

R.B.B.

ESTUDIO DE MERCADO Y VARIEDADES DE CULTIVO MÁS DEMANDADAS DEL CAFÉ

COLOMBIA · ARGENTINA · CHILE · ESTADOS UNIDOS · CANADÁ · EUROPA

Mercado · Cultivares · Calidad · Comercio · Exportadores · Estrategia

**Personalizado por
Ruperto Bravo Benavente (R.B.B.)**

Fecha de corte: septiembre de 2026

CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo
2. Alcance, método y límites
3. Panorama mundial 2026/27
4. Colombia: oferta, cultivo y mercado
5. Argentina: mercado importador y oportunidad de valor
6. Chile: conveniencia, premiumización y canal horeca
7. Estados Unidos: escala y segmentación
8. Canadá: mercado maduro y orientado a confianza
9. Europa: gran importador, gran tostador y regulador
10. Variedades y atributos realmente demandados
11. Calidad, procesos y certificaciones
12. Entidades exportadoras y debida diligencia
13. Logística, precios y modelo económico
14. Estrategia comercial recomendada
15. Riesgos 2026-2029
16. Conclusiones

1. Resumen ejecutivo

El café combina un mercado masivo de materias primas con segmentos de alto valor basados en origen, proceso, calidad de taza, trazabilidad y sostenibilidad. Para 2026/27, USDA proyecta una producción mundial récord de 189,7 millones de sacos de 60 kg, exportaciones de café verde por 131,4 millones y consumo de 179,7 millones. La recuperación de oferta no elimina la volatilidad: en julio de 2026 el indicador compuesto de la ICO promedió 287,26 centavos de dólar por libra, 15,4% por encima de junio.

Colombia mantiene una posición singular: no compite por ser el origen más barato, sino por su Arábica lavado, reconocimiento de marca-país, infraestructura institucional y capacidad de segmentar desde café estándar exportable hasta microlotes. USDA prevé para 2026/27 13,4 millones de sacos producidos y 12,2 millones de café verde exportado.

Estados Unidos y la Unión Europea son las mayores oportunidades por volumen. Canadá es menor, pero atractivo para propuestas premium, responsables y de conveniencia. Argentina y Chile son mercados importadores donde el desafío no es cultivar a escala, sino seleccionar orígenes, gestionar divisas/logística, tostar localmente y construir distribución. En ambos, Brasil ofrece la base competitiva; Colombia aporta diferenciación y valor de marca.

Recomendación central: desarrollar un portafolio de tres niveles: 1) volumen estable con Brasil/Robusta y blends; 2) premium trazable con Colombia y Centroamérica; 3) microlotes de edición limitada con Gesha, Bourbon, Typica, landraces etíopes o procesos diferenciados. Comprar “variedad” sin especificar origen, proceso, altitud, cosecha, humedad, actividad de agua y puntaje de taza es comercialmente insuficiente.

2. Alcance, método y límites

El estudio cubre Colombia, Argentina, Chile, Estados Unidos, Canadá y Europa como mercados objetivo, y examina los principales países productores que los abastecen. Se utilizan sacos de 60 kg y equivalente café verde cuando la fuente lo requiere. Las cifras USDA de 2026/27 son pronósticos, no resultados cerrados; las cifras Eurostat citadas corresponden a 2023 por ser el último corte consolidado y comparable de la publicación oficial consultada.

“Variedad más demandada” no tiene una estadística aduanera directa: el comercio internacional clasifica por forma y especie con mucha mayor frecuencia que por cultivar. Por ello se combina evidencia de producción, resistencia agronómica, uso industrial, posicionamiento specialty y señales de compradores. La demanda por Bourbon, Gesha o Caturra es una demanda de nicho; la demanda volumétrica se concentra en Arábica comercial y Robusta.

La lista de entidades exportadoras es un mapa de actores relevantes, no un ranking auditado. Los volúmenes corporativos cambian, muchas operaciones son privadas y algunas entidades citadas son reguladores, bolsas o asociaciones. Antes de comprar se debe verificar registro vigente, beneficiario final, sanciones, capacidad, referencias bancarias, certificaciones, muestra preembarque y condiciones contractuales.

3. Panorama mundial 2026/27

La producción prevista de 189,7 millones de sacos supera el consumo proyectado de 179,7 millones, permitiendo que los inventarios finales suban a 26,3 millones. Sin embargo, las existencias siguen por debajo de promedios históricos y el mercado continúa muy expuesto a Brasil, Vietnam, clima, costos de fertilizantes, logística y tipo de cambio.

Brasil representaría cerca del 38% de la producción mundial y Vietnam alrededor del 17%. Colombia ronda el 7%, pero posee mayor peso en el segmento de suaves colombianos y en la narrativa de origen. En junio de 2026, el café verde fue 86,8% de las exportaciones mundiales acumuladas del año cafetero; soluble 12,7% y tostado apenas 0,5%. Esto demuestra que la mayor parte del valor de tostado y marca sigue capturándose cerca del consumidor.

La estrategia no debe depender de una única curva de precios. El precio C de Nueva York sirve de referencia para Arábica y Londres para Robusta, pero los contratos reales agregan diferenciales por origen, calidad, certificación, proceso, Incoterm, financiamiento y riesgo. La cobertura con futuros no corrige fallas de calidad ni riesgo de contraparte.

Principales países productores y exportadores

País	Producción 2026/27	Export. verde	Base varietal	Demanda principal
Brasil	71,9	45,0	Arábica natural; Conilon/Robusta	Escala, blends, soluble, especialidad
Vietnam	32,5	25,4	Robusta; Arábica menor	Soluble, espresso, blends costo-eficientes
Colombia	13,4	12,2	Arábica lavado	Suaves premium, trazabilidad, microlotes
Etiopía	12,1	7,1	Arábica landraces	Especialidad floral/frutal, naturales y lavados
Indonesia	11,4	7,0	Robusta; Arábica	Cuerpo, perfil terroso/especiado, specialty
Uganda	7,2	6,8	Robusta; Arábica	Robusta comercial y fino
India	6,1	3,7	Robusta y Arábica	Monsooned, soluble y blends
Honduras	6,0	5,5	Arábica	Lavados, certificados, specialty
Perú	4,8	4,3	Arábica	Orgánico, comercio justo, specialty
Guatemala	3,3	2,9	Arábica	Orígenes diferenciados, alta gama

4. Colombia: oferta, cultivo y mercado

Colombia produce prácticamente Arábica y se apoya en cosechas regionales escalonadas. Huila, Antioquia, Tolima, Cauca, Caldas, Santander, Valle, Risaralda, Nariño y Cundinamarca concentran buena parte del área. La diversidad altitudinal permite perfiles desde chocolate/caramelo hasta cítricos y florales.

Castillo y sus selecciones zonales, Cenicafé 1 y la variedad Colombia son claves para productividad y resistencia a roya. Caturra conserva fuerte reconocimiento sensorial, aunque exige mayor vigilancia sanitaria. Typica, Bourbon, Tabi, Gesha y otras variedades diferenciadas tienen valor en microlotes cuando su calidad se confirma en taza; no deben elegirse solo por nombre.

Estados Unidos continúa como principal destino del café colombiano, seguido por la Unión Europea y Canadá. En 2024/25, según el informe semestral USDA, esos tres destinos representaron conjuntamente cerca del 75% del comercio y EE.UU. recibió 5,3 millones de sacos. Para el productor colombiano, la mejor defensa ante costos altos es elevar productividad sin sacrificar taza, vender con trazabilidad y separar calidades en vez de mezclar indiscriminadamente.

Cultivares de interés comercial

Variedad	Origen/uso	Demanda	Lectura comercial
Castillo / Castillo zonales	Colombia	Alta	Resistencia a roya, productividad y calidad; base de oferta confiable
Cenicafé 1	Colombia	Alta y creciente	Resistente, alto rendimiento, grano grande; renovación productiva
Colombia	Colombia	Media	Variedad compuesta resistente; aún presente en fincas maduras
Caturra	Colombia y América Latina	Alta en specialty	Taza reconocida; susceptible a roya, requiere manejo intensivo
Typica / Bourbon	América Latina y	Selectiva	Calidad y diferenciación; menor productividad y

Variedad	Origen/uso	Demanda	Lectura comercial
	África		mayor riesgo
Gesha/Geisha	Colombia, Panamá y otros	Muy alta en microlotes	Precios premium; manejo exigente y mercado pequeño
Pacamara	Centroamérica	Selectiva	Grano grande, perfil distintivo; demanda specialty
Catuái / Mundo Novo	Brasil y América Latina	Alta	Productividad, mecanización y consistencia para blends
Conilon	Brasil	Muy alta industrial	Robusta adaptado; soluble, espresso y blends
Robusta elite	Vietnam, Uganda, India	Muy alta	Cuerpo, crema, cafeína, costo y soluble; crece el “fine robusta”
Landraces etíopes	Etiopía	Alta en specialty	Diversidad sensorial floral, cítrica y frutal

5. Argentina: mercado importador y oportunidad de valor

Argentina no es productor comercial relevante por limitaciones agroclimáticas; el negocio viable está en importación, tostado, formulación, empaque y distribución. Brasil es el proveedor natural por proximidad, escala y preferencias arancelarias/regionales, mientras Colombia y otros orígenes pueden sostener líneas premium.

La demanda se divide entre café tostado molido de consumo doméstico, soluble, horeca, cápsulas y specialty urbano. Inflación, acceso a divisas, costos logísticos e impuestos pueden alterar rápidamente precios y stocks. Conviene trabajar con cobertura de inventario, especificaciones alternativas previamente aprobadas y contratos en moneda dura con reglas claras de ajuste.

Oportunidades: blends Brasil-Colombia; marca propia para hoteles/restaurantes; suscripción specialty; cápsulas compatibles; café institucional; y soluble premium. El ingreso debe validarse con SENASA, Aduana, etiquetado alimentario y clasificación arancelaria vigente antes de embarcar.

6. Chile: conveniencia, premiumización y canal horeca

Chile tampoco tiene producción comercial significativa. Su mercado se apoya en importaciones y presenta un componente históricamente fuerte de soluble, junto con crecimiento de cafeterías, espresso, cápsulas, consumo fuera del hogar y specialty en Santiago y otras ciudades.

La estabilidad logística relativa y los acuerdos comerciales favorecen la diversidad de origen. Colombia tiene afinidad de marca y cercanía regional; Brasil aporta base competitiva; Perú ofrece orgánico y trazabilidad; Centroamérica y África sirven para rotaciones de especialidad.

Una entrada prudente combina un producto de alta rotación, una línea premium permanente y microlotes temporales. El canal corporativo, hotelero y gastronómico permite contratos recurrentes, pero exige constancia de tueste, capacitación y servicio técnico de equipos.

7. Estados Unidos: escala y segmentación

USDA proyecta para 2026/27 importaciones totales de 26,9 millones de sacos equivalente verde y consumo de 26,95 millones. Es un mercado enorme, competitivo y fragmentado: retail masivo, foodservice, cadenas, tostadores specialty, clubes, RTD/cold brew y comercio electrónico.

Colombia funciona bien como origen reconocible y balanceado; Brasil domina usos de escala y espresso; Vietnam y otros Robustas alimentan soluble y blends; Etiopía, Kenia, Guatemala y microlotes latinoamericanos aportan diferenciación. Crecen las exigencias de trazabilidad, consistencia, inocuidad, afirmaciones ambientales comprobables y rapidez logística.

Para ingresar, conviene definir si se vende café verde B2B, tostado con marca, private label o bebida lista. Cada modelo tiene márgenes, capital de trabajo y regulación distintos. Una propuesta genérica de “café premium” suele fracasar: debe incluir perfil sensorial, uso recomendado, prueba social, historia verificable y precio objetivo por canal.

8. Canadá: mercado maduro y orientado a confianza

USDA estima 5,1 millones de sacos de importación y consumo en 2026/27. El tamaño es menor que EE.UU., pero el consumo está integrado en la vida cotidiana y existe receptividad a calidad, certificaciones, comercio responsable, conveniencia y formatos para hogar.

Colombia posee buena recordación; Brasil y Centroamérica aportan variedad; el tostado y reexportación desde EE.UU. también influyen. Las etiquetas deben adaptarse a exigencias canadienses, incluido el bilingüismo cuando corresponda. El costo de servir un territorio amplio exige elegir distribuidores y centros logísticos con cuidado.

El posicionamiento recomendado es “calidad confiable y trazable”, evitando promesas ambientales vagas. Funcionan portafolios simples: blend diario, origen único premium, descafeinado de calidad y formato conveniente.

9. Europa: gran importador, gran tostador y regulador

La Unión Europea es el mayor bloque importador. USDA proyecta 50,0 millones de sacos de café verde importados y 42,5 millones consumidos en 2026/27. Eurostat informó que en 2023 la UE importó 2,7 millones de toneladas desde fuera del bloque por €10.600 millones: Brasil aportó 34%, Vietnam 24%, Uganda 8%, Honduras 6% y Colombia 4%.

Alemania, Italia, Bélgica, España y Francia fueron las mayores puertas de entrada. Italia y Alemania lideraron además la producción de café tostado en la UE. No existe un único consumidor europeo: Italia privilegia espresso; nórdicos y Alemania tienen alto consumo y filtros; Francia y Benelux muestran diversidad; Europa oriental conserva peso de soluble y propuestas de valor.

La regulación europea sobre productos libres de deforestación transforma la debida diligencia. El exportador debe preparar geolocalización, trazabilidad hasta parcela, evaluación de riesgo y documentación consistente con el calendario regulatorio vigente. Certificación voluntaria ayuda, pero no sustituye el cumplimiento legal.

Comparación de los mercados objetivo

Mercado	Importación	Consumo	Proveedores	Segmentos
Unión Europea	50,0	42,5	Brasil, Vietnam, Uganda, Honduras, Colombia	Tostado molido, espresso, cápsulas, specialty, soluble
Estados Unidos	26,9	27,0	Brasil, Colombia, Vietnam, Honduras, Guatemala	Filtrado, RTD/cold brew, espresso, specialty, descafeinado
Canadá	5,1	5,1	Colombia, Brasil, Guatemala, Honduras, EE.UU. reexportado	Filtrado, premium, ético, conveniencia
Colombia	—	2,2	Oferta nacional; importaciones puntuales	Tinto, soluble, tostado nacional, specialty creciente
Argentina	Importador neto	n/d USDA agregado	Brasil principalmente; Colombia y otros nichos	Tostado molido, soluble, cápsulas, specialty urbano
Chile	Importador neto	n/d USDA agregado	Brasil, Colombia, Perú y otros	Soluble fuerte; espresso, cápsulas y specialty en expansión

10. Variedades y atributos realmente demandados

Para volumen, los compradores demandan especificaciones repetibles más que cultivares célebres: Arábica lavado, naturales brasileños y Robusta con defectos, humedad y granulometría controlados. Para specialty, variedad y finca importan, pero el puntaje de taza, proceso y frescura deciden la recompra.

Castillo y Cenicafé 1 deben comunicarse por su desempeño y taza, no como sustitutos inferiores. Caturra es comercialmente útil donde la roya está controlada. Gesha produce gran valor solo con calidad excepcional y canales capaces de explicar y pagar su diferencia. Conilon y Robustas mejorados ganan espacio por precio, crema, intensidad, soluble y resiliencia climática.

La selección agronómica debe partir del sitio: altitud, temperatura, lluvia, suelo, presión de roya, acceso a mano de obra, sistema de sombra y mercado. Plantar una variedad “de moda” sin contrato o capacidad poscosecha crea riesgo. Una finca profesional combina resiliencia, productividad y lotes diferenciados.

11. Calidad, procesos y certificaciones

Los procesos lavado, natural, honey y fermentaciones controladas cambian el perfil y el riesgo. El lavado colombiano ofrece limpieza y consistencia; naturales bien ejecutados aportan fruta y cuerpo; fermentaciones anaeróbicas o cofermentadas atraen nichos, pero pueden generar rechazo si el sabor parece artificial o inconsistente.

El contrato debe fijar cosecha, origen, variedad cuando sea verificable, proceso, humedad, actividad de agua, defectos, tamaño de malla, densidad, puntaje/protocolo de cata, tolerancias, muestra aprobada y solución de controversias. Los certificados orgánico, Fairtrade, Rainforest Alliance u otros solo agregan valor si el mercado paga la prima y la cadena conserva segregación documental.

La inocuidad incluye residuos, micotoxinas, contaminación cruzada y materiales de empaque. Para tostado se agregan control de acrilamida, migración de envases, vida útil y consistencia de lote.

12. Entidades exportadoras y debida diligencia

En Colombia, la FNC administra el Registro Nacional de Exportadores. En otros orígenes intervienen autoridades, asociaciones, bolsas, cooperativas y traders. El comprador debe distinguir quién regula, quién certifica, quién posee el café y quién asume el contrato.

Debida diligencia mínima: existencia legal; registro exportador; beneficiario final; listas de sanciones; estados financieros o referencias bancarias; historial de embarques; capacidad del beneficio; seguros; certificaciones verificables; muestras; trazabilidad; términos de pago; Incoterms 2020; inspección independiente; y arbitraje. Nunca transferir anticipos importantes solo por una factura proforma.

Para compras iniciales, usar lote piloto, carta de crédito o cobranza documentaria según riesgo, inspección preembarque y control de calidad al arribo. Un precio anormalmente bajo suele esconder calidad inferior, cosecha vieja, documentación incompleta o riesgo de fraude.

Mapa de actores exportadores por origen

Origen	Entidades representativas	Nota de verificación
Brasil	Cooxupé; Expocacer; Minasul; Stockler/Neumann Kaffee Gruppe; ofi; Sucafina Brasil	Cooperativas y traders de escala; verificar campaña, puerto y certificación antes de contratar.
Vietnam	Intimex Group; Simexco Daklak; Tín Nghĩa; Vĩnh Hiệp; ofi Vietnam	Robusta verde y soluble; fuerte capacidad de acopio y proceso.
Colombia	Federación Nacional de Cafeteros/Almacafé; Expocafé; Racafé; Carcafé; SKN Caribecafé;	Todos los exportadores deben figurar en el registro vigente administrado por la FNC.

Origen	Entidades representativas	Nota de verificación
	Sucafina Colombia; ofi Colombia	
Etiopía	Ethiopian Coffee and Tea Authority; Ethiopian Commodity Exchange; Kerchanshe; Tracon; Daye Bensa	La autoridad y la bolsa son instituciones del sistema, no equivalen siempre a vendedores contractuales.
Indonesia	ofi Indonesia; Sucafina Indonesia; ECOM/representaciones locales; exportadores miembros de AEKI	Confirmar licencias y trazabilidad por isla y beneficio.
Uganda	Uganda Coffee Development Authority; Kyagalanyi Coffee; ofi Uganda; exporters licensed by UCDA	UCDA regula y publica actores; robusta domina el volumen.
Honduras	IHCAFE; Beneficio de Café Montecristo; COHONDUCAFÉ; cooperativas regionales	IHCAFE es institución sectorial; validar exportador y beneficio para cada lote.
Perú	Junta Nacional del Café; CENFROCAFE; COCLA; Perhusa; Olam/ofi Perú	Fuerte oferta orgánica y cooperativa; rankings varían por campaña.
India	Coffee Board of India; Tata Coffee; ofi India; CCL Products; Allana	Verde y soluble; la Junta es autoridad sectorial, no exportador comercial ordinario.
Guatemala	ANACAFÉ; FEDECOCAGUA; exporter mills and members registered locally	ANACAFÉ es referente sectorial; la contratación corresponde a exportadores habilitados.

13. Logística, precios y modelo económico

El café verde viaja normalmente en contenedor seco con liner o bolsas GrainPro según calidad y ruta. Los riesgos principales son humedad, condensación, olores, demoras, robo y variación de calidad. Registrar temperatura/humedad y contratar seguro adecuado es especialmente importante en microlotes.

El costo puesto en destino debe incluir FOB, flete, seguro, arancel, tasas, despacho, financiamiento, merma, almacenamiento, control de calidad y costo del capital. En café tostado, la vida útil y pérdida aromática vuelven crítica la velocidad del canal.

No se recomienda publicar una banda fija de precio anual: el mercado cambió fuertemente entre meses. La referencia correcta es precio de futuros del día más diferencial de origen/calidad y costos logísticos. En julio de 2026, ICO registró 383,39 centavos/lb para suaves colombianos, 320,69 para naturales brasileños y 184,78 para Robustas, valores indicativos y no cotizaciones de compra.

14. Estrategia comercial recomendada

Fase 1 - validación: entrevistar 20 compradores por país/canal, catar 12 muestras ciegas, definir tres perfiles y calcular costo puesto. Fase 2 - piloto: importar uno o dos pallets o un lote consolidado, vender durante 90 días y medir rotación, margen, recompra y reclamos. Fase 3 - escala: contrato anual con bandas de volumen, cobertura de precio y al menos dos orígenes aprobados.

Portafolio sugerido: “Diario” con Brasil/Robusta fino según mercado; “Origen Colombia” lavado y trazable; “Reserva” rotativa con microlotes. Para Argentina y Chile, el tostado local ofrece frescura y adaptación. Para EE.UU., Canadá y Europa, la entrada B2B con importador/tostador establecido suele reducir riesgo regulatorio y capital.

Indicadores: margen bruto por kg; días de inventario; tasa de recompra; rendimiento de tueste; pérdida por calidad; cumplimiento OTIF; prima pagada al productor; porcentaje trazable a finca; emisiones logísticas por kg; y concentración por proveedor.

15. Riesgos 2026-2029

Clima: sequía, calor, lluvias excesivas y plagas alteran rendimiento y calidad. Precio: stocks aún ajustados y reacción lenta de nuevas plantaciones. Regulación: trazabilidad ambiental y etiquetado. Logística: puertos, contenedores y rutas. Financiero: tasas, divisas y capital de trabajo. Reputación: greenwashing y condiciones laborales.

Mitigación: diversificar Brasil-Colombia-Centroamérica/África; mantener especificaciones equivalentes; comprar en ventanas; usar contratos escalonados; asegurar carga; auditar trazabilidad; reservar inventario crítico; y evitar dependencia de un solo cliente o trader.

El principal riesgo estratégico es confundir tendencia con mercado. Microlotes experimentales generan visibilidad, pero rara vez sostienen por sí solos una planta o red de distribución. El flujo estable proviene de referencias repetibles y contratos recurrentes.

16. Conclusiones

El mercado ofrece oportunidades, pero exige segmentación. Volumen y resiliencia favorecen Brasil, Vietnam y Robustas mejorados; diferenciación favorece Colombia, Etiopía, Centroamérica y microlotes. La variedad es solo una parte del valor: origen, proceso, calidad, trazabilidad y ejecución comercial pesan igual o más.

Colombia es la plataforma más coherente para una línea premium latinoamericana. Argentina y Chile son oportunidades de industrialización y marca, no de cultivo masivo. EE.UU. aporta escala; Canadá confianza y nichos premium; Europa volumen, tostado sofisticado y la exigencia regulatoria más alta.

La decisión recomendable es comenzar con un portafolio corto, contratos piloto y trazabilidad desde el primer lote. Solo después de demostrar recompra debe ampliarse la gama o comprometerse capital industrial significativo.

Reseña curricular



RUPERTO BRAVO BENAVENTE (R.B.B.)

Desarrollador de proyectos senior y experto en ingeniería de procesos con más de 40 años de trayectoria en la estructuración técnica y financiera de complejos industriales, agroalimentarios y de infraestructura crítica.

Especialista en la modernización de modelos de inversión y la implementación de tecnologías de punta (extrusión, criogenia, HIMSS 7), con un enfoque en la viabilidad económica bajo estándares internacionales de la Cámara de Comercio de París (ICC).

Compilador y responsable de edición de materiales bíblicos y didácticos para estudio. Residente en Buenos Aires, Argentina.

En esta obra actúa como impulsor, compilador y responsable de la presentación editorial. La investigación se apoya en las fuentes técnicas y estadísticas enumeradas.

Nota editorial: se incluyen solamente antecedentes profesionales pertinentes para una publicación pública; se omiten datos personales sensibles.

Referencias bibliográficas y estadísticas

Fuentes consultadas; fecha de acceso: 7 de septiembre de 2026. Los enlaces deben verificarse nuevamente antes de una decisión de inversión o contrato.

1. ICO, Coffee Market Report, julio de 2026. <https://www.ico.org/documents/cy2025-26/cmr-0726-e.pdf>
2. USDA/FAS, Coffee: World Markets and Trade, julio de 2026. <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/coffee.pdf>
3. USDA/FAS, Coffee Annual: Colombia, mayo de 2026. <https://www.fas.usda.gov/data/gain-report/2026/05/coffee-annual-8>
4. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, estadísticas y exportación. <https://federaciondecafeteros.org/estadisticas-cafeteras/>
5. Federación Nacional de Cafeteros, Registro Nacional de Exportadores. <https://federaciondecafeteros.org/exportacion/>
6. World Coffee Research, Catálogo de variedades. <https://varieties.worldcoffeeresearch.org/>
7. Cenicafé, variedades de café desarrolladas para Colombia. https://www.cenicafe.org/es/index.php/cultivemos_cafe/variedades
8. Eurostat, comercio y producción de café en la Unión Europea. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/edn-20241001-1>
9. Comisión Europea, Reglamento de productos libres de deforestación. https://environment.ec.europa.eu/topics/forests/deforestation/regulation-deforestation-free-products_en
10. European Coffee Federation, European Coffee Report. <https://www.ecf-coffee.org/publications/>
11. National Coffee Association of U.S.A., tendencias de consumo. <https://www.ncausa.org/Research-Trends>
12. Coffee Association of Canada, investigación de mercado. <https://coffeeassoc.com/coffee-consumption/>
13. Servicio Nacional de Aduanas de Chile, estadísticas de comercio exterior. <https://www.aduana.cl/estadisticas-comex/aduana/2018-12-14/100211.html>
14. INDEC Argentina, comercio exterior de bienes. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-2-40>
15. SENASA Argentina, requisitos fitosanitarios de importación. <https://www.argentina.gob.ar/senasa>
16. International Trade Centre, Trade Map - café HS 0901. <https://www.trademap.org/>

Documento de análisis de mercado. No constituye recomendación financiera, legal, aduanera o agronómica individual.