDADES (O)</b>			
O1 Reconocimiento internacional del café de Colombia lo que incentiva la producción O2 La globalización permite la adquisición de tecnología para implementar en los procesos de cultivo y beneficio O3 Al ser un sector líder a nivel nacional, recibe apoyo gubernamental para su fortalecimiento O4 Las condiciones agroecológicas del territorio	FO1: Crea estrategias comerciales para la distribución de café en mercados especiales FO2: Participar en proyectos públicos con recursos de cofinanciación que permita el fortalecimiento del proceso de beneficio. FO3: Desarrollar proyectos de ventas por Internet que dirija las ventas al consumidor final, logrando un mayor posicionamiento y relación cliente/marca	DO1 Fortalecer el componente socioempresarial de la asociación. DO2 Gestionar apoyo de recursos públicos o privados para lograr una estabilidad financiera. DO3 Realizar actividades de promoción y difusión de la asociación con el objeto de dar a conocer no solo sus productos sino también la asociación y así lograr una mayor captación tanto de clientes como de asociados.	
A1- Precio del café es muy variable A2 Amenazas de enfermedades por la expansión de la broca y la roya A3 Creciente competencia internacional A4 Variación de la tasa de cambio A5 Infraestructura deficiente (vías, energía, comunicaciones)	FA1: Realizar una formación técnica en temas de amenazas de plagas y demás. FA2: Participar del desarrollo de proyectos con recursos públicos para mejorar la infraestructura FA3: capacitar a los asociados en temas de transformación y comercialización. FA4: Capacitar a los asociados en el manejo de proyectos productivos, sensibilización sobre el compromiso a la organización en el marco administrativo y legal.	DA1 Capacitar y gestionar las certificaciones mínimas requeridas para el comercio. DA2 Capacitar en temas administrativos, comerciales y financieros a los asociados. DA3 Brindar a la organización asistencia técnica en costos de producción, proceso industrial, salud ocupacional. DA4 Capacitar en mercadeo y brindar asistencia para la elaboración del plan de mercadeo de la asociación.	
<b>AMENAZAS (A)</b>			

Imagen 2 matriz FODA Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas

## 5. Conclusiones

- La administración de empresas, posibilita la definición de problemáticas y necesidades de las organizaciones en una situación determinada, y permite plantear de una manera ordenada las alternativas de solución teniendo en cuenta el contexto y los recursos disponibles.
- La contribución activa de las personas que intervienen en la cadena del café, permitió visibilizar los escenarios, las limitantes y las oportunidades para desarrollar una iniciativa socioempresarial para Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas.
- La estimación del precio de compra y los costos de operación, se constituye en una pauta fundamental para reducir la incertidumbre en la central de beneficio; deben estar acordes al territorio y un criterio técnico.
- La experiencia de los asociados en la venta en la ciudad de Popayán con los compradores; Almacafe, Caficauca, Banexport, Racafe, trilladora Luchin, Carcafe, Celimo Chacon; demuestra que el Café Pergamino Seco es recibido en cualquier fecha. Cada establecimiento de compra tiene protocolos para recepción y análisis de calidad para determinar el valor a pagar de acuerdo al precio de referencia de la Federación Nacional de Cafeteros que lo establece diariamente teniendo en cuenta la bolsa de New York y el precio del dólar. Es un producto apetecido por los comerciantes de la ciudad.
- Con los actuales compradores de Café Pergamino Seco en Popayán, existe una escala de referencia similar en el precio pagado a los caficultores por taza, que no retribuye la labor adicional para alcanzar la calidad en el producto entregado. Esta situación desestimula al productor porque pese al esfuerzo no logra mejorar la rentabilidad de la producción cafetera.

- De manera informal en dialogo con otras organizaciones que ya recorrieron diferentes alternativas de comercialización, confirman el escenario de compra desfavorable para los caficultores en la ciudad de Popayán, dejando sin alternativa de mayores ingresos para sus familias. Han realizado alianzas con trilladoras teniendo un sobreprecio entre 4.000 y 6.000 pesos al precio obtenido Agrosolidaria Limoncito Fondas. En estos casos las organizaciones de caficultores no hacen parte de las negociaciones posteriores a la entrega del producto en el centro de acopio.
- En el desarrollo de la práctica profesional. los temas de calidad y comercio provocaron entre los asociados el interés por avanzar como organización en las diferentes alternativas para los cultivos de café. Durante este proceso, comunidades aledañas se acercaron a la directiva de la organización para conocer el trabajo conjunto y la iniciativa propuesta, como evidencia del reconocimiento en el territorio a las actividades y logros en bien de la comunidad.

## 6. Recomendaciones

- Para garantizar el éxito en la propuesta debe realizarse de manera gradual y autónoma para ajustar la estructura y tiempos de cada proceso, estableciendo protocolos propios de acuerdo a las características del café de la zona. Esta iniciativa debe estar acompañada técnica y administrativamente para desarrollar las capacidades y conocimientos que den sostenibilidad.
- Establecer un plan de desarrollo para la asociación con miras a lograr su consolidación como empresa. Crear una estructura organizativa que brinde una estabilidad para buscar y cerrar futuros negocios. Agrosolidaria debe conservar su status de organización auto-sostenible y clarificar su fin social. Esta nueva estructura propone cambios graduales y sistemáticos, donde el capital humano debe salir fortalecido a través de la capacitación y el trabajo social.
- Un grupo de asociados especializado en el tema de comercialización de café, que continúe explorando los mercados y conectando la organización con posibles compradores, es el soporte para generar las directrices a la organización para ajustar el modelo productivo a los requerimientos y necesidades del consumidor.
- En las organizaciones rurales existe el hábito de ejecutar proyectos solo con la financiación de agentes de cooperación. En este caso considerando el monto necesario para inversión y las restricciones de apoyo para la comunidad rural; debe orientarse la organización a generar una dinámica propia con los recursos y procesos disponibles para asumir los retos y oportunidades visibilizados durante la presente práctica profesional.
- Para agregar valor se puede estudiar la posibilidad de ofrecer un producto para tostadores, se recomienda incluir en el proceso maquinaria para el trillado del Café Pergamino Seco, así

pueden ofrecer café excelso en almendra, producto que es comprado por tostadores y tiendas que atienden al consumidor final. La garantía de ofrecer un café con proceso de beneficio homogéneo y verificable, es el camino para que la organización disponga de herramientas para desarrollar un modelo empresarial complementario a la asociatividad como fortaleza actual.

### Referencias bibliográficas

EVANS, James R, LINDSAY, William M. Administración y control de la calidad. THOMSON, 2005. p. 12

ESCOBAR VALENCIA, Miryam, MOSQUERA GUERRERO, Andrea. El marco conceptual relacionado con la calidad: una torre de babel. COLCIENCIAS, 2013. p. 210

Centro de investigaciones de café. Cenicafe. (abril de 2.015). Fermentación controlada del café: Tecnología para agregar valor a la calidad. Disponible en:

<http://biblioteca.cenicafe.org/bitstream/10778/558/1/avt0454.pdf>

Centro de investigaciones de café. Cenicafe. (febrero de 2.001). Cómo garantizar la buena calidad de la bebida del café y evitar los defectos. Disponible en:

<https://www.cenicafe.org/es/publications/avt0284.pdf>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – Observatorio Agrocadenas Colombia. La cadena del café en Colombia, una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005. p.3.

Disponible en:

<http://www.infocafes.com/descargas/biblioteca/102.pdf>

ALZATE HOYOS, César Andrés. Gestión de la innovación en el sector de cafés especiales. Caso estudio Asociación de cultivadores de Apía, Risaralda-Asoapia. 2013

PONCE TALANCON, Humberto. La matriz FODA: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. Disponible en:  
<http://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>

## ANEXO A. SOCIALIZACIÓN DE LA PROPUESTA



Fotografía de Julián Ruiz (Limoncito Fondas, El Tambo – Cauca 2018) visita de campo Práctica profesional



## ANEXO B. VISITA DE CAMPO



Topografía vereda



Estado general instalaciones beneficio del café



Lotes cultivados aproximadamente 1 hectárea



Cultivo de café asociado con plátano

Fotografía de Julián Ruiz (Limoncito Fondas, El Tambo – Cauca 2018) visita de campo Práctica profesional

## ANEXO C. REUNIÓN CON COMPRADORES



Fotografía de Julián Ruiz (RACAFE, Popayán – Cauca 2018) reunión con gerencia

## ANEXO D. CONSTRUCCIÓN PARTICIPATIVA DEL MODELO



Fotografía de Julián Ruiz (Limoncito Fondas, El Tambo – Cauca 2018) construcción participativa - Agrosolidaria seccional Limoncito Fondas