

EVALUACIÓN DEL DEL MERCADO INTERNACIONAL

Con el objetivo de identificar cuáles serían los mercados a priorizar dentro de la estrategia de promoción de las exportaciones de Café Tostado en Colombia, se realizaron los siguientes análisis cualitativos y cuantitativos para definir donde podrían enfocar las organizaciones públicas y privadas los esfuerzos para promover el café tostado.

Este informe resume una serie de pasos como análisis de estadísticas tanto de Legis Comex, DANE, la Federación Nacional de Cafeteros y herramientas de ProColombia para lograr iniciar el proceso de visibilizar la potencialidad de importación de café tostado y posteriormente se contrasta con un análisis cualitativo hecho por los asesores de ProColombia en las oficinas en el exterior y la consulta con las empresas exportadoras frente a su percepción del mercado.

A. Análisis de datos

Partida arancelaria: 0901211000 Café tostado, sin descafeinar, en grano

Periodo: 2022 – 2023

Indicadores: USD FOB (valor), KGS (volumen), Precio unitario, Medio de transporte, País Destino, Exportador, Importador

Conclusiones:

- Entre 2022 and 2023, **más de 170 empresas colombianas** realizaron exportaciones de cafés tostados a diferentes destinos globales, con un total de **10.229.081 kg / USD 90.387.705 en 2023**, representando una disminución de 20% en volumen y 18% en valor con relación a 2022.
- El 95% (ambos en valor y volumen) de las exportaciones colombianas de cafés tostados en 2023 fueron realizadas por vía marítima, el 4% por vía terrestre, y sólo 1% por vía aérea. Con relación al número de exportaciones realizadas en 2023, 163 fueron por vía aérea, 264 por vía marítima y sólo 39 por vía terrestre.
- INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. / Colcafé, realizó 46 exportaciones en 2023, **correspondiendo a 80% de las exportaciones colombianas de cafés tostados** en este año, en volumen (**75% en términos de valor**). PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA representó 12% de las exportaciones colombianas en términos de valor, y 7% en términos de volumen. **En conjunto, las 2 empresas representan 87% de las exportaciones de cafés tostados de Colombia en valor, y 92% de las exportaciones en volumen.**

Volumen:

- Las 12 primeras exportaciones de más alto volumen en 2023 pertenecen a INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S., con una variación entre 142.218 kg y 1.624.320 kg. Los 5 destinos más importantes están en los Estados Unidos. Son exportaciones de *private label* / marcas blancas a actores como Sturm Foods (<http://sturmfoods.com>), Bay Valley Foods (<https://bayvalleyfoods.com>) y Walmart (<https://corporate.walmart.com>). Entre los otros destinos están Panamá, Ecuador, Chile, Argentina, Perú y Taiwán. Interesantemente, en Panamá y Perú, las

exportaciones se dan a empresas de otros sectores: en Panamá a ALIMENTOS CARNICOS PANAMA S A (<https://www.apexpanama.com/comercios/alicapsa>), parte del Grupo Nutresa, y en Perú a (<https://chocolates.com.pe>), también miembro del Grupo Nutresa, de que hace parte Colcafé. En Argentina, el comprador principal es Starbucks Corporation (<https://www.starbucks.com>).

Precio unitario:

- El precio unitario más alto de las exportaciones en 2023 fue de las ventas de Finca Manchuria (<https://cafelamanchuria.com/en>), a USD 157 / kg (305 kg a USD 48.000), a un importador llamado Forsetti SPA. Curiosamente, las exportaciones se dieron por vía marítima. Otra exportación fue realizada desde Finca Manchuria a Forsetti SPA en 2023, a USD 88.40 / kg (679 kg a USD 60.000), también por vía marítima.
- Entre los otros exportadores con el más alto valor unitario en 2023 están PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA y RIO FERTIL DEL PACIFICO S.A.S. (<https://riofertil.com>). En el caso de Procafecol, las exportaciones de más alto valor unitario se dan por vía aérea a Emiratos Árabes Unidos, Kuwait (con excepción de un embarque marítimo de 14 kg) y China. En su gran mayoría, los importadores en estos orígenes son *traders* que facilitan la entrada y distribución a diferentes canales *retail*, online, etc. En el caso de Rio Fértil del Pacífico, las exportaciones llegan a *traders*, pero también a cafetería / *roasteries* en destinos como Taiwán (<https://www.facebook.com/pickcoffee.tw>), Emiratos Árabes Unidos (<https://theespressolab.com>), Estados Unidos (<https://www.facebook.com/AnonymousCoffeeRoasters>), Finlandia (<https://onedaycoffee.co>), Corea del Sur (<https://evokecoffeeworks.com>).

Destinos principales:

- Los principales destinos para las exportaciones colombianas de cafés tostados en 2023 son: Estados Unidos (67% del total de exportaciones, en valor), Chile (10%), Ecuador (3,5%), Argentina (2,4%), Panamá (2,2%), Perú (2,0%), Taiwán (1,9%), Rusia (1,6%), Paraguay (1,0%), México (0,6%), China (0,5%), Turquía (0,5%).
- **Estados Unidos:** 93 exportaciones en 2023, por 36 diferentes empresas colombianas. En un destino diverso, que absorbe exportaciones de cafés tostados de diferentes características. Los exportadores colombianos que ya exportan cafés tostados a los Estados Unidos varían entre empresas especializadas en cafés de marca blanca de calidad estándar (principalmente INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. / Colcafé) a empresas especializadas en cafés especiales, como en el caso de Café Devotion (<https://cafedevotion.com>), Bonae (<https://bonae.co>), etc. y empresas de cafés de alta calidad consolidadas en el mercado colombiano, como Café Quindío (<https://www.cafequindio.com.co>) y Juan Valdez (<https://juanvaldez.com>). Gran parte de las importaciones en los Estados Unidos es realizada por empresas colombianas que tienen representación en este país, como es el caso de Café Devotion (CAFE DEVOTION USA LLC), Coffee Connections S.A.A. (USA COFFEE CONNECTIONS COMPANY), y por empresas importadoras / distribuidoras como GARENNE LLC, 1 RED RANGER L.L.C., KIKOS

DISTRIBUTION INC, ELITE ORLANDO DISTRIBUTOR LLC, COFFETERO LLC, BEETRADING CO LLC, etc. El precio unitario promedio es bastante alto, a USD 13.60 / kg (excluyendo a un *outlier* USD 95 / kg, el precio unitario promedio en 2023 es de USD 9.90).

- **Chile:** 54 exportaciones en 2023, por 35 empresas colombianas. Interesante destino a algunas empresas especializadas en cafés especiales como La Divisa (<https://cafeladivisa.com>) y Vive Café / Amor Perfecto (<https://cafeamorperfecto.com>), pero también en la consolidación de contacto directo de empresas exportadores de café en volúmenes más altos a minoristas, como en el caso de las exportaciones de CAFE Y COMPAÑIA S.A.S. CAFE&CO S.A.S. / Café Mariscal (<https://cafemariscal.com.co>) a HIPERMERCADOS TOTTUS S.A. (<https://tottus.falabella.com/tottus-cl>), del grupo Falabella (<https://www.falabella.com/falabella-cl>). Interesantes exportaciones de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA al grupo LATAM (aerolíneas), a un precio unitario bastante alto de USD 40 / kg. El precio unitario promedio de exportaciones a Chile llega a USD 11,80 / kg.
- **Ecuador:** 31 exportaciones en 2023, pero realizadas sólo por 6 empresas. Rol extremadamente importante de 3 empresas: INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S., PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA y NESTLE DE COLOMBIA SA., sin mucha evidencia de exportaciones realizadas por empresas más pequeñas / de cafés de especialidad (indicación de un mercado bastante consolidado). Sin embargo, hay una interesante posibilidad de transporte terrestre, dado que Ecuador es el principal destino en que tal tipo de transporte se utilice. Interesante observar un precio unitario promedio bastante alto, a USD 15,20 / kg (especialmente altos por las exportaciones de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA / Juan Valdez).
- **Argentina:** 10 exportaciones en 2023, por 3 empresas. Las exportaciones argentinas de cafés tostados en Colombia indican 2 flujos comerciales principales (INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. (Colombia) > STARBUCKS CORPORATION (Argentina) y PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA > GRUPO REACSA S.A), indicando una consolidación bastante importante del mercado. En general, el precio unitario promedio de exportaciones a Argentina es bastante alto, a USD 15,80 / kg. El principal medio de transporte utilizado es marítimo.
- **Panamá:** 22 exportaciones, por 8 empresas entre 2022 y 2023. Alguna diversidad en términos de segmentos de las empresas exportadores, variando entre empresas líderes en *private label* como INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. y PRICESMART COLOMBIA S.A.S., a empresas de cafés de especialidad como Vive Café / Amor Perfecto (que tiene su propia empresa registrada en Panamá, bajo Pana Perfecto - <https://www.instagram.com/panaperfecto>) y CAFETALERO S.A.S. (<https://latiendadelcafe.co/products/cafe-especial-cafetalero>). Rol importante también para PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA, que tiene contactos importantes con minoristas como MOTTA INTERNACIONAL (<https://www.motta-int.com>). El precio unitario promedio de exportaciones a Panamá es de USD 11,70 / kg

- **Perú:** 14 exportaciones, por 5 empresas entre 2022 y 2023. Gran parte de las exportaciones dominadas por el segmento minorista. Buen contacto de empresas como CAFE Y COMPAÑIA S.A.S. CAFE&CO S.A.S. / Café Mariscal y PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA con supermercados como HIPERMERCADOS TOTTUS S.A. (<https://tottus.falabella.com/tottus-cl>) de la red chilena Fallabella y SUPERMERCADOS PERUANOS SOCIEDAD ANONIMA O S.P.S.A. También hay contacto entre INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. y otra empresa del grupo Nutresa, COMPANIA NACIONAL DE CHOCOLATES DE PERU S.A.. Entre los exportadores de cafés de especialidad están Café Quindío y Coffee Graders (<https://coffeegraders.com>), pero en pequeñas cantidades. Una distinción importante de cafés transportados por vía marítima (gran parte de las exportaciones: cafés de calidad estándar o buena calidad exportados a cadenas minoristas) y por vía aérea (alta calidad, cafés de especialidad exportados a importadores especializados en pequeñas cantidades). El precio unitario promedio de exportaciones a Perú es de USD 10,90 / kg.
- **Taiwán:** 5 exportaciones por 3 empresas entre 2022 y 2023. Salvo PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA e INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. (que dominan el mercado, con exportaciones utilizando vía marítima), está la empresa RIO FERTIL DEL PACIFICO S.A.S. (<https://riofertil.com>), que realizó 2 exportaciones de menos de 100 kg por vía aérea entre 2022 y 2023 a Pick Coffee (<https://www.facebook.com/pickcoffee.tw>). El precio unitario promedio de exportaciones a Taiwán es de USD 40,60 / kg (incluyendo a Rio Fértil; USD 18,40, excluyendo a esta empresa).
- **Paraguay:** 16 exportaciones, por 6 empresas, entre 2022 y 2023. Salvas las empresas ya mencionadas, como INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. (que exporta a Starbucks Corporation, como en el caso de Argentina) y PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA, las empresas de trading tienen un rol importante (ejemplos: COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LAYMAR S.A.S y GRUPO KALLPASAPA LTDA); no es posible saber qué marcas comercializan tales empresas. También hay un rol para Tosta Café / Oma (<https://tostacafe.com>), que comercializa su café a través de VEEA (<https://www.veea.com.py>). El precio unitario promedio de exportaciones a Paraguay es de USD 15,60 / kg.
- **México:** 16 exportaciones por 9 empresas entre 2022 y 2023. Uno de los mercados donde no hay la presencia de INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. en 2022 / 2023, pero un rol importante de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA, que es responsable por gran parte de las exportaciones a México; también presencia de NESTLE DE COLOMBIA SA con exportaciones a Nespresso Mexico, S.A. de C.V.. Empresas más pequeñas como FINCA LA MANCHURIA S.A.S. ZOMAC (<https://cafelamanchuria.com/en>) y COLOMBIAN COFFEE HUNTER (<https://colombiancoffeehunter.com>) realizaron exportaciones a México entre 2022 y 2023. El precio unitario promedio de exportaciones a México es de USD 9,20 / kg.

- **China:** 14 exportaciones por 7 empresas entre 2022 y 2023. Las exportaciones se dan por vía aérea, con excepción de INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S., que primordialmente son direccionadas a WAL-MART (CHINA) INVESTMENT CO., LTD y COFFEE COLOMBIA UNLIMITED CO., LTD. Las otras exportaciones se dan directamente a *traders*. Interesante AMATIVO S.A.S (<https://amativo.com>) haya consolidado exportaciones de 1,000 kg en 2023, manteniendo sus envíos de la misma cantidad en 2022; combinación de café y turismo. Igualmente, CAFE LA MORELIA S.A.S. (<https://cafelamorelia.com>) también combina café y turismo, y consolidó exportaciones de 175 kg y 210 kg en 2023. Rio Fértil es otra empresa de porte pequeño que logró acceder a este mercado en 2023, con un envío de 122 kg. Aunque pequeñas (~100 kg), PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA también tiene exportaciones a este mercado. El precio unitario promedio de exportaciones a China es bastante alto, a USD 25,20 / kg.
- **Turquía:** 7 exportaciones por 2 empresas entre 2022 y 2023. 6 de las 7 exportaciones realizadas por PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA al distribuidor de cafés HONEST KAHVE A.S. (<https://honestholding.com.tr/yiyecek-icecek>). La empresa de cafés de especialidad OMANCORQ SAS (<https://www.instagram.com/OMANCORQ.SAS>) realizó un envío de 502 kg en 2022, pero que no se repitió en 2023. El precio unitario promedio de exportaciones a Turquía es de USD 16,30 / kg.

B. Análisis de algunos “campeones” de acuerdo con el modelo de potencialidad ProColombia:

- **Alemania:** 33 exportaciones por 16 empresas; 0.1% de las exportaciones colombianas en USD FOB. Envíos caracterizados por pequeñas cantidades, variando entre 2 kg (muestra para la feria Anuga 2023) y 2,350 kg (de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA); promedio: 504 kg. Mercado bastante fragmentado y segmentado, ofreciendo oportunidades puntuales a empresas pequeñas como Native Root Coffee (<https://nativerootcoffee.com>), VIVE CAFÉ S.A. BIC / Amor Perfecto (*private label* para DALUMA GmbH) y a asociaciones de pequeños productores como Asociación de Pequeños Caficultores de La Marina (<https://asopecam.com/asociacion>), ECOLSIERRA EXPORT S.A.S BIC (<https://redecolsierra.org/en>) a canales de mercados éticos / comercio justo (importadores como My Fair Network - [https://foodhub-nrw.de/organisation/my fair network ug haftungsbeschraenkt leverkusen](https://foodhub-nrw.de/organisation/my%20fair%20network%20ug%20haftungsbeschraenkt%20leverkusen) y El Puente - <https://www.el-puente.de>). Exportaciones puntuales de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA a distribuidores especializados. Precio unitario promedio USD 10,40 / kg.
- **Canadá:** 20 exportaciones por 12 empresas; 0,1% de las exportaciones colombianas en USD FOB. Interesante presencia de pequeñas empresas como BOHRCAFE COMPAÑIA CAFETERA SAS (<https://bohrcafe.com>) (empresa con su propio nombre registrada en Canadá) con 2 envíos de 100 kg en 2023, LA MORELIA S.A.S., con 2 envíos de 50 kg en 2022, y SANTA MARTA GOLDEN SAS

(<https://santamartagolden.com>), con un envío de 204 kg en 2023. Alguna presencia de INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. y de comercializadores como COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL LAYMAR S.A.S en el mercado convencional. Un envío de 900 kg de la FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA. Precio unitario promedio USD 10,90 / kg.

- **España:** 55 exportaciones por 25 empresas. A pesar de consistir de un mercado fragmentado, es posible notar el rol del mercado nostálgico a través de las importaciones del Grupo GOYA EUROPA S.L.U. (<https://goya.es/en>) de INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. y PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA. Exportaciones bastante relevantes a este mercado también son realizadas por IPAC SA / BEMOKA (a distribuidores en España como Jota Jota Alimentos del Mundo - <https://jotajotafoods.com>). Los datos también revelan el registro de importaciones hechas por la organización española ORGANIZACION DE PRODUCTORES DE CAFES ESPECIALES SL (<https://www.gourmets.net/salon-gourmets/2018/catalogo-expositores/organizacion-de-productores-de-cafes-especiales>) desde INVERCAFE LIMITADA. En el mercado de especialidad, VIVE CAFÉ S.A. BIC, que tiene empresa registrada en España (AMOR PERFECTO ESPAÑA SL), con 2 envíos de ~100 kg en 2023. Precio unitario promedio USD 11,70 / kg.
- **Corea del Sur:** 8 exportaciones, por 7 empresas diferentes; 0,1% de las exportaciones colombianas en USD FOB. Exportaciones dominadas por COFFEE EXPORT & CIA S EN C C.I. (<https://coffeeexport.com.co>) e INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S., pero con pequeños envíos de empresas de cafés de especialidad como RIO FERTIL DEL PACIFICO S.A.S. VIVE CAFÉ S.A. BIC y PROMOTORA CAFE DE ALTURA SAS (<https://procaal.com>). Precio unitario promedio USD 17,90 / kg.
- **Japón:** 6 exportaciones, por 3 empresas. Dominio de INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. y cantidades más pequeñas de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA. Una exportación puntual de Café Directo (<https://elcafedirecto.com/web/en/home/>) de 1,872 kg en 2022. Precio unitario promedio USD 14,90 / kg.
- **Arabia Saudita:** 8 exportaciones por 3 empresas: CAFE QUINDIO S.A.S., LOK FOODS S A S (<https://lokfoods.com>) y FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA. Oportunidades puntuales a través de importadores. Precio unitario promedio USD 17,70 / kg. 0,04% de las exportaciones colombianas en USD FOB.
- **Malasia:** 3 exportaciones de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA. Precio unitario promedio USD 15,30 / kg.
- **Emiratos Árabes Unidos:** 12 exportaciones por 3 empresas. INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. (muestra para la EXPO 2020), PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA y RIO FERTIL DEL PACIFICO S.A.S. Precio unitario promedio USD 42,80 / kg.

- **Suiza:** 5 exportaciones por 4 empresas entre 2022 y 2023. Transporte aéreo, salvo GRUPO KWALAMA SAS (probablemente vía Rotterdam, Hamburgo). Mercado enfocado en cafés de especialidad, con exportaciones bastante puntuales de Vive Café / Amor Perfecto a la empresa de equipaje de cafés Helfezi AG (<https://helfezi.swiss>), de Red Ecolsierra a Christel Bruni (<https://www.linkedin.com/in/cristel-bruni-119b23257/?originalSubdomain=ch>) y de TRILLADORA, COMERCIALIZADORA Y PROCESADORA COLOMBIANA DE CAFÉ (<https://www.cafexcoop.com>). Precio unitario promedio USD 11,90 / kg.

C. Conclusiones: Mercados sugeridos en orden de prioridad:

1. Chile:

- Chile es actualmente (2023) uno de los principales mercados de exportación de cafés tostados de Colombia: 54 transacciones en 2023, por 35 empresas colombianas. La diversidad de empresas que ya exportan a esta destino indican una segmentación interesante del mercado, y no solamente dominadas por empresas como Colcafé y Procafécol.
- Las exportaciones a Chile se han mantenido consistentes durante el periodo 2018 – 2023, en un total de 160 transacciones por 138.043 kg reales y valor total facturado en USD \$1.376.114 (promedio \$8601 y promedio por Kg: \$9.9).
- En el periodo 2018 – 2023, Chile registró 78 transacciones de producto de Colombia por más de 10 exportadores colombianos.
- Chile también está entre los principales destinos de las transacciones realizadas por cooperativas y por las 20 empresas tostadoras de *café/coffee shops* colombianas (Café Quindío, Vive Café, Tritocafé, Café Devotion, etc.), uno de los potenciales públicos objetivos de esta intervención. Chile también es el destino principal a exportadores que se identifican como “fincas”.
- Chile está clasificado como “1. Campeón – estrella” en el modelo potencialidad de ProColombia, con un puntaje de 0.83 / 1.00.
- Explorar participación en Expo Café Chile: <https://www.expocafechile.cl>.

Retroalimentación Oficina Comercial ProColombia: Mercado de Corto Plazo

El sector de derivados del café en Chile ha crecido ampliamente en valor y en número de empresas presentes en el mercado.

Cada vez más los chilenos están incursionando en la cultura de consumo de café en grano y de buena calidad. Colombia es el proveedor referente en el mercado por lo que facilita la llegada de empresarios al país.

En un contexto donde las exportaciones colombianas a Chile cayeron un 6%, el de derivados del café paso de 23,6 millones a 25,7 millones (incremento de 8,6%) de los incrementos más altos dados por productos colombianos en el mercado.

Desde hace 5 años existen ferias especializadas del sector como la EXPOCAFE lo cual es una importante vitrina para estar en el mercado.

2. Estados Unidos de América:

- EE.UU. es el principal destino de exportaciones de cafés tostados de Colombia. En 2023, 36 empresas colombianas realizaron 93 transacciones a este mercado. Esta posición se mantuvo en el periodo 2018-2023: 256 transacciones

a EEUU por 161.908kgs reales y valor total facturado en USD \$1.463.844 (Promedio \$5.718 y promedio por Kg: \$9.04).

- Es un destino diverso, que absorbe exportaciones de cafés tostados de diferentes características. Los exportadores colombianos que ya exportan cafés tostados a los Estados Unidos varían entre empresas especializadas en cafés de marca blanca de calidad estándar.
- El uso de logo Café de Colombia es conocido y reconocido. EE.UU. ha sido el segundo destino principal por número de transacciones del tostado en grano Producto de Colombia entre 2018 y 2023.
- 2018-2023: EE.UU. ha sido el principal destino para exportaciones de grupos asociativos (13 transacciones a precio promedio por Kg: \$11.53), cooperativas (9 transacciones), y por las 20 empresas tostadoras de café/coffee shops colombianas (111 transacciones por 8 empresas por 55.441 kgs reales y valor total de la factura en USD \$531.066 (promedio 4.784 y precio por Kg: \$9.57).
- EE.UU. está clasificado como “1. Campeón – estrella” en el modelo potencialidad de ProColombia, con un puntaje de 1.00 / 1.00.
- Se sugiere enfoque en: mercados latinos (bajos precios, es decir control de costos de logística) y enfoque en estados con interés en café como: Georgia (Atlanta), Louisiana (New Orleans), Florida (Orlando), Nueva York (Nueva York), Ohio (Cincinnati), Illinois (Chicago), Kentucky (Louisville). Explorar “Coffee Festivals” y “Coffee Fests” en las ciudades mencionadas.
- Identificando opciones de competitividad en logística y distribución para manejos de inventario en EEUU (por ejemplo, identificar posibles relaciones con Amazon) o convenios de envíos con empresas Courier en Colombia hacia EEUU.

Retroalimentación Oficina Comercial ProColombia: Mercado de Corto Plazo

La categoría de café tostado ha tenido un crecimiento en retail del 20% y es el tercer segmento más importante después de marca privada y bebidas carbonatadas.

El trabajo que tenemos que hacer de profundización de clientes de tamaño mediano y grande en NY, IL, CA, FL es clave. Adicional, los Estados de TX, WA, MA, GA, KY necesitan un esfuerzo importante en enseñar la oferta colombiana de cafés especiales.

Tenemos una herramienta importante para garantizar el conocimiento y difusión de las marcas vía RangeMe que es algo que debemos incorporar en la promoción de café tostado para las empresas que tienen como objetivo el canal moderno.

Así mismo, me parece importante indicar que el café por ser considerado como un producto con valor nutricional menor, no tiene los mismos requisitos estrictos en etiquetado que otros alimentos, lo cual es una ventaja importante del café tostado.

Este es un sector clave para y sobre el que hay un plan de trabajo robusto con canal moderno y distribuidores especializados.

3. Alemania

- En términos de volumen o valor, Alemania no es uno de los mercados principales para las exportaciones colombianas de cafés tostados. En 2023, Alemania correspondió a 0,1% de las exportaciones colombianas en términos de valor USD FOB. Sin embargo, este mercado se caracteriza por envíos de pequeñas cantidades, variando entre 2 kg (muestra para la feria Anuga 2023) y

2,350 kg (de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA); promedio: 504 kg. Mercado bastante fragmentado y segmentado, ofreciendo oportunidades puntuales. En 2023, Alemania registró un total de 33 transacciones por 16 empresas colombianas.

- Alemania ha sido el segundo destino (2018-2023) para exportaciones de grupos asociativos: 11 transacciones a Alemania precio promedio por Kg: \$16.59 (de las cuales 5 transacciones orgánicas a precio promedio por Kg: \$21.94 (1241 kg 2020 y 2021)). También está entre los top 5 destinos para las exportaciones por las 20 empresas tostadoras de café/coffee shops colombianas: 23 transacciones 2018-2023, en un total de 43.108 kgs por valor total facturado en USD \$182.018 (promedio \$7914 y precio promedio por Kg: \$4.22 (este valor por kg es bastante preocupante, y debe ser revisado)).
- Alemania está clasificado como “1. Campeón – estrella” en el modelo potencialidad de ProColombia, con un puntaje de 0.82 / 1.00.
- Se recomienda un enfoque en cafés sostenibles (orgánico, comercio justo y otros estándares, así como conceptos y modelos regenerativos, etc.) de acuerdo a los movimientos del mercado y regulatorios (Pacto Verde, Diligencia Debida). También considerar Alemania como “puerta de entrada” a otros mercados en Europa (ejemplo: Suiza).
- Explorar los *Coffee Festivals* en ciudades alemanas (Berlín, Frankfurt) y/o eventos de productos sostenibles.

Retroalimentación Oficina Comercial ProColombia: Mercado de Mediano Plazo

Alemania es un gran importador de café verde y tienen una industria interesante y creciente en productos derivados de café, lo cual nos ha generado una gran barrera de entrada con marcas colombianas. Sin embargo, consideramos que, en un mediano plazo, podríamos entrar a posicionar el café colombiano que tenga componentes de innovación, sostenibilidad y certificaciones internacionales.

Es un mercado muy exigente en estándares de calidad, inocuidad y sostenibilidad, por lo cual debemos preparar nuestra oferta para ello, sin perder de vista que al ser transformadores, el factor precio también tiene mucho peso en la decisión de compra.

4. Argentina

- No es un destino diversificado para las exportaciones colombianas de cafés tostados. En 2023, Argentina representó 10 exportaciones en por 3 empresas. Las exportaciones argentinas de cafés tostados en Colombia indican 2 flujos comerciales principales (INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. (Colombia) > STARBUCKS CORPORATION (Argentina) y PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA > GRUPO REACSA S.A), indicando una consolidación bastante importante del mercado.
- Sin embargo, este mercado latente representa un potencial. Argentina está clasificada como “2. Campeón en crecimiento” en el modelo potencialidad de ProColombia, con un puntaje de 0.75 / 1.00.
- El consumidor argentino tiene una apreciación importante por la idea de la marca Café de Colombia, y la entrada de empresas medianas colombianas en este mercado encontrará un buen momento por la apertura económica y de política de Comex en el país.

- El Festival de Café (FECA) puede ser un evento interesante a explorar: <https://bairessecreta.com/festival-cafe-buenos-aires>

Retroalimentación Oficina Comercial ProColombia: Mercado de Mediano Plazo

Argentina, es un mercado creciente de consumo de café y de apertura de cafés especializados.

Argentina consume, café de Brasil, Costa Rica, Perú, Centro América y de Colombia, entre otros. El precio del café colombiano es el más alto en el mercado, no obstante, sigue siendo preferido por un segmento de los consumidores.

En Argentina, durante muchos años han impuesto medidas restrictivas al comercio, como, el condicionamiento del pago de las importaciones, lo que en algunos casos llevó que el pago de la importación de café demorara entre 120 y 180 días, por tal, muchos compradores importaban con recursos propios. En diciembre flexibilizaron las condiciones de pago, autorizando pagos parciales del 25% del valor de la importación durante 4 meses, lo que mejoró un poco las condiciones de acceso.

El día 14 de marzo, el gobierno nacional, autorizó la importación de bienes de la canasta básica (incluye café), para pagar en un término de 30 días después de nacionalizada la mercancía. La nueva regulación, seguramente llevará a que se incremente el volumen de importación de café de Colombia.

Es de anotar, qué debido a las restricciones señaladas anteriormente, en Argentina sólo existe una tienda de Juan Valdez, contrario a proyección inicial de abrir 51 tiendas. Como consecuencia de la flexibilización del mes de diciembre y el alto consumo de Café, ya anunciaron la apertura de 2 nuevas tiendas durante el primer semestre de este año.

5. México / Panamá

México:

- 16 exportaciones por 9 empresas entre 2022 y 2023. Uno de los mercados dónde no hay la presencia de INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. en 2022 / 2023, pero un rol importante de PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA, que es responsable por gran parte de las exportaciones a México; también presencia de NESTLE DE COLOMBIA SA con exportaciones a Nespresso Mexico, S.A. de C.V..
- Empresas más pequeñas como FINCA LA MANCHURIA S.A.S. ZOMAC (<https://cafelamanchuria.com/en>) y COLOMBIAN COFFEE HUNTER (<https://colombiancoffeehunter.com>) realizaron exportaciones a México entre 2022 y 2023. El precio unitario promedio de exportaciones a México es de USD 9,20 / kg.
- Considerar la alta presencia de extranjeros en la ciudad de México con poder adquisitivo
- Información arancelaria: <http://www.siicex-aaaarem.mx/bases/tigie2002.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/6785e3f87fcb1ff06256b49005b31f5?OpenDocument>. Investigar si el café tostado de Colombia está exento de arancel por la Alianza del Pacífico.
- México está clasificado como “2. Campeón en crecimiento” en el modelo potencialidad de ProColombia, con un puntaje de 0.57 / 1.00.

Retroalimentación Oficina Comercial ProColombia: Mercado de Mediano Plazo

México tiene dos barreras frente a la importación de café colombiano, la primera es que cuentan con producción nacional y ello hace que los precios sean un factor importante a considerar en la competitividad de nuestros productos y, la segunda es que contamos con aranceles muy altos para el mercado.

A pesar de ello, el café de Colombia tiene muy buen reconocimiento en la mente de los mexicanos e incluso la incursión de las franquicias de JUAN VALDEZ ha generado un mayor posicionamiento del café de Colombia.

Panamá:

- 22 exportaciones, por 8 empresas entre 2022 y 2023. Alguna diversidad en términos de segmentos de las empresas exportadores, variando entre empresas líderes en *private label* como INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S. y PRICESMART COLOMBIA S.A.S., a empresas de cafés de especialidad como Vive Café / Amor Perfecto (que tiene su propia empresa registrada en Panamá, bajo Pana Perfecto - <https://www.instagram.com/panaperfecto>) y CAFETALERO S.A.S. (<https://latiendadelcafe.co/products/cafe-especial-cafetalero>). Rol importante también para PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA, que tiene contactos importantes con minoristas como MOTTA INTERNACIONAL (<https://www.motta-int.com>). El precio unitario promedio de exportaciones a Panamá es de USD 11,70 / kg.
- Panamá fue el destino principal por valor del tostado en grano de Producto de Colombia: 2 exportadores realizaron 56 transacciones (Good Price y Vive Café). Total exportado 454.000kgs reales entre 2018 y 2023. Valor total de \$1.686.701 USD (Promedio por Kg: \$3.71)
- Información arancelaria: <https://efeagro.com/panama-protege-la-produccion-de-cafe-nacional-con-una-subida-del-arancel-de-importacion/#:~:text=El%20ministro%20paname%C3%B1o%20de%20Comercio,de%2010%20%25%20a%2081%20%25.> “El ministro panameño de Comercio e Industrias, Ramón Martínez, señaló que el decreto 24 de 21 de julio de 2020 **incrementa el arancel del café tostado del 54 % al 60 % y del café soluble de 10 % a 81 %.**”
- Panamá está clasificado como “5. Campeón en la adversidad” en el modelo potencialidad de ProColombia, con un puntaje de 0.52 / 1.00.

Retroalimentación Oficina Comercial ProColombia: Mercado de Largo Plazo

- Actualmente Panamá tiene una medida de cuota para el ingreso de café de países con los que no tiene TLC (como es el caso de Colombia). Esta medida que en teoría es temporal va a cumplir 3 años en abril de 2024 pues ha sido prorrogada cada 6 meses desde su imposición restringiendo el ingreso a nuestros productos e inclusive algunas marcas quedaron por fuera del mercado
- Gran parte de la cuota se la lleva precisamente Grupo Nutresa
- Adicional a esto, se aumentó el arancel al 85% para esta categoría
- Estas medidas corresponden a una estrategia del gobierno de Panamá que está buscando proteger y fortalecer su industria cafetera nacional (En algún momento el 65% del café importado a Panamá provenía de Colombia)

En conclusión, claramente es un mercado en el que podríamos vender bien siempre y cuando tanto la medida de la cuota y del arancel no sigan vigentes que como sabrán es difícil confirmar.

En mayo se realizarán elecciones en Panamá, sería esperar el nuevo gobierno que llega en Julio para entender cuál será su posición frente a estas medidas.

6. China

- 2023: 14 exportaciones por 7 empresas entre 2022 y 2023. Las exportaciones se dan por vía aérea, con excepción de INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAFE S.A.S., que primordialmente son direccionadas a WAL-MART (CHINA) INVESTMENT CO., LTD y COFFEE COLOMBIA UNLIMITED CO., LTD. Las otras exportaciones se dan directamente a traders. Interesante AMATIVO S.A.S (<https://amativo.com>) haya consolidado exportaciones de 1,000 kg en 2023, manteniendo sus envíos de la misma cantidad en 2022; combinación de café y turismo. Igualmente, CAFE LA MORELIA S.A.S. (<https://cafelamorelia.com>) también combina café y turismo, y consolidó exportaciones de 175 kg y 210 kg en 2023. Rio Fértil es otra empresa de porte pequeño que logró acceder a este mercado en 2023, con un envío de 122 kg. Aunque pequeñas (~100 kg), PROMOTORA DE CAFE COLOMBIA SA también tiene exportaciones a este mercado. El precio unitario promedio de exportaciones a China es bastante alto, a USD 25,20 / kg.
- China está entre los principales países destino para transacciones de grupos asociativos (2018-2023): 2 transacciones a China (2019) precio promedio por Kg: \$12.00.
- China está clasificada como “1. Campeón – estrella” en el modelo potencialidad de ProColombia, con un puntaje de 0.75 / 1.00. Es uno de los mercados globales que más crecen en su consumo de café. Importante entender con ProColombia si los ejercicios en el pasado han tenido conclusiones en cuanto a éxitos o fracasos para entender enfoques de trabajo.

Retroalimentación Oficina Comercial ProColombia: Mercado de Largo Plazo

Tras un análisis detallado de las cifras disponibles y considerando el contexto actual del mercado chino, nuestra perspectiva sugiere que las exportaciones de cafés tostados colombianos hacia China representan una oportunidad a **largo plazo**. En el DANE, observamos los siguientes puntos clave:

- De las 14 exportaciones analizadas, hubo una disminución significativa en los envíos de Colcafé, que anteriormente maquilaba para Walmart, pasando de 5 millones de dólares a 420.000 USD. Este año, la cifra podría reducirse aún más hasta llegar a 0, dada la tendencia de tostar el café localmente en China para asegurar su frescura.
- Amativo, por su parte, ha indicado que no percibe un potencial a corto plazo, dado que sus esfuerzos se han concentrado en un cliente de nicho interesado en el café tostado, mientras que la demanda predominante sigue siendo por café verde.
- Los volúmenes de exportación de otras empresas no superan los 400 kilos en dos años, lo cual limita la relevancia de estos datos para sacar conclusiones definitivas.

Nuestro sondeo entre compradores y empresarios del sector en China ha arrojado comentarios que refuerzan esta visión:

- La Federación Nacional de Cafeteros ve en China un mercado desafiante pero crucial, cuyo éxito dependerá de nuestro esfuerzo conjunto y la calidad del café colombiano. La tecnología y técnicas de tuestión, así como el empaquetado, son aspectos clave a considerar.
- A medida que los mercados emergen, como es el caso de China, surge la capacidad de tostar localmente, siguiendo tendencias observadas en Estados Unidos, Europa y Japón, donde predominan los grandes tostadores.
- La importación de café verde y su posterior tostado local se presenta como una opción más viable para muchos, dado que permite mantener inventarios más extensos y asegurar la frescura del producto final.
- Los compradores chinos valoran enormemente la frescura y la vida útil del café, aspectos en los que el café tostado en Colombia enfrenta desafíos, dada la demora en el transporte.
- Finalmente, los aranceles más bajos para el café verde y la disponibilidad de tecnología de tostado avanzada en China son factores adicionales a considerar.

D. Mercados Priorizados:

El anterior análisis nos permitió definir que los mercados en los cuales podría generarse una estrategia de corto plazo para incrementar las exportaciones de café tostado son **Estados Unidos y Chile.**

E. Chile

El café tostado colombiano es reconocido internacionalmente por su calidad, sabor y origen. Chile presenta una demanda creciente de cafés diferenciados y de alta gama. Este informe detalla de manera clara y práctica los pasos, requisitos y oportunidades para exportar café tostado desde Colombia hacia Chile, incluyendo volumen, calidad, precio y canales de comercialización.

Requisitos para Exportar Café a Chile

En Colombia el exportador debe contar con:

- **Registro sanitario (INVIMA):** Obligatorio para productos procesados.
- **Análisis nutricional:** En laboratorio acreditado por ONAC.
- **Ficha técnica del producto:** Debe ajustarse a la normativa chilena.
- **Etiqueta del producto:** Conforme al Reglamento Sanitario de Alimentos de Chile (RSA).
- **Documentos requeridos:**
 - Registro INVIMA
 - Resultados de laboratorio
 - Ficha técnica
 - Imagen de la etiqueta (PDF/JPG)

- Factura comercial
- Certificado de origen (DIAN)
- Guía aérea o marítima (Courier o naviera)

En Chile el importador debe contar con:

- **Resolución Sanitaria de Bodega:** Emitida por la SEREMI de Salud (costo: \$24.400 a \$702.000 CLP).
- **Certificado de Destinación Aduanera (CDA):** Permite retirar la mercancía de la aduana (costo: \$39.990 CLP).
- **Certificado de Autorización de Uso y Disposición:** Habilita la venta del producto (costo: \$22.654 CLP).
- **Etiquetado:** Debe cumplir con el Decreto 977/96 del MINSAL.
- **Certificados sanitarios:** El café tostado **no requiere certificado fitosanitario**.

Chile como Mercado Objetivo

Chile es un país consumidor de café, donde predominan los productos solubles. Sin embargo, en los últimos años ha crecido el interés por cafés especiales, tostados y de origen certificado.

Canales de Comercialización

- Cadenas de supermercados (Jumbo, Líder, Tottus)
- Cafeterías de especialidad
- Plataformas de e-commerce (MercadoLibre, Amazon, tiendas propias)
- Distribuidores/importadores autorizados
- Tiendas gourmet y especializadas

Tendencias

- Crece el interés por café premium, orgánico y de comercio justo.
- Aumenta la demanda en regiones urbanas y segmentos de ingresos medios-altos.
- Potencial para marcas propias (private label) y café tostado con historia de origen.

Importaciones chilenas de café tostado colombiano

Chile ha demostrado ser uno de los mercados más importantes para el café tostado colombiano:

- En el año **2023**, las exportaciones de café tostado desde Colombia hacia Chile alcanzaron un **volumen de 261 toneladas**, lo que representó el **20,1% del total exportado** por Colombia en esta categoría.

- Este volumen correspondió a un **valor FOB de USD 1,3 millones**, con un **precio promedio por kilogramo de USD 4,96**, lo que lo posiciona como un mercado con precios competitivos.
- Entre los años **2022 y 2023**, Chile se mantuvo como **uno de los principales destinos de exportación**, superado solo por Estados Unidos.
- El precio promedio de una bolsa de 1 libra de café tostado en Chile varía entre **\$2.16 USD y \$5.62 USD**. Este rango depende de factores como la calidad del café, la marca, y el punto de venta.

Características del mercado chileno

- **Acceso comercial:** Chile y Colombia tienen un acuerdo de libre comercio vigente, lo que **facilita la entrada del producto sin aranceles**.
- **Proximidad geográfica y buenas relaciones comerciales** hacen de Chile un destino atractivo, con menores tiempos de entrega en comparación con mercados más lejanos como Europa.
- El mercado chileno **valora los productos de origen colombiano** y tiene una **cultura creciente de consumo de café premium y de especialidad**.

Principales empresas exportadoras a Chile

Entre las empresas colombianas que exportaron café tostado a Chile en 2023 destacan:

- **Campesino Coffee S.A.S.**
- **Colcafé S.A.S.**
- **Juan Valdez Café S.A.S.**
- **Buencafé Liofilizado de Colombia**

Estas compañías han logrado posicionar productos con valor agregado y han demostrado que Chile puede ser un trampolín ideal para internacionalizar marcas de café colombiano.

Paso a Paso para Exportar Café Tostado desde Colombia a Chile

PASO 1: Preparar el Producto

- Asegurarse de contar con la notificación sanitaria INVIMA.
- Realizar análisis nutricional en laboratorio certificado ONAC.
- Elaborar ficha técnica conforme al reglamento chileno.
- Diseñar etiqueta con las especificaciones de Chile.

PASO 2: Documentación para el Cliente en Chile

- Enviar:
 - Registro INVIMA
 - Resultados del análisis

- Ficha técnica
- Imagen de la etiqueta

PASO 3: Exportación desde Colombia

- Emitir:
 - Factura comercial
 - Certificado de origen (DIAN)
 - Guía de transporte (aéreo o marítimo)
- Usar un operador logístico confiable (Courier o naviera).

PASO 4: Trámites en Chile

- El comprador debe contar con una **bodega autorizada por SEREMI**.
- Solicitar:
 - Resolución sanitaria de la bodega
 - CDA para retirar la mercancía
 - Certificado de Autorización de Uso y Disposición
- Cumplir con etiquetado según normativa chilena.

Recomendaciones Finales

- **Aliarse con un importador experimentado en Chile:** que tenga bodega sanitaria autorizada y experiencia en alimentos.
- **Adaptar el producto al mercado chileno:** etiqueta, empaque, formato, tamaño y precios.
- **Elegir correctamente el canal de entrada:** e-commerce, supermercado, cafetería, etc.
- **Confirmar ventajas arancelarias:** Chile tiene TLC con Colombia, por lo que el arancel es 0%.
- **Mantener información técnica clara y actualizada:** facilita procesos de registro y aprobación.
- **Cuidar la presentación del producto y narrativa de marca:** los consumidores valoran historias de origen, prácticas sostenibles y calidad.

F. Estados Unidos:

Exportar café tostado desde Colombia hacia Estados Unidos no solo es posible, sino que es una oportunidad real y creciente. Estados Unidos es el principal destino de exportaciones de café tostado colombiano, con una demanda que valora tanto la calidad como el origen. En 2023, 36 empresas colombianas realizaron 93 transacciones de este tipo con un precio promedio por kilo de **USD \$9.04**, lo cual refleja el potencial económico del mercado.

Durante el período 2018-2023, se realizaron **256 transacciones** hacia EE.UU., totalizando **161.908 kg** reales de café y un valor de **USD \$1.463.844**. Esto incluye exportaciones de empresas especializadas, marcas blancas y coffee shops.

Dato clave: *EE.UU. es considerado un mercado “1. Campeón – estrella” según el modelo de potencialidad de ProColombia (puntaje 1.00 / 1.00).*

Requisitos para Exportar Café Tostado a EE.UU.

1. Registro ante la FDA:

Todo establecimiento que exporte alimentos a EE.UU. debe estar registrado ante la Food and Drug Administration (FDA). Este registro se realiza en línea y debe renovarse cada dos años.

Consejo: *Es como inscribir tu negocio en una lista oficial de exportadores de alimentos a EE.UU. El registro es gratuito y se renueva en línea cada dos años.*

2. Buenas Prácticas de Manufactura (GMP):

Las plantas de procesamiento deben cumplir con normas de higiene, control de plagas, control de temperatura y manejo seguro de alimentos.

Consejo: *Mantén tu planta de producción limpia, organizada y libre de plagas. Asegúrate de que los empleados usen ropa adecuada, como guantes y gorros, y de que los equipos estén perfectamente limpios.*

3. Sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control):

Este sistema permite identificar posibles riesgos en el proceso de producción y establecer medidas preventivas. Es obligatorio para exportadores de alimentos procesados.

Consejo: *Imagina que haces un recorrido por tu planta y señalas los posibles riesgos, como contaminación del café. Luego, elabora un plan para evitar esos riesgos.*

4. Etiquetado en inglés:

El café tostado debe tener una etiqueta clara y legible en inglés que indique: nombre del producto, lista de ingredientes, nombre y dirección del fabricante o exportador, fecha de vencimiento o consumo preferente, peso neto y país de origen.

Consejo: *Asegúrate de que la bolsa de café diga todo lo esencial: qué es, qué contiene, quién lo hizo, cuánto pesa y de dónde viene. Todo debe estar en inglés.*

Ventaja: *El café, al ser considerado de bajo valor nutricional, no requiere etiquetas tan estrictas como otros alimentos, lo cual reduce barreras.*

Requisitos Específicos para Exportar Café Tostado

1. Certificados fitosanitarios y de calidad:

Aunque el café tostado no requiere inspección fitosanitaria como el café verde, es recomendable contar con certificados de calidad que respalden el origen, el tipo de tueste y los atributos sensoriales del producto.

Consejo: Aunque no son obligatorios, los certificados como los de calidad o las puntuaciones de cata pueden ayudar a convencer al comprador de que tu café es excelente.

2. Declaración de ingredientes y alérgenos:

Aunque el café normalmente no contiene alérgenos, si lleva aditivos o saborizantes, estos deben declararse claramente.

Consejo: Revisa los ingredientes de tu café para asegurarte de que cumples con esta normativa.

3. Empaque adecuado:

El café debe estar empacado en bolsas con válvula desgasificadora, materiales resistentes y herméticos. Se recomienda incluir un código de lote para trazabilidad.

Consejo: Utiliza bolsas especiales que mantengan el café fresco. Las bolsas con válvula desgasificadora permiten que el gas salga sin dejar entrar aire, lo que ayuda a conservar mejor el café.

Factores Clave para Cumplir con los Estándares del Mercado

- **Volumen mínimo viable:** Para que la exportación sea rentable, se recomienda enviar al menos un pallet (aproximadamente 500 kg). Si se trata de una prueba de mercado, se pueden enviar volúmenes menores a través de courier.

Consejo: Un pallet es como una base de madera sobre la que apilas varias cajas. Si envías un pallet completo, los costos por kilo disminuyen, pero también puedes empezar con pequeñas cantidades para probar el mercado.

- **Calidad del café:** En EE.UU. hay una alta demanda tanto de café comercial como de especialidad. Los consumidores valoran el origen (denominación de finca o región), el tipo de tueste y las notas sensoriales.

Consejo: Si tu café tiene características especiales, como un origen único o un tueste artesanal, resáltalo en tu marketing.

- **Precio:** El precio depende del tipo de café. En el mercado de especialidad, puede variar desde USD 12 hasta USD 25 por libra, dependiendo del empaque, la historia del café y el canal de venta. En promedio, el café tostado colombiano se exporta a **USD \$9-11/kg**, pero puede alcanzar hasta **USD \$25/kg** en el canal de especialidad.

Consejo: Investiga bien los precios del mercado para asegurarte de que tu precio sea competitivo.

- **Costos de exportación:** Incluyen transporte nacional, documentación, certificaciones, transporte internacional (marítimo o aéreo), aduana, seguros y almacenamiento.

Consejo: Los costos pueden variar dependiendo del volumen y tipo de café. Es importante hacer un cálculo detallado para evitar sorpresas.

- **Canales de comercialización:** Puedes vender a través de tiendas especializadas, cafeterías, marketplaces como Amazon o Etsy, o establecer alianzas con distribuidores en EE.UU. También puedes optar por la venta directa al consumidor final a través de ecommerce propio.

Consejo: Evalúa distintas opciones de comercialización según el perfil de tu producto y tu público objetivo.

Estados Unidos como Mercado Objetivo

- Es el principal comprador de café tostado colombiano desde hace varios años.
- Ha recibido exportaciones de grupos asociativos, cooperativas y coffee shops colombianos.
 - Ej.: Entre 2018 y 2023, 8 empresas realizaron 111 transacciones por un total de **55.441 kg y USD \$531.066**, con un precio promedio de **USD \$9.57/kg**.
- Se reconoce y valora el logo Café de Colombia, especialmente en grano tostado.
- Diversidad en preferencias: desde café económico para latinos hasta cafés de alta gama para el consumidor exigente.

Enfoques Estratégicos

- **Segmentos prioritarios:**
 - Cafés especiales (alta calidad, storytelling, origen).
 - Marca privada (precio competitivo).
 - Retail (cadenas de supermercados, ecommerce).
- **Zonas geográficas clave:**
 - **Alta demanda:** Nueva York, Chicago, Los Ángeles, Miami.
 - **Mercados emergentes:** Atlanta, New Orleans, Cincinnati, Louisville, Orlando.
 - **Ferias recomendadas:** Participar en *Coffee Festivals* y *Coffee Fests*.
- **Aliados logísticos y comerciales recomendados:**
 - Empresas de courier (como DHL o FedEx para muestras o pedidos pequeños).
 - Plataformas como Amazon para ampliar distribución en EE.UU.
 - RangeMe, plataforma B2B para conectar con compradores de retail.

Observaciones de ProColombia

- El café tostado ha crecido un 20% en retail y ya es el tercer segmento más importante.
- Se recomienda enfocar esfuerzos comerciales en:
 - Se sugiere enfoque en mercados latinos (bajos precios, control de logística) y en estados con interés creciente en café como Georgia (Atlanta), Louisiana (New Orleans), Florida (Orlando), Nueva York, Ohio (Cincinnati), Illinois (Chicago), y Kentucky (Louisville).
 - Buscar compradores medianos y grandes (no solo minoristas).
- La categoría de café en EE.UU. tiene potencial para posicionamiento de marca y diferenciación.
- **Ventaja adicional:** el etiquetado no es tan exigente como en otros alimentos.
- El comprador en EE.UU. puede ser un distribuidor, una tienda especializada, un supermercado, una tienda de café o incluso un marketplace como Amazon.
- Es clave definir desde el inicio si la empresa colombiana quiere posicionarse como marca propia, proveedor de marca blanca o suplidor para cafeterías.

Paso a Paso para Exportar Café Tostado desde Colombia a EE.UU.

1. Definir el producto:

Decide el tipo de café tostado que vas a exportar (blend, origen único, orgánico, etc.). También determina si lo vas a vender en grano o molido y el tipo de empaque (bolsas de 250 g, 500 g, etc.).

2. Cumplir con los requisitos sanitarios y legales:

- Regístrate ante la FDA.
- Asegúrate de cumplir con las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y tener un plan HACCP.
- Prepara el etiquetado en inglés conforme a la normativa.

3. Preparar el empaque:

Utiliza bolsas con válvula desgasificadora y un diseño atractivo. Asegúrate de incluir toda la información obligatoria.

4. Obtener certificaciones (si aplica):

No son obligatorias, pero las certificaciones como USDA Organic, Fair Trade o puntuaciones de cata pueden ser un diferenciador importante.

5. Buscar clientes y canales de comercialización:

Empieza a hacer contactos en EE.UU., ya sea en ferias, redes sociales o plataformas como Amazon o Etsy. También puedes contactar distribuidores o importadores.

6. Elegir el método de envío:

- Para pedidos pequeños: Usar empresas de courier como DHL o FedEx.
- Para grandes volúmenes: Transporte marítimo o aéreo.

7. Costear y fijar el precio final:

Calcula todos los costos involucrados (producción, empaque, certificaciones, envío, impuestos) y define tu margen de ganancia.

8. Realizar la exportación:

Utiliza un agente de carga o freight forwarder. Prepara los documentos necesarios como la factura comercial, lista de empaque y certificado de origen. Haz seguimiento al envío hasta que llegue al cliente en EE.UU.

Recomendaciones Finales

- Empezar con volúmenes pequeños para probar el mercado y ajustar tu estrategia.
- Usar redes sociales y herramientas digitales para posicionar tu marca y conectar con consumidores.
- Crear una historia de marca que resuene con los valores del consumidor, como sostenibilidad, origen y tradición.
- Mantenerse actualizado con los cambios en la normativa de la FDA para evitar sorpresas.
- Evaluar usar una empresa de fulfillment en EE.UU. para reducir tiempos de entrega y mejorar la experiencia del cliente.