Competitividad y diferenciación de micro lotes de café de variedades exóticas de Colombia en el mercado especializado de Tokio, Japón

Melissa Moreno Ramírez

Universitaria Agustiniana- Uniagustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C.

2026

Competitividad y diferenciación de micro lotes de café de variedades exóticas de Colombia en el mercado especializado de Tokio, Japón

Melissa Moreno Ramírez

Tutor:

Oswaldo Ospina Martínez

Trabajo de grado para optar al título como Profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana- Uniagustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C.

2026

Resumen

El presente trabajo de grado analiza la competitividad y el potencial de diferenciación de los micro lotes de café de variedades exóticas colombianas (Geisha, Pacamara y Bourbon Rojo) en el mercado especializado de Tokio, Japón. La investigación se desarrolla bajo un enfoque cualitativo de alcance descriptivo y diseño no experimental, sustentado en revisión documental. El análisis se estructura en tres dimensiones: la situación productiva y las limitaciones de los pequeños caficultores colombianos para acceder a mercados internacionales especializados; la evaluación del potencial de mercado en Japón; y los requisitos logísticos, aduaneros y comerciales necesarios para la exportación hacia Tokio. El marco teórico se fundamenta en la teoría de la ventaja competitiva de Porter, particularmente en la estrategia de diferenciación con enfoque, la cual permite competir a partir de atributos únicos como la calidad, la trazabilidad y el perfil sensorial.

Los resultados evidencian que Japón representa una oportunidad estratégica para el café colombiano de especialidad, debido a su alto nivel de exigencia, sofisticación del consumidor y disposición a pagar precios premium. Sin embargo, persisten barreras estructurales relacionadas con costos de certificación, capacidades técnicas y exigencias regulatorias.

Palabras clave: café de especialidad, micro lotes de café, variedades exóticas colombianas, exportación de café, mercado japonés.

Abstract

The present degree work analyzes the competitiveness and differentiation potential of microlots of coffee from exotic Colombian varieties (Geisha, Pacamara and Bourbon Rojo) in the specialized market of Tokyo, Japan. The research is developed under a qualitative approach of descriptive scope and non-experimental design, supported by documentary review. The analysis is structured in three dimensions: the productive situation and the limitations of small Colombian coffee growers to access specialized international markets; evaluation of market potential in Japan; and the logistical, customs and commercial requirements necessary for export to Tokyo. The theoretical framework is based on Porter's theory of competitive advantage, particularly on the differentiation strategy with focus, which allows competing based on unique attributes such as quality, traceability and sensory profile.

The results show that Japan represents a strategic opportunity for Colombian specialty coffee, due to its high level of demand, consumer sophistication and willingness to pay premium prices. However, structural barriers related to certification costs, technical capabilities, and regulatory requirements persist.

Keywords: specialty coffee, coffee microlots, Colombian exotic varieties, coffee exports, Japanese market.

Tabla de contenido

1. Introducción 7
2. Planteamiento del problema 8
2.1 Descripción del problema 8
2.2 Formulación del problema 10
3. Objetivos 11
3.1 Objetivo general 11
3.2 Objetivos específicos 11
4. Justificación 12
5. Marco referencial 14
5.1 Marco de antecedentes 14
5.2 Marco de teórico 16
5.3 Marco legal 20
6. Metodología 23
7. Diagnóstico de las variedades exóticas de café en Colombia 26
8. Potencial de mercado de los micro lotes de café 32
9. Requisitos para la exportación de café en micro lotes de variedades exóticas hacia el mercado de Tokio. 42
4. Conclusiones 50
5. Recomendaciones 52
6. Referencias 54

Lista de tablas

Tabla 1 Teorías de la competitividad 16

Tabla 2 Fuentes de informacion 24

Tabla 3 Evolución de la producción y exportaciones de café colombiano por año cafetero (2019-2025) 27

Tabla 4 Comparativo de rendimiento por área y calidad en taza: variedades tradicionales versus variedades exóticas en Colombia 28

Tabla 5 Importaciones de Japón en toneladas por proveedor para la partida arancelaria 0901 Café (2021 -2025)..... 32

Tabla 6 Importaciones de Japón en miles de dólares por proveedor para la partida arancelaria 0901 Café (2021 -2025) 33

Tabla 7 Precio de importación por kilo en dólares por país para la partida arancelaria 0901 Café (2021 -2025)..... 34

Tabla 8 TAM, SAM y SOM proyectado al 2030 a nivel mundial, Japón y Tokio 35

Tabla 9 Buyer person 39

Tabla 10 Estrategias genéricas de Porter aplicadas al proyecto 41

Introducción

El café colombiano ha sido históricamente reconocido en los mercados internacionales por su calidad, perfil sensorial y diversidad de regiones productoras. No obstante, una parte significativa de la producción continúa comercializándose bajo esquemas de precios vinculados al mercado internacional, lo cual limita la captura de valor por parte de los pequeños productores. En este contexto, los micro lotes de café de variedades exóticas emergen como una alternativa estratégica de alto valor agregado. Estos productos, caracterizados por su calidad superior, trazabilidad y diferenciación, permiten acceder a mercados especializados dispuestos a pagar precios premium. Japón, y particularmente Tokio, se posiciona como uno de los mercados más sofisticados para el café de especialidad. La creciente cultura del café, la valoración del origen y la exigencia en calidad convierten a este destino en una oportunidad clave para la internacionalización del café colombiano diferenciado. Sin embargo, el acceso a este mercado implica desafíos técnicos, logísticos y regulatorios que deben ser analizados de manera integral. En este sentido, la presente investigación busca evaluar la viabilidad de exportación de micro lotes de café hacia Tokio, identificando oportunidades, barreras y estrategias de inserción.

El presente trabajo se estructura en varios capítulos. En primer lugar, se desarrolla el planteamiento del problema, los objetivos y la justificación de la investigación. Posteriormente, se presenta el marco referencial, el cual integra los antecedentes, fundamentos teóricos y aspectos legales relacionados con el café de especialidad y el mercado japonés. Seguidamente, se expone la metodología empleada para el desarrollo del estudio. Finalmente, se analizan la situación productiva de las variedades exóticas de café en Colombia, el potencial de mercado en Japón y los requisitos logísticos, aduaneros y comerciales para la exportación de micro lotes hacia Tokio, concluyendo con las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

Planteamiento del problema

Descripción del problema

El presente problema surge a partir del análisis del potencial del café colombiano como producto de alto valor agregado en los mercados internacionales, particularmente en el segmento de cafés exóticos y micro lotes con destino a mercados altamente especializados como Tokio. Aunque Colombia es reconocida globalmente por la calidad de su grano, una proporción significativa de pequeños productores continúa dependiendo del precio internacional de referencia determinado en la Bolsa de Nueva York, el cual no incorpora variables de diferenciación como el perfil sensorial, el origen o las prácticas sostenibles (International Coffee Organization, 2023; Daviron & Ponte, 2005)

La volatilidad de este mercado puede evidenciarse en los reportes oficiales del sector. La International Coffee Organization (ICO, 2023) señala que el Índice Compuesto de Precios (I-CIP) promedió 175,73 centavos de dólar por libra en diciembre de 2023, lo que ratifica la constante variabilidad del precio del café a nivel global (p. 1).

Desde una perspectiva de economía política internacional, este fenómeno se explica por la configuración de la cadena global de valor del café. Daviron y Ponte (2005) analizan la estructura del mercado cafetero y evidencian una distribución desigual del valor, en la cual los países productores participan principalmente en las etapas primarias, donde el valor agregado es menor. Los autores describen esta situación como una paradoja estructural, señalando la coexistencia de un auge del consumo en los países desarrollados y una crisis en los países productores, fenómeno que denominan “coffee paradox” (p. 4).

En este contexto, Specialty Coffee Association (SCA, 2023) define el café de especialidad como aquel que alcanza altos estándares de calidad bajo criterios rigurosos a lo

largo de toda la cadena productiva. La organización específica que "el café de especialidad es aquel que obtiene 80 puntos o más en una escala de 100 puntos" (p.1). Por lo tanto, el cumplimiento de estándares técnicos en cada etapa resulta esencial para garantizar la competitividad y el reconocimiento del este producto.

A esto se suma la complejidad regulatoria de los mercados de destino. Como lo señala el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar de Japón (MHLW, 2023), los productos alimenticios importados están sujetos a procedimientos de inspección. En consecuencia, los pequeños productores colombianos deben no solo garantizar la calidad sensorial del producto, sino también cumplir con exigentes requisitos técnicos y regulatorios, lo cual representa una barrera adicional para su inserción en el mercado japonés (p 1).

Por lo tanto, el problema central no se limita al acceso a mercados internacionales, sino a la necesidad de articular la producción de micro lotes en Colombia con las exigencias técnicas, comerciales y logísticas del mercado japonés. Esto implica mejorar la captura de valor por parte del productor, garantizar la trazabilidad y mantener estándares de calidad consistentes.

En consecuencia, esta investigación se desarrolla como un estudio orientado a analizar la exportación de cafés exóticos en micro lotes hacia la ciudad de Tokio. El trabajo busca identificar los factores técnicos, logísticos y comerciales que influyen en el acceso a este mercado, así como las condiciones necesarias para asegurar la trazabilidad y consistencia del producto, con el fin de evaluar las oportunidades de inserción del café colombiano en segmentos de alto valor agregado y fortalecer la competitividad del productor en el escenario internacional.

Formulación del problema

En atención a la problemática descrita, surge la necesidad de formular la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es la oportunidad de exportación de café de variedades exóticas en micro lotes hacia el mercado de Tokio?

Para dar respuesta a este interrogante, se plantean las siguientes preguntas de sistematización que guiaran el desarrollo del estudio:

¿Cuál es la situación actual de la producción de variedades exóticas en Colombia y qué limitaciones enfrentan los pequeños productores para acceder a mercados internacionales especializados?

¿Cuál es el potencial comercial para los micro lotes de café de variedades exóticas en Japón, considerando la demanda, los atributos de valor percibidos y la disposición a pagar precios premium?

¿Cuáles son los requisitos logísticos, aduaneros y comerciales indispensables para concretar la exportación de café en micro lotes de variedades exóticas hacia la ciudad de Tokio?

Objetivos

Objetivo general

Analizar la oportunidad comercial de exportación de café en micro lotes de variedades exóticas hacia el mercado de Tokio

Objetivos específicos

Diagnosticar la situación actual de la producción de variedades exóticas de café en Colombia, identificando las principales limitaciones estructurales que enfrentan los pequeños productores para acceder a mercados internacionales especializados.

Evaluar el potencial de mercado para los micro lotes de café de variedades exóticas en Japón, analizando la demanda, los atributos de valor percibidos y la disposición a pagar precios premium.

Describir los requisitos logísticos, aduaneros y comerciales indispensables para la exportación de café en micro lotes de variedades exóticas hacia la ciudad de Tokio.

Justificación

La presente investigación se justifica en el crecimiento sostenido del consumo de café en los mercados internacionales, particularmente en Asia. Japón, y específicamente Tokio, se ha consolidado como uno de los destinos más relevantes para el café de alta calidad, lo que evidencia su importancia estratégica en el comercio global. Durante las últimas décadas, el incremento del consumo en Japón ha sido significativo, consolidando una demanda favorable para productos diferenciados. Como señala Livelihoods (2021), "el mayor aumento en el consumo de café en las últimas décadas se observó en Japón, que incremento el consumo per cápita en un 30% entre 1990 y 2010" (p. 5). Este crecimiento refleja un mercado sofisticado que valora la trazabilidad y la sostenibilidad, factores que fortalecen el potencial de inserción del café colombiano en ciudades como Tokio.

Japón se posiciona como uno de los principales importadores de café a nivel mundial, con compras que superaron los 1.420 millones de dólares y un volumen cercano a 352 millones de kilogramos en 2023 (World Integrated Trade Solution [WITS], 2023). En términos de dinámica de mercado, se proyecta una tasa de crecimiento anual del 5,64%, impulsada por una creciente preferencia por cafés de especialidad y de origen único. Esta tendencia evidencia, respaldada por informes de Spherical Insights (2024), reafirma a Tokio como un destino estratégico para los micro lotes de café colombiano.

Este contexto representa una oportunidad inmejorable para el sector. Aunque Japón ya es uno de los principales destinos del café nacional, con exportaciones que ascienden a cerca de 682.000 sacos de 60 Kg (Portafolio, 2025) los pequeños productores aún enfrentan limitaciones estructurales. Su dependencia del precio internacional de referencia que no

remunera los atributos diferenciadores de los cafés especiales restringe la generación de valor en origen y limita su rentabilidad (La Tienda del Café, 2023)

Por otra parte, el acceso al mercado de Tokio exige el cumplimiento de estrictos estándares regulatorios. De acuerdo con el MHLW (2023), los productos alimenticios importados están sujetos a rigurosos procedimientos de inspección para garantizar la inocuidad y proteger la salud pública. En este sentido, la presente investigación permitirá identificar estrategias que contribuyan a reducir la incertidumbre del comprador, mejorar la competitividad del productor y fortalecer la articulación entre los actores de la cadena de valor.

Desde el ámbito académico, el estudio se vincula con la línea de investigación en Negocios Internacionales, aportando al análisis de mercados especializados y a la generación de valor en productos agroindustriales. Desde una perspectiva profesional, este trabajo contribuye al fortalecimiento de competencias clave, tales como la identificación de oportunidades en economías asiáticas y la formulación de estrategias de exportación para productos con valor agregado. Asimismo, fomenta el desarrollo de habilidades en la interpretación de variables comerciales como la formación de precios premium, la gestión de la calidad y la trazabilidad en cadenas globales de valor.

Marco referencial

Marco de antecedentes.

La presente investigación se fundamenta en estudios previos que abordan variables criticas como la generación de valor en el café de especialidad, la trazabilidad, la calidad y la disposición a pagar en mercados internacionales. Estos elementos son esenciales para analizar la oportunidad comercial de los micro lotes de café colombiano en el mercado japonés.

En el contexto internacional Quiñones (2020) en su artículo de investigación titulado “The Diverging Understandings of Quality by Coffee Chain Actors, Insights from Colombian Producers and Austrian Roasters”, analizo cómo las distintas interpretaciones del concepto de calidad influyen en la generación de valor. A través de un análisis empírico que compara las percepciones de productores y tostadores, el estudio evidencia diferencias significativas que generan tensiones en la cadena y limitan la apropiación de beneficios en origen. Un hallazgo central es que, incluso en el segmento de especialidad, persiste la vinculación a esquemas de precios estandarizados: «all coffee is treated as one raw material… even specialty coffee prices are usually linked to the C price, plus a premium» (Quiñones, 2020) . Esta conclusión subraya la necesidad de alinear estándares y fortalecer la comunicación para facilitar una inserción efectiva en mercados especializados (Quiñones, 2020)

Por otra parte, Jacobi, et al, (2018), en el estudio “Making Specialty Coffee and Coffee-Cherry Value Chains Work for Family Farmers’ Livelihoods: A Participatory Action Research Approach”, evaluaron cómo las cadenas de valor del café de especialidad pueden mejorar los ingresos de los pequeños caficultores. Mediante una metodología mixta que combina entrevistas, análisis institucional e investigación-acción participativa, los autores demostraron que la diferenciación del producto y los modelos de comercialización directa son determinantes para

una distribución más equitativa del valor. Los resultados enfatizan que el objetivo fundamental debe ser «make specialty coffee and coffee-cherry value chains work for family farmers' livelihoods» (p. 1). Este antecedente es clave para esta investigación, ya que refuerza la premisa de que la conexión directa con mercados diferenciados es una ruta viable para incrementar la rentabilidad del productor frente a la exportación tradicional (Jacobi, et al., 2018)

Finalmente, en relación directa con el mercado japonés, Kato et al. (2023) en su artículo "*Environmental vs. Labor Issues: Evidence of Influence on Intention to Purchase Ethical Coffee in Japan"*, analizaron los factores que condicionan la intención de compra y la disposición a pagar por café en dicho país. A través de un experimento con 400 consumidores, los autores concluyeron que los aspectos sociales tienen un impacto mayor que los ambientales en la toma de decisiones. El estudio resalta que atributos como la trazabilidad, las condiciones de producción y la transparencia informativa son determinantes para el éxito comercial en Japón. Estos hallazgos validan el enfoque de la presente investigación, al confirmar que la consistencia en la calidad y la claridad en el relato del origen son los pilares fundamentales para acceder a un consumidor tan exigente como el japonés.

Los antecedentes revisados evidencian que el mercado internacional del café de especialidad ha evolucionado hacia modelos de consumo basados en la diferenciación, la trazabilidad y la generación de valor agregado. Los estudios analizados demuestran que atributos como la calidad sensorial, la transparencia en el origen y las condiciones de producción influyen directamente en la competitividad del café en mercados especializados y en la disposición del consumidor a pagar precios premium. Asimismo, la literatura coincide en que la articulación entre pequeños productores y mercados diferenciados constituye una alternativa viable para mejorar la distribución del valor dentro de la cadena global del café. Sin embargo, se identifica

un vacío investigativo relacionado con el análisis integral de la competitividad, el potencial comercial y los requisitos logísticos necesarios para la exportación de micro lotes de variedades exóticas colombianas hacia Tokio, Japón.

Marco de teórico

La competitividad ha sido abordada desde diversos enfoques teóricos iniciando por los clásicos Smith y Ricardo hasta la perspectiva clásica de Porter como se puede observar en la tabla 1.

Tabla 1

Teorías de la competitividad

Teoría	Autor	Descripción
Ventaja absoluta	Adam Smith	Explica que un país o productor es más competitivo cuando puede producir un bien con mayor eficiencia absoluta que otro.
Ventaja comparativa	David Ricardo	Sostiene que la especialización y el comercio se justifican cuando un país posee menores costos relativos de oportunidad en ciertos bienes.
Teoría Heckscher-Ohlin	Eli Heckscher y Bertil Ohlin	Plantea que los países exportan bienes que usan intensivamente los factores de producción que poseen en mayor abundancia.
Visión basada en recursos (RBV)	Birger Wernerfelt; Jay Barney	Señala que la ventaja surge de recursos y capacidades valiosos, escasos y difíciles de imitar.
Ventaja competitiva	Michael Porter	Sostiene que la empresa logra ventaja competitiva al crear más valor para el comprador que el costo de crearlo, principalmente mediante liderazgo en costos o diferenciación

Nota. Elaboración propia (2026)

Porter (1985) define la competitividad como la capacidad de una empresa para crear un valor superior para sus compradores en relación con sus competidores. Según el autor “la ventaja competitiva surge fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, un valor que supera el coste de su creación” (p. 3).

Complementariamente, Barney (1991) plantea que la competitividad surge cuando una empresa implementa una estrategia de creación de valor que no está siendo desarrollada simultáneamente por otros competidores actuales o potenciales. Esta postura es enriquecida por Peteraf (1993), quien sostiene que la competitividad sostenible depende de condiciones estructurales como la dificultad de imitación y la movilidad imperfecta de los recursos; estas características aseguran que las ventajas obtenidas puedan mantenerse y protegerse a lo largo del tiempo.

En conjunto, estos enfoques convergen en la idea de que el desempeño superior de una organización o de un sector, como es el caso de la caficultura, no es fortuito, sino el resultado de la construcción deliberada de ventajas sostenibles. En este sentido, Porter (1980, 1985) subraya que la estrategia competitiva busca posicionar a la empresa de manera favorable dentro de su industria, garantizando que el valor entregado al cliente sea distintivo y difícil de replicar por el mercado.

Por lo tanto, el presente marco de análisis se sustenta en la teoría de la Ventaja Competitiva de Porter (1985), la cual ofrece las herramientas conceptuales necesarias para explicar cómo los micro lotes de café colombiano pueden competir en el mercado de Tokio mediante la diferenciación, superando el modelo de competencia tradicional basado exclusivamente en el precio. Según Porter (1985), la superioridad competitiva surge cuando una empresa ofrece beneficios únicos que justifican un precio *premium* o cuando entrega beneficios equivalentes a menor costo; para esta investigación, el primer escenario es el determinante.

El café de micro lotes representa un producto cuyo valor no radica en el volumen, sino en atributos distintivos como la calidad sensorial, el origen geográfico, la trazabilidad, la historia del

productor y la consistencia en el perfil de taza. Estos elementos se alinean directamente con la lógica de la diferenciación como fuente de ventaja sostenible (Porter, 1985). Este marco se desarrolla a través de tres herramientas analíticas que articulan lo macro, lo sectorial y lo estratégico:

La primera herramienta que estudia el nivel macro es el Diamante de Porter (1985) el cual postula que la ventaja competitiva nacional surge de la interacción sistémica de cuatro determinantes:

- Dotación de factores: Más allá de los recursos básicos, destacan los factores avanzados como el capital humano especializado, el conocimiento científico y la infraestructura institucional (ej. la labor de la Federación Nacional de Cafeteros en Colombia), los cuales son difíciles de replicar por competidores externos.
- Condiciones de la demanda: Una demanda local sofisticada presiona a las empresas a innovar. El creciente consumo de café especial en Colombia actúa como un estímulo para que los productores de micro lotes eleven sus estándares, favoreciendo su posicionamiento internacional.
- Sectores relacionados y de apoyo: La presencia de industrias competitivas laboratorios de catación, logística especializada y certificadoras, genera externalidades positivas para el sector cafetero.
- Estrategia, estructura y rivalidad: La rivalidad interna intensa fomenta la mejora continua, incentivando a las empresas a elevar su competitividad global.

La segunda herramienta a nivel industria refiere a las Cinco Fuerzas Competitivas que permite analizar la estructura competitiva que moldea la rentabilidad del sector en el mercado de Tokio (Porter, 1980):

- Amenaza de nuevos entrantes: Las altas barreras de entrada (certificaciones, calidad técnica y redes comerciales) protegen parcialmente a quienes ya están posicionados en el mercado de especialidad.
- Poder de proveedores: Aunque los pequeños productores suelen tener poco poder, los productores de micro lotes exóticos ejercen una mayor influencia debido a la escasez y singularidad de su oferta.
- Poder de los compradores: En Japón, los importadores y tostadores especializados poseen un poder significativo, lo que obliga al exportador a utilizar la diferenciación para reducir su sensibilidad al precio.
- Amenaza de sustitutos: Los cafés de origen de otras regiones (Etiopía, Panamá, Kenia) son los principales sustitutos; la trazabilidad y la narrativa del origen son, por tanto, factores críticos.
- Rivalidad entre competidores: Aunque intensa, la posibilidad de diferenciarse por indicación geográfica y consistencia sensorial permite crear espacios de posicionamiento con menor presión competitiva directa.

La tercera y última herramienta en la cual se enfoca la investigación concierne al nivel estratégico y corresponde a las estrategias genéricas a través de las cuales Porter (1985) propone tres vías para la ventaja competitiva: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. Para los micro lotes de café, la estrategia de enfoque en diferenciación es la más coherente:

- Diferenciación: Permite obtener rendimientos superiores al crear una posición defensiva frente a las cinco fuerzas competitivas. Es la base para justificar el precio *premium* en el mercado de especialidad japonés.

- Enfoque: Concentra los esfuerzos en un segmento específico (consumidores de café de alta gama en Tokio) que valora atributos que los competidores generalistas no pueden satisfacer.

Porter advierte sobre el riesgo de quedar *"*atrapado en el medio" cuando una empresa intenta competir por costo y diferenciación simultáneamente sin una posición clara; esta advertencia es fundamental para la tesis, al justificar por qué el exportador colombiano debe especializarse en la diferenciación para tener éxito en el exigente mercado japonés.

Marco legal

La exportación de café colombiano en micro lotes hacia Japón se enmarca en un sistema normativo multinivel que integra disposiciones nacionales, acuerdos internacionales y regulaciones específicas del país importador

El punto de partida del marco jurídico colombiano es la Ley 9 de 1991, que conserva un tratamiento especial para la exportación de café. En su artículo 21 establece que la exportación no puede realizarse sin la previa comprobación de la existencia física del café, del pago de la contribución cafetera y, cuando opere, de la retención correspondiente; y en su artículo 23 dispone que el Comité Nacional de Cafeteros debe dictar las medidas necesarias para garantizar la calidad del café de exportación, obligatorias tanto para la Federación Nacional de Cafeteros como para los exportadores privados (Congreso de Colombia, 1991, arts. 21 y 23).

Asimismo, el artículo 25 de la misma ley establece que todo exportador debe estar inscrito en el registro correspondiente, conforme a los criterios definidos por el Comité Nacional de Cafeteros (Congreso de Colombia, 1991, art. 25).

La Resolución 05 de 2015 desarrolla este mandato y regula los requisitos para la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Café. En su artículo 3 establece los documentos exigidos para el registro, y en su artículo 4 dispone que la Federación Nacional de

Cafeteros verificará el cumplimiento de los requisitos antes de otorgar la inscripción (Comité Nacional de Cafeteros, 2015)

En relación con el transporte interno, la normativa cafetera establece la obligatoriedad de la guía de tránsito como documento que ampara el transporte del café con destino a la exportación (Comité Nacional de Cafeteros, 2015). Esta obligación se articula con el régimen aduanero colombiano establecido en el Decreto 1165 de 2019, el cual regula las relaciones jurídicas entre la administración aduanera y los operadores de comercio exterior en la salida de mercancías del territorio nacional (Presidencia de la República, 2019, art. 1).

El mercado japonés ha dado lugar a un régimen reforzado dentro de la regulación cafetera colombiana. La Resolución 03 de 2017 establece medidas temporales de prevención, control y autocontrol para garantizar la calidad del café exportado a Japón (Comité Nacional de Cafeteros, 2017).

Posteriormente, la Circular 004 de 2023 reafirma la necesidad de mantener controles estrictos sobre el uso de agroquímicos, señalando que el incumplimiento de los límites establecidos por la legislación japonesa puede generar un incremento en los niveles de inspección de los embarques colombianos (Federación Nacional de Cafeteros, 2023).

El Informe de Gestión de la Federación Nacional de Cafeteros de 2022 señala que, desde la implementación de estas medidas, los exportadores deben presentar análisis de residuos de plaguicidas, especialmente para sustancias como el clorpirifós, con el fin de cumplir los estándares exigidos por Japón (Federación Nacional de Cafeteros, 2022).

En Japón, la importación de café está regulada por la Plant Protection Act, la Food Sanitation Act y la Customs Act. De acuerdo con Jetro, el café verde está sujeto a controles

fitosanitarios, mientras que el café tostado se regula principalmente bajo normas de inocuidad alimentaria (JETRO, 2011).

Metodología

La presente investigación adopta un diseño no experimental. De acuerdo con Hernández, et al., (2018), este diseño se caracteriza porque el investigador no manipula deliberadamente las variables, sino que observa los fenómenos en su contexto natural para analizarlos posteriormente, sin construir situaciones artificiales ni ejercer control sobre las condiciones de estudio.
Este enfoque resulta pertinente ya que el propósito del estudio es examinar y describir una realidad existente: las condiciones competitivas de los micro lotes de café colombiano de variedades exóticas y la dinámica del mercado japonés. El investigador actúa como un observador que sistematiza e interpreta información sin intervenir en las dinámicas del mercado.

El estudio tiene un alcance descriptivo. Según Arias (2012), este tipo de investigación consiste en la caracterización de un hecho o fenómeno con el fin de establecer su estructura o comportamiento, ubicándose en un nivel intermedio de profundidad. El alcance descriptivo permite precisar la naturaleza de la situación actual sin pretender establecer relaciones causales entre variables. En este trabajo, el objetivo central es caracterizar y evaluar tres dimensiones fundamentales: la situación productiva del café de micro lote en Colombia, el potencial del mercado japonés para este producto y los requisitos logísticos y aduaneros para la exportación.

La investigación emplea un enfoque cualitativo mediante una investigación documental. Arias (2012) define esta técnica como un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios obtenidos de fuentes impresas, audiovisuales o electrónicas. Esta metodología es adecuada para el presente proyecto, dado que los objetivos específicos pueden alcanzarse mediante el análisis riguroso de fuentes de alta calidad, tales como:

- Informes sectoriales: Federación Nacional de Cafeteros y Organización Internacional del Café (OIC).
- Estadísticas de comercio exterior: UN Comtrade
- Inteligencia de mercados: Publicaciones de JETRO y guías de exportación de ProColombia.
- Literatura académica: Estudios especializados sobre el mercado de café en Asia.

La Tabla 2 sintetiza la correspondencia entre cada objetivo específico, la información requerida y las fuentes documentales que se emplearán para su desarrollo.

Tabla 2

Fuentes de información

Objetivos específicos	Información	Fuentes de información
Diagnosticar la situación actual de la producción de variedades exóticas de café en Colombia, identificando las principales limitaciones estructurales que enfrentan los pequeños productores para acceder a mercados internacionales especializados.	Caracterización de variedades exóticas cultivadas en Colombia. Volúmenes de producción y distribución geográfica. Barreras de acceso a mercados internacionales Estructura del sector cafetero colombiano	Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC). Informes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Publicaciones de ProColombia. Estudios académicos sobre café de especialidad en Colombia. Datos de la Organización Internacional del Café (OIC).
Evaluar el potencial de mercado para los micro lotes de café de variedades exóticas en Japón, analizando la demanda, los atributos de valor percibidos y la disposición a pagar precios premium.	Tendencias de consumo de café de especialidad en Japón. Segmentos de consumidores japoneses y disposición a pagar precios premium. Atributos de valor más apreciados: origen, trazabilidad, perfil sensorial. Comportamiento importador de Japón para café de especialidad.	Japan Coffee Association. Informes de la Specialty Coffee Association (SCA). Reportes de JETRO (Japan External Trade Organization). Estudios de mercado sobre consumo premium en Asia. Bases de datos de comercio internacional:UN Comtrade, Trade Map.
	Normativa aduanera y	Ministerio de Hacienda y Agencia de Aduanas de Japón (Japan

Objetivos específicos	Información	Fuentes de información
Describir los requisitos logísticos, aduaneros y comerciales indispensables para la exportación de café en microlotes de variedades exóticas hacia la ciudad de Tokio.	fitosanitaria japonesa para importación de café. Requisitos de certificación: orgánica, de origen, de calidad. Canales logísticos disponibles: Acuerdos comerciales Costos de exportación	Customs). ProColombia Guías de exportación a Japón. DIAN y Cancillería de Colombia. Informes del Acuerdo de Asociación Económica Colombia-Japón (AAE).

Nota. Elaboración propia (2026)

Diagnóstico de las variedades exóticas de café en Colombia

El café es uno de los productos agrícolas más comercializados a escala global. Según el Informe Anual de Gestión 2024 de FEPCafé, la producción mundial del año cafetero 2023 - 2024 se estimó en 178 millones de sacos de 60 kg, de los cuales 102,2 millones correspondieron a la especie *Coffea arabica* y 75,8 millones a *Coffea canephora* (robusta). Las exportaciones globales experimentaron un crecimiento del 2,15%, alcanzando 122,3 millones de sacos. En este escenario, Brasil, Vietnam y Colombia consolidan su liderazgo al representar más del 62% del comercio mundial (Bernal et al., 2024)

Brasil lidera la producción global con 66,4 millones de sacos (2023 - 2024), seguido por Vietnam con 29,2 millones. Históricamente, Colombia se ha posicionado como el segundo productor mundial de arábigo suave lavado; no obstante, su posición relativa ha enfrentado fluctuaciones: en el año cafetero 2022 - 2023, la producción descendió a 10,7 millones de sacos (una caída del 9,7% respecto al periodo anterior), ubicándose en el quinto lugar global. Sin embargo, en 2023 - 2024 se registró una recuperación a 12,9 millones, y en el ciclo 2024 - 2025 se alcanzó un récord histórico de 14,9 millones de sacos, cifra no vista en 33 años (FNC, 2025; Bernal et al., 2024).

En términos de valor, el sector global fue estimado en 145.600 millones de USD en 2023, con una proyección de crecimiento hacia 2029 de hasta 166.400 millones de USD, a una Tasa Compuesta Anual del 4,7% al 5,4%. Aunque el segmento de café de especialidad que incluye micro lotes de variedades exóticas representa solo el 10% del volumen mundial, su valor comercial es desproporcionadamente mayor; sus precios pueden superar entre 3 y 15 veces el valor del café commodity transado en la Bolsa Intercontinental de Nueva York (Velásquez, 2022)

Colombia ostenta una característica diferencial única: posee un sistema bimodal de cosechas (cosecha principal y mitaca) que alterna entre las regiones norte y sur del país, permitiendo una oferta constante durante todo el año. Esta regularidad es altamente valorada por compradores especializados en Japón, Corea del Sur y Europa. La estructura productiva nacional se fundamenta en pequeños productores: para 2017, el café constituía el sustento de 555.692 familias en 22 departamentos (Velásquez, 2022)

Con el fin de contextualizar la capacidad estructural de Colombia como proveedor estratégico en el mercado internacional del café, la Tabla 3 presenta la evolución de la producción y exportaciones de café colombiano durante los años cafeteros 2019–2025. Esta información permite visualizar el comportamiento reciente del sector en términos de oferta nacional, recuperación productiva y desempeño exportador, aspectos fundamentales para analizar la viabilidad de los micro lotes colombianos dentro de mercados especializados que demandan consistencia en abastecimiento, calidad diferenciada y disponibilidad sostenida a lo largo del año.

Tabla 3

Evolución de la producción y exportaciones de café colombiano por año cafetero (2019-2025)

Año cafetero	Producción (sacos 60 kg)	Exportaciones / Valor
2019/20	13,9 M	13,6 M sacos / USD 2.640 M
2020/21	13,5 M	12,4 M sacos / USD 2.830 M
2021/22	12,6 M	12,4 M sacos / USD 3.960 M
2022/23	10,7 M	10,3 M sacos / USD 3.100 M
2023/24	12,9 M	12,3 M sacos / USD 4.800 M
2024/25*	14,9 M	12,7 M sacos (est.)

Nota. M = millones de sacos de 60 kilogramos. Est. = estimado. (*) Año cafetero 2024/25 más reciente disponible. Fuentes: Bernal Vargas et al. (FEPCafé, 2024, p. 3-9); Velásquez Restrepo (2022, p. 7); FNC (2025) tomado de internet

Además, Colombia se distingue por producir exclusivamente *Coffea arabica*. Dentro de su oferta, variedades como el Bourbon Rojo, la Geisha y el Pacamara han ganado relevancia en

los mercados de especialidad. A diferencia de cultivos masivos (Castillo, Caturra), estas variedades combinan perfiles sensoriales superiores con volúmenes de producción reducidos, otorgándoles un carácter de exclusividad (Hernández, 2021)

Como se observa en la Tabla 4, existe una correlación inversa entre el rendimiento productivo y la calidad sensorial (puntaje SCA), lo cual define la estrategia de negocio para los productores:

Tabla 4

Comparativo de rendimiento por área y calidad en taza: variedades tradicionales versus variedades exóticas en Colombia

Variedad	Rendimiento cereza/ha	Puntaje SCA	Altitud óptima	Resistencia
Castillo / Colombia (tradicional)	2.500 – 3.500 kg/ha	82 – 84	1.000 – 2.200 msnm	Alta
Caturra	2.000 – 3.000 kg/ha	82 – 84	1.000 – 2.000 msnm	Baja
Bourbon Rojo	1.200 – 2.000 kg/ha	84 – 87	1.200 – 2.000 msnm	Baja – Media
Gesha (Geisha)	800 – 2.000 kg/ha	88 – 94	1.600 – 2.200 msnm	Media
Pacamara	700 – 1.800 kg/ha	86 – 92	1.400 – 2.000 msnm	Media

Nota. Rendimientos expresados en kilogramos de café cereza por hectárea. Fuentes: López-García et al. (2016, p. 300), Hernández Alcantar (2021, p. 82-84), Velásquez Restrepo (2022). Puntajes SCA con base en evaluaciones de catación reportadas en la literatura académica citada.

El mercado de café diferenciado (que abarca los microlotes de Bourbon Rojo, Geisha y Pacamara) alcanzó, en su año de máximo valor, un 13,59% del total de las exportaciones colombianas de café verde (Velásquez, 2022). Aunque su volumen es moderado, su crecimiento constante evidencia una tendencia consolidada. Adicionalmente, este mismo autor menciona que hasta el año 2012 la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) exigía una póliza de cumplimiento restringía el acceso de nuevos actores. Con la implementación de la Resolución 01 de 2012 y la

Resolución 05 de 2015, se simplificaron los trámites, permitiendo que pequeños productores exporten directamente lotes menores (hasta 60 kg de café verde, 50,4 kg de tostado o 23 kg de soluble, con un tope de 5.000 USD por envío). Esta apertura permitió que el número de exportadores registrados creciera de pocas empresas a más de 500 en menos de un lustro.

Frente a las importaciones de variedades exóticas (Bourbon Rojo, Geisha y Pacamara) no se registran como categorías arancelarias desagregadas en el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Dado que la clasificación aduanera se basa exclusivamente en el grado de procesamiento (verde, tostado o soluble) y no en la variedad botánica, existe una limitación metodológica para cuantificar los flujos comerciales precisos. En consecuencia, el análisis debe fundamentarse en datos del mercado de café de especialidad y en los patrones de importación de los mercados objetivo (Velásquez, 2022, p. 10).

Japón se consolida como el principal destino de cafés de especialidad en Asia. Como tercer importador mundial de café, con un consumo per cápita de 2 kg anuales y un mercado valorado en 29.900 millones de USD (ajustado a cifras de 2020, AJCA), este país valora la trazabilidad, la consistencia sensorial y la narrativa del origen. La participación en ferias internacionales como *World of Coffee Busan* y *Café Show Seoul* ha facilitado relaciones comerciales directas entre caficultores colombianos y tostadores japoneses (FNC, 2024, p. 27).

Desde una perspectiva comercial, el mercado japonés remunera significativamente los diferenciales de calidad. Mientras el café convencional colombiano se transa con una prima promedio de 30 centavos de USD sobre el precio del Contrato C, los micro lotes de variedades exóticas con puntajes superiores a 87 (SCA) pueden alcanzar precios de entre 8 y 25 USD por libra, lo que representa un diferencial de hasta el 1.500% sobre la referencia de bolsa (Velásquez, 2022). No obstante, el acceso está condicionado por la norma Japanese Agricultural Standard

(JAS), la cual exige una trazabilidad integral y certificaciones orgánicas que, al diferir de los estándares occidentales, actúan como una barrera técnica de entrada para los pequeños productores (Hernández, 2021).

A nivel de exportaciones Colombia es el cuarto exportador mundial, su producción ha oscilado por factores climáticos y estructurales. Tras un desempeño crítico en el ciclo 2022 - 2023 (10,7 millones de sacos por el fenómeno de "La Niña"), el sector logró un récord histórico en el ciclo 2024/2025 con 14,9 millones de sacos y una facturación superior a los 5.400 millones de USD (FNC, 2025).

A pesar del volumen, el segmento de café diferenciado (incluyendo micro lotes) ha logrado consolidarse. Según Velásquez (2022), este segmento alcanzó en su año de máximo valor un 13,59% del total de las exportaciones de café verde nacional. No obstante, existe una advertencia académica relevante: la elasticidad precio de la demanda sugiere que el mercado para el café especial no es ilimitado; por tanto, el escalamiento de la oferta debe acompañarse de estándares de calidad estrictos.

Por otra parte, en este mercado la viabilidad económica de las variedades exóticas genera unas barreras críticas para el pequeño productor en el campo técnico, financiero y logístico entre las que se pueden mencionar:

- Rendimiento: Mientras las variedades comerciales (Castillo, Colombia) alcanzan 2.500 - 3.500 kg/ha, los cultivares exóticos presentan rendimientos notablemente menores (700 - 2.000 kg/ha). Esto implica que, para igualar la producción de café exportable, se requiere hasta tres veces más superficie o ciclos productivos.
- Certificaciones: El acceso a mercados regulados (como el japonés con la norma JAS) o sellos de sostenibilidad (Rainforest Alliance, Organic USDA, Fair Trade) exige inversiones de entre

1.000 y 5.000 USD por finca, un costo prohibitivo para unidades productivas menores a 3 hectáreas.

- Asimetría Financiera: La dependencia estructural del Precio C (cotización en bolsa de Nueva York) deja a los pequeños caficultores sin herramientas de cobertura frente a la volatilidad, un riesgo que los grandes exportadores sí logran mitigar.
- Logísticas: la precariedad de las vías terciarias en regiones de alta montaña (Huila, Cauca, Nariño) incrementa los costos logísticos y el riesgo de degradación de la calidad durante el tránsito a los centros de trilla y puertos de exportación (FNC, 2024).

Potencial de mercado de los micro lotes de café

El café ha trascendido su rol como producto básico para convertirse en un fenómeno cultural, social y económico. Esta transformación en los patrones de consumo ha segmentado el mercado global, creando una clara distinción entre el consumo masivo y la preferencia por el café de especialidad. Esta evolución exige, a su vez, una mayor responsabilidad en la cadena de valor: los consumidores actuales no solo valoran el perfil sensorial, sino también la sostenibilidad en las prácticas de cultivo y la transparencia en la trazabilidad. Como consecuencia, existe un aumento sostenido en la demanda de cafés de origen único y de alta calidad. En este contexto, el consumidor no solo adquiere un producto, sino una experiencia respaldada por la historia del productor y el rigor del proceso, elementos que se han vuelto determinantes para la toma de decisiones en mercados altamente sofisticados. (País Mayor Consumidor de Café, Café De Especialidad. (2024), pp. 1-10)

Japón es el principal importador asiático de café en grano y el octavo a nivel mundial. El mercado japonés se caracteriza por estar orientado a la calidad y la especialidad. Entre los años 2021 al 2025 importo un promedio de 380.466 toneladas como se puede observar en la tabla 5.

Tabla 5

Importaciones de Japón en toneladas por proveedor para la partida arancelaria 0901 Café (2021 -2025)

Exportadores	2021	2022	2023	2024	2025
Mundo	**409,766**	**397,882**	**362,569**	**366,303**	**365,811**
Brasil	146,453	112,187	124,758	130,410	146,700
Vietnam	100,817	106,197	100,292	98,813	91,481
Colombia	47,850	47,338	34,139	35,988	38,263
Guatemala	20,029	21,079	21,881	19,071	19,655
Etiopía	19,745	27,544	15,982	21,038	15,080
República Unida de Tanzania	13,524	16,939	12,287	12,016	11,661

Exportadores	2021	2022	2023	2024	2025
Indonesia	25,064	19,496	16,277	16,465	9,426
Honduras	10,165	16,480	11,438	7,167	7,648
Perú	2,537	6,547	3,710	5,179	4,776
Uganda	1,424	1,900	3,854	4,121	4,237
Otros	22,158	22,175	17,951	16,035	16,884

Nota. Adaptado de ITC (2025)

El año 2021 fue el de mayor volumen, con 409.766 toneladas, sin embargo, esta cifra disminuyo en los años siguientes llegando a un mínimo en el año 2023 de 362.569 toneladas, debido a los problemas que se presentaron en la producción de café en Brasil y Vietnam. Los tres principales países proveedores del mercado japones en su orden son Brasil (34,8%), Vietnam (26,2%) y Colombia (10,7%) los cuales concentran en promedio el 71,7% del mercado, en donde, el café colombiano se destaca por su alta calidad (arábica). Sin embargo, mercados como Guatemala y Etiopia vienen creciendo de manera lenta pero constante.

A pesar de las variaciones en volumen, desde el punto de vista del valor de las importaciones Japón paso de importar en el 2021 US$1.320.266 a US$2.554.830 miles de dólares en el 2025 un incremento porcentual del 93,51% como se observa en la tabla 6, lo cual se explica por el aumento de los precios internacionales del café debido a las circunstancias climáticas y a la demanda de café premium en el segmento de especialidad por el cual el consumidor está dispuesto a pagar un precio más elevado.

Tabla 6

Importaciones de Japón en miles de dólares por proveedor para la partida arancelaria 0901 Café (2021 -2025)

Exportadores	2021	2022	2023	2024	2025
Mundo	1,320,264	1,787,226	1,564,648	1,715,628	2,554,835
Brasil	407,354	438,566	482,929	531,109	962,563
Viet Nam	183,586	234,839	260,524	376,483	518,193

Exportadores	2021	2022	2023	2024	2025
Colombia	208,804	303,596	187,207	189,477	309,832
Guatemala	92,142	134,645	126,696	106,955	165,436
Etiopía	72,256	137,817	94,874	105,640	108,120
República Unida de Tanzania	45,987	93,579	58,538	56,745	89,055
Indonesia	65,574	65,128	69,064	95,065	67,580
Honduras	35,738	94,084	59,842	36,656	62,368
Estados Unidos de América	36,183	45,891	49,157	28,515	40,272
Perú	10,230	42,187	21,366	27,888	35,214
Otros	162,410	196,894	154,451	161,095	196,202

Nota. Adaptado de International Trade Centre (2025).

La tabla 6 presenta los precios del café por kilogramo en exportaciones, en los cuales se evidencia un incremento significativo de estos debido a los factores o variables presentadas en el periodo analizado como lo fueron las condiciones climáticas vividas en Brasil y Vietnam, el incremento de las fletas internacionales y a su vez una mayor demanda de café. El precio del café colombiano en Japón alcanzo un incremento porcentual del 83,04% y absoluto de US$3.74 demostrando el reconocimiento calidad superior reflejada en su sabor, la variedad arábica y las zonas de producción lo que permite que el consumidor esté dispuesto a pagar un precia alto.

Tabla 7

Precio de importación por kilo en dólares por país para la partida arancelaria 0901 Café (2021 -2025)

Exportadores	2021	2022	2023	2024	2025
World	3.22	4.49	4.32	4.68	6.98
Brazil	2.78	3.91	3.87	4.07	6.56
Viet Nam	1.82	2.21	2.60	3.81	5.66
Colombia	4.36	6.41	5.48	5.27	8.10
Guatemala	4.60	6.39	5.79	5.61	8.42
Etiopía	3.66	5.00	5.94	5.02	7.17
República Unida de Tanzania	3.40	5.52	4.76	4.72	7.64
Indonesia	2.62	3.34	4.24	5.77	7.17
Honduras	3.52	5.71	5.23	5.12	8.16
Uganda	3.04	3.58	3.22	4.52	6.32

Exportadores	2021	2022	2023	2024	2025
Peru	4.03	6.44	5.76	5.39	7.37

Nota. Adaptado de ITC (2025)

De acuerdo con lo anterior, la cuantificación de la oportunidad comercial para la exportación de micro lotes de variedades exóticas requiere la delimitación de tres niveles de mercado. Este enfoque jerárquico permite dimensionar el potencial del proyecto desde una perspectiva global hasta llegar al nicho específico de Tokio como se presenta en la tabla 8:

- Mercado Total Disponible (TAM - *Total Addressable Market*): Representa la demanda global de café de especialidad y alta gama. Es el universo comercial máximo que engloba a todos los consumidores a nivel mundial que tienen una disposición a pagar por café de alta calidad.
- Mercado Accesible (SAM - *Serviceable Addressable Market*): Se refiere a la porción del mercado de especialidad que es accesible para el café colombiano, específicamente dentro del mercado japonés. Aquí se consideran las preferencias del consumidor asiático por cafés de origen, la capacidad logística de importación y la adecuación de las variedades colombianas a los gustos locales.
- Mercado Obtenible (SOM - *Serviceable Obtainable Market*): Es el segmento específico de Tokio que el exportador o los pequeños productores pueden capturar de manera realista. Este nivel considera las restricciones de volumen de los microlotes, la capacidad de distribución actual, los canales de venta directa a tostadores artesanales en Tokio y las limitaciones de capital operativo.

Tabla 8

TAM, SAM y SOM proyectado al 2030 a nivel mundial, Japón y Tokio

Variable	Mundo	Japón	Tokio
TAM 2025	USD 249 B	USD 22.5 B	USD 6.7 B
CAGR TAM (2025–2030)	5.4% (Grand View Research)	6% (Grand View Research)	~6.5% (proxy urbano premium)

Variable	Mundo	Japón	Tokio
TAM 2030 (proyección)	USD 325 B	USD 30.1 B	USD 9.2 B
SAM 2025 (microlotes exóticos)	USD 1.2 – 1.8 B	USD 90 – 120 M	USD 30 – 40 M
CAGR SAM (specialty)	10.8% (Grand View Research)	10.4% (Deep Market Insights)	11% – 13% (premium urbano)
SAM 2030 (proyección)	USD 2.0 – 3.0 B	USD 145 – 195 M	USD 55 – 75 M
SOM (escenario conservador)	USD 200K	USD 300K	USD 150K
SOM (escenario medio)	USD 400K – 600K	USD 400K – 500K	USD 250K – 350K
SOM (escenario alto)	USD 800K – 1.2M	USD 600K – 650K	USD 400K – 500K
CAGR SOM (empresa exportadora)	12% – 20%	15% – 25%	20% – 35%
SOM 2030 (proyección)	USD 0.7M – 2.5M	USD 0.8M – 2.0M	USD 0.6M – 1.8M
Participación estimada	0.01% – 0.07%	0.3% – 0.7%	0.5% – 1.2%
Precio promedio (USD/lb)	15 – 80	30 – 60	40 – 120

Nota. Cuando se le pregunta “Realice una tabla comparativa del TAM, SAM y SOM mundo, Japón, Tokio incluyendo la tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) del 2025 y proyección al 2030 para el mercado de microlotes de café exóticos” Open AI (2026) tomando información de las siguientes fuentes Zion Market Research (2025), Custorn Market Insights (2024), Blake (2025) y Research and Markets (2024).

El mercado mundial del café alcanzo en 2025 una valoración de US$249 mil millones, para 2030, llegará a US$325 mil millones, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 5,4% para el periodo 2025 – 2030. Por su parte, Japón y Tokio alcanzaron en 2025 valores de US$22,5 y US$6,7 mil millones, respectivamente. Con una tasa de crecimiento anual compuesta proyectada del 6% y 6,5%, se estima que el tamaño de estos mercados ascenderá a US$30,1 a nivel nacional y US$6,7 mil millones en el caso de la capital japonesa hacia 2030.

El mercado accesible (SAM) de café especial crece a nivel mundial a una tasa de crecimiento anual compuesta del 10,8%, cifra que duplica la del mercado total (TAM). Esta tendencia evidencia un desplazamiento de valor hacia nichos premium que priorizan calidad, el origen y la sostenibilidad. En Japón se proyecta que el mercado pase de un promedio de US$105 mil millones en 2025 a US$170 mil millones en el 2030, con una tasa de crecimiento anual del 10,4%. Por su parte, Tokio, con una tasa de crecimiento anual compuesta entre el 11 y el 13%, pasará de US$35 mil millones en el 2025 a US$65 mil millones promedio en 2030. Este

crecimiento acelerado en la capital japonesa responde a su alta concentración urbana, a una consolidada cultura cafetera de lujo y a una marcada disposición de los consumidores a pagar precios elevado por el café de especialidad y la experiencia.

La estimación del mercado obtenible (SOM) para los pequeños productores o exportadores se estructuró bajo tres escenarios (conservador, medio y alto), considerando variables criticas como la capacidad productiva instalada, el perfil sensorial (puntaje SCA), la solidez de las relaciones comerciales y el precio por libra. Las proyecciones hacia 2030 sitúan el mercado potencial en US$1,6 mil millones a nivel global, US$1,4 mil millones en Japón y US$800 millones específicamente en Tokio. Este análisis refleja una premisa fundamental del modelo de especialidad: el valor comercial no depende exclusivamente del volumen exportado, sino de la capacidad de capturar precios premium mediante diferenciación y la exclusividad del producto.

Tokio representa el mercado de café más grande y dinámico de Japón, condición que lo convierte en el núcleo estratégico para la comercialización de micro lotes de café verde de variedades exóticas. El perfil del consumidor de micro lotes de café en Tokio trasciende la categoría general del comprador de café japonés, ya que corresponde a un segmento altamente especializado, urbano y orientado por patrones de consumo asociados con exclusividad, conocimiento y sofisticación sensorial. el consumidor tokiota de micro lotes se caracteriza por una búsqueda activa de diferenciación a través del origen, la rareza varietal y la historia detrás del producto. A diferencia del consumidor masivo enfocado en precio o conveniencia, este segmento prioriza atributos como variedad botánica (Geisha, Bourbon, Pacamara), altitud, finca de procedencia, procesos de beneficio (lavado, honey, natural), puntaje SCA, prácticas sostenibles y trazabilidad completa de la cadena productiva. Estudios del mercado japonés

muestran que los consumidores premium valoran significativamente la transparencia sobre origen y métodos de producción, asociando estos elementos con seguridad alimentaria, calidad superior y prestigio social, factores especialmente relevantes en Japón debido a su histórica sensibilidad hacia estándares de calidad y confianza comercial (MAFF, 2024, pp. 22–25; ICO, 2024, pp. 41–43).Su alta densidad poblacional, ritmo urbano acelerado, concentración de oficinas, poder adquisitivo y sofisticada cultura de cafeterías han favorecido una expansión sostenida del consumo diario de café, particularmente en segmentos premium y de especialidad (Renub Research, 2026). Esta evolución se articula con la consolidación de la denominada tercera ola del café en distritos como Kiyosumi Shirakawa, Shibuya y Taito City, donde establecimientos como Blue Bottle Coffee, Allpress Espresso, Arise Coffee Roasters, Koffee Mameya Kakeru y leaves Coffee Apartment han configurado ecosistemas de consumo orientados hacia la rareza varietal, la trazabilidad y la experiencia sensorial personalizada (Beeancoffee, 2023). En estos espacios, el consumidor de Tokio no adquiere únicamente café, sino un producto cultural asociado con autenticidad, conocimiento de origen y diferenciación, lo que resulta coherente con la creciente preferencia japonesa por mezclas premium y cafés de especialidad impulsada por generaciones jóvenes urbanas y por la influencia de patrones occidentales de consumo sofisticado (Statista, 2025).

El buyer persona representa al consumidor urbano que concentra la mayor probabilidad de adquirir micro lotes premium por su estilo de vida, capacidad de consumo y valoración de experiencias diferenciadas. Diversos reportes sobre el mercado japonés coinciden en que el crecimiento del segmento specialty coffee está impulsado principalmente por jóvenes, profesionales urbanos, estudiantes y oficinistas que buscan productos premium, conveniencia y experiencias de consumo sofisticadas dentro de entornos metropolitanos de alta densidad (Renub

Research, 2026, s. p.; Research and Markets, 2025). En Tokio, este perfil se caracteriza por priorizar calidad, exclusividad y una cultura de consumo asociada con cafeterías especializadas, lo que convierte al buyer persona en un consumidor orientado más por estilo de vida y diferenciación que por precio. Bajo esta lógica, el buyer persona para microlotes de variedades exóticas colombianas puede estructurarse como un consumidor joven-adulto urbano, con afinidad por productos premium, interés en experiencias gastronómicas y disposición a explorar cafés de origen dentro del ecosistema de specialty coffee de tokio. El consumidor de micro lotes en Tokio puede definirse como un comprador urbano, educado, sensorialmente sofisticado, con alto poder adquisitivo y orientado a productos de nicho que integren exclusividad, trazabilidad, narrativa de origen y excelencia técnica. Este perfil convierte a Tokio en un mercado idóneo para variedades exóticas colombianas, siempre que la estrategia exportadora priorice diferenciación enfocada, adaptación cultural y construcción de valor simbólico, en coherencia con la teoría de ventaja competitiva de Porter aplicada a mercados premium. (Elaboración propia) A partir de esta caracterización, la Tabla 9 sintetiza los principales atributos del consumidor objetivo para el proyecto.

Tabla 9

Buyer person

Atributo	Descripción
Edad	Jovenes adultos, jovenes profesionales y estudiantes
Género	Indistinto
Ubicación	Tokio
Ingresos	Consumidores con capacidad de consumo premium
Motivaciones de compra	Trazabilidad, puntuación SCA, rareza de variedad, experiencia diferenciada

Atributo	Descripción
Puntos de dolor	Dificultad para acceder a microlotes auténticos con info del productor
Canal favorito	Tiendas especialidad, cupping events
Valores clave	Sostenibilidad, trazabilidad, artesanía, autenticidad de origen

Nota. Elaboración propia, partnerships. (2022). The Japanese consumer market, Renub Research. (2026). Japan coffee market, Research and Markets. (2025). Japan coffee market size and share analysis.

Porter (1985) afirma que una empresa puede alcanzar ventaja competitiva mediante la estrategia de diferenciación cuando logra ofrecer atributos únicos ampliamente valorados por los compradores, permitiéndole posicionarse de forma singular y obtener una recompensa a través de un precio superior; asimismo, la estrategia de enfoque consiste en dirigir esa propuesta hacia un segmento estrecho del mercado con necesidades específicas, adaptando la estrategia para atenderlo con mayor precisión (pp. 11–15). Aplicado al presente proyecto, este planteamiento teórico sustenta que la exportación aérea de micro lotes de café verde colombiano de variedades exóticas hacia Tokio no compite por volumen ni por costos, sino por diferenciación enfocada, donde la rareza productiva, la trazabilidad, el perfil sensorial superior y la exclusividad constituyen atributos estratégicos para satisfacer a tostadores y consumidores de tercera ola dispuestos a pagar precios premium.

Con el propósito de sintetizar la relación entre la teoría de ventaja competitiva de Porter y la naturaleza estratégica de los micro lotes, la Tabla 10 presenta una comparación de las estrategias genéricas planteadas por Porter (1985) aplicadas específicamente al proyecto de exportación aérea de micro lotes de café verde colombiano de variedades exóticas hacia Tokio. Esta sistematización permite identificar por qué el liderazgo en costos y la diferenciación amplia resultan incompatibles con un producto de producción limitada, alto valor agregado y orientación

hacia un nicho premium, mientras que la estrategia de enfoque diferenciado emerge como la alternativa más coherente. En este contexto, la tabla evidencia que la ventaja competitiva del proyecto se fundamenta en la segmentación precisa del mercado, la exclusividad varietal, la trazabilidad y el perfil sensorial superior, elementos que alinean la oferta con las exigencias de tostadores y consumidores de tercera ola en Tokio, consolidando así una propuesta comercial basada en diferenciación premium y no en competencia por precio.

Tabla 10

Estrategias genéricas de Porter aplicadas al proyecto

Estrategia Porter	**Características**	**Aplicación al Proyecto**
Liderazgo en costos	Menor costo; escala; estandarización	NO aplica — microlotes premium no compiten por precio
Diferenciación amplia	Producto único para mercado masivo	NO aplica — el mercado objetivo es un nicho exclusivo
Enfoque diferenciado Elegida	Nicho específico; producto superior percibido; precio premium; lealtad profunda	Microlotes Geisha/Pacamara/Bourbon Rojo para tostadores 3.ª ola Tokio; SCA 85–96+

Nota. Fuente: Porter (1985, Cap. 1, pp. 11–15)

Requisitos para la exportación de café en micro lotes de variedades exóticas hacia el mercado de Tokio.

La exportación aérea de micro lotes de café verde colombiano hacia Tokio constituye una operación logística de alta especialización en la que la preservación de calidad física, sensorial y documental resulta determinante para competir en el mercado japonés de cafés premium. A diferencia de exportaciones tradicionales orientadas a volumen, los micro lotes de variedades exóticas como Geisha, Pacamara o Bourbon Rojo requieren una logística enfocada en mantener atributos diferenciadores como humedad estable, trazabilidad, homogeneidad del lote y protección frente a riesgos ambientales durante toda la cadena de suministro. En este contexto, el proceso logístico inicia desde la preparación técnica del grano en origen, donde el café verde debe cumplir parámetros estrictos de humedad entre 10 % y 12 % para evitar deterioro, crecimiento microbiano o pérdida de calidad durante almacenamiento y transporte internacional (International Trade Centre,2021). La clasificación y consolidación del micro lote de café constituye un requisito fundamental, ya que el mercado de especialidad japonés valora la consistencia física del grano, la uniformidad varietal y la trazabilidad detallada desde finca hasta destino. Según The Coffee Guide, la segregación por lotes específicos y la identificación precisa del origen incrementan la confiabilidad comercial y permiten sostener precios diferenciados en nichos premium (ITC, 2021, pp. 75–77). Esta trazabilidad exige registros documentales sobre productor, finca, altitud, proceso, cosecha y perfil de taza, elementos particularmente relevantes para compradores japoneses especializados. En materia de empaque, el transporte aéreo de café verde premium requiere sistemas que minimicen la exposición a humedad, oxígeno, olores externos y condensación. El International Trade Centre recomienda el uso de sacos tradicionales complementados con bolsas herméticas internas como

GrainPro o tecnologías equivalentes debido a su capacidad para preservar estabilidad de humedad y reducir contaminación cruzada (ITC, 2021). Este tipo de empaque resulta especialmente importante en exportaciones hacia Japón, donde la estabilidad sensorial constituye un criterio crítico de aceptación comercial. Asimismo, el embalaje externo debe garantizar resistencia mecánica para manipulación aeroportuaria, por lo cual se recomienda paletización segura, uso de stretch film y organización que facilite la movilización sin comprometer integridad física. Desde la perspectiva logística nacional, el traslado terrestre desde zonas productoras hasta terminales aéreas internacionales principalmente Bogotá debe efectuarse bajo condiciones secas, ventiladas y libres de contaminación, evitando contacto con sustancias odoríferas o ambientes húmedos que puedan alterar las propiedades del café. La conservación previa al embarque es esencial, ya que incluso variaciones menores pueden afectar el valor comercial del micro lote (ITC, 2021). Posteriormente, el proceso aduanero colombiano exige cumplimiento documental mediante factura comercial, lista de empaque, declaración de exportación, registro como exportador, y certificación fitosanitaria cuando corresponda, según lineamientos de la autoridad aduanera y sanitaria nacional (DIAN, 2024, pp. 12–18; ICA, 2023, p. 2). En el componente fitosanitario, el Instituto Colombiano Agropecuario establece que productos agrícolas destinados a exportación deben cumplir inspección y certificación que acrediten ausencia de plagas o riesgos sanitarios, aspecto indispensable para ingreso a mercados con altos estándares como Japón (ICA, 2023, p. 2). Este requisito no solo responde a exigencias regulatorias, sino que fortalece la confiabilidad del producto ante importadores especializados.

Respecto al transporte internacional, la modalidad aérea ofrece ventajas estratégicas para micro lotes por su rapidez y reducción del tiempo de tránsito, minimizando riesgos asociados al envejecimiento del grano, exposición prolongada a humedad o daños por almacenamiento extendido. Aunque el costo por kilogramo es considerablemente superior al marítimo, esta modalidad se justifica cuando el producto compite por exclusividad, frescura y alto valor agregado. El mercado tokiota, enfocado en nichos especializados, favorece esta estrategia cuando la rapidez logística respalda calidad excepcional (ITC, 2021, pp. 224–226). En Japón, el ingreso del café verde está sujeto a procedimientos regulatorios bajo el Food Sanitation Act y controles de importación administrados por autoridades japonesas. JETRO señala que el importador debe presentar documentación comercial completa, incluyendo factura, packing list y cumplimiento de estándares aplicables, además de asegurar conformidad con normativas de seguridad alimentaria (JETRO, 2011, pp. 3–5). Aunque el café verde generalmente enfrenta menos restricciones que productos procesados, la precisión documental y la consistencia física son esenciales para evitar retrasos o inspecciones adicionales.

La exportación aérea de micro lotes de café verde colombiano hacia Tokio desde el Aeropuerto Internacional El Dorado exige el cumplimiento de una estructura aduanera rigurosa sustentada en disposiciones nacionales, normas internacionales de valoración y regulaciones de importación japonesas. En Colombia, el marco jurídico principal se encuentra establecido en el Decreto 1165 de 2019, normativa que regula el régimen aduanero y dispone que toda exportación definitiva debe gestionarse mediante la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE), presentada ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) con anterioridad al embarque de la mercancía. Esta declaración debe incluir información precisa sobre la mercancía, como clasificación arancelaria, descripción, cantidad, peso, valor FOB,

modalidad de transporte y país de destino (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN], 2019, art. 350). En el caso de micro lotes de café de especialidad, esta exigencia adquiere especial relevancia debido a que el producto posee características diferenciadas de origen, calidad y valor comercial superiores al café convencional, por lo que cualquier inconsistencia declarativa puede afectar la legalidad y trazabilidad de la operación.

Asimismo, la legislación aduanera colombiana establece que el exportador está obligado a conservar los documentos soporte que respalden la operación comercial internacional, incluyendo factura comercial, lista de empaque y demás documentos que sustenten la exportación, permitiendo procesos de verificación posterior por parte de la autoridad competente (DIAN, 2019, art. 349, pp.1-5). Esta disposición resulta particularmente importante para exportaciones de café premium, ya que la documentación no solo cumple funciones fiscales, sino que también respalda atributos comerciales como origen, diferenciación varietal y consistencia de lote frente a compradores especializados. En términos operativos, el proceso aduanero desde Bogotá involucra adicionalmente la emisión de la guía aérea (Air Waybill), documento de transporte internacional que formaliza el traslado de la carga y facilita su identificación logística durante el tránsito internacional. La guía aérea, junto con la factura comercial y la lista de empaque, constituye el núcleo documental básico para el despacho de exportación e importación, al permitir identificación, clasificación y seguimiento de la mercancía en cada fase del proceso. Cuando el país importador lo requiere, como ocurre en operaciones agrícolas, también puede ser necesaria la certificación fitosanitaria emitida por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), orientada a demostrar cumplimiento de condiciones sanitarias y ausencia de riesgos fitosanitarios y en valoración aduanera, la operación internacional se encuentra respaldada por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994, administrado por la Organización

Mundial del Comercio, el cual establece que el método principal de valoración en aduana es el valor de transacción, entendido como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas son vendidas para exportación (World Trade Organization [WTO], 1994, art. 1). Este principio resulta especialmente relevante en el comercio de microlotes, ya que dichos productos suelen registrar precios considerablemente superiores a los del mercado commodity debido a su exclusividad, perfil sensorial y trazabilidad. Por tanto, una declaración precisa del valor comercial constituye un requisito esencial para evitar cuestionamientos sobre subvaloración o inconsistencias tributarias.

En el ingreso a Japón, el proceso aduanero exige la presentación de una declaración de importación por parte del importador, acompañada de documentación comercial y de transporte, incluyendo factura comercial, packing list y Air Waybill. De acuerdo con la Japan External Trade Organization, los productos alimenticios importados deben cumplir procedimientos de revisión conforme a la legislación aplicable, incluyendo el Food Sanitation Act, así como la presentación de documentación requerida para evaluación regulatoria (Japan External Trade Organization [JETRO], 2011, pp. 3–5). En este sentido, JETRO respalda específicamente la necesidad de procedimientos documentales y regulatorios, aunque la estrategia comercial o competitiva derivada corresponde al análisis del investigador.

Para la correcta nacionalización el sistema japonés de clasificación y tributación aduanera se fundamenta en el Customs Tariff Schedule de Japón, administrado por el Customs and Tariff Bureau del Ministerio de Finanzas, el cual organiza las mercancías importadas bajo el Sistema Armonizado internacional para efectos de clasificación, valoración y aplicación tributaria (Customs and Tariff Bureau, 2024). Para el café verde, esta clasificación resulta esencial para garantizar correcta nacionalización, determinación arancelaria y cumplimiento de obligaciones.

La exportación aérea de micro lotes de café verde colombiano hacia Tokio exige el cumplimiento de requisitos comerciales estructurados en tres dimensiones fundamentales: documentación comercial obligatoria, formalización contractual de la negociación internacional y adaptación del producto a las exigencias del segmento premium japonés. Esta estructura resulta especialmente relevante en operaciones de cafés diferenciados, donde el valor comercial no depende exclusivamente del volumen exportado, sino de la capacidad del exportador para garantizar precisión documental, seguridad contractual y alineación con estándares de calidad altamente especializados.

En primer lugar, el requisito documental constituye la base formal de la operación comercial internacional. De acuerdo con la Japan External Trade Organization, la importación de productos alimenticios en Japón requiere la presentación de documentación comercial y de transporte que permita la identificación, revisión y evaluación regulatoria del producto, incluyendo factura comercial, lista de empaque y documentos de transporte (Japan External Trade Organization [JETRO], 2011, pp. 3–5). La factura comercial representa el principal soporte de la transacción, ya que contiene información esencial sobre vendedor, comprador, descripción del producto, precio, cantidad y condiciones de venta. En el caso de microlotes de café verde, esta precisión documental adquiere una importancia superior debido a que atributos como variedad, origen, lote, peso y características diferenciadas forman parte del valor negociado. La lista de empaque, por su parte, permite detallar composición física, número de unidades, pesos y referencias logísticas, facilitando procesos de verificación aduanera y comercial. En conjunto, estos documentos no solo cumplen funciones regulatorias, sino que constituyen herramientas esenciales para garantizar transparencia y trazabilidad comercial.

En segundo lugar, la operación comercial internacional exige una estructura contractual precisa entre exportador e importador. El International Trade Centre señala que el comercio internacional de café requiere acuerdos claros sobre calidad, cantidad, precio, tiempos de entrega y condiciones de pago, debido a la volatilidad del mercado y a la importancia de especificaciones técnicas en productos diferenciados (International Trade Centre). Para microlotes de especialidad, este aspecto resulta aún más crítico, ya que la negociación suele incorporar variables adicionales como puntaje sensorial, trazabilidad, método de beneficio, variedad botánica y exclusividad del lote. Dentro de esta formalización, la correcta selección de Incoterms resulta indispensable. La Cámara de Comercio Internacional establece que reglas como FCA (Free Carrier), CIP (Carriage and Insurance Paid To) o DAP (Delivered at Place) permiten definir con precisión la distribución de costos, riesgos y responsabilidades logísticas entre comprador y vendedor (International Chamber of Commerce 2020). En exportaciones aéreas hacia Tokio, estas condiciones son particularmente relevantes debido a los altos costos logísticos, la sensibilidad del producto y la necesidad de claridad sobre seguros, transporte y entrega., los mecanismos de pago internacional constituyen un componente central de los requisitos comerciales. El International Trade Centre destaca que instrumentos como pago anticipado, transferencia bancaria internacional o carta de crédito son determinantes para reducir riesgos financieros y garantizar seguridad entre las partes (ITC, 2021). En el comercio de micro lotes, donde el valor unitario puede ser elevado pese a menores volúmenes, la seguridad contractual y financiera adquiere especial importancia, particularmente en relaciones comerciales iniciales con compradores internacionales. En tercer lugar, la exportación hacia Tokio exige adaptación a las condiciones del mercado premium japonés, caracterizado por altos estándares de precisión, calidad y consistencia. JETRO establece procedimientos regulatorios

para importación, pero además el mercado japonés de especialidad se distingue por valorar atributos verificables como origen, presentación técnica y diferenciación del producto. En este contexto, la Specialty Coffee Association of Japan (SCAJ) ha consolidado una cultura de consumo orientada hacia trazabilidad, perfil sensorial y especialización técnica, factores que incrementan la relevancia comercial de información detallada sobre finca, altitud, proceso, cosecha y características del café. Aunque estos atributos pueden superar los requisitos regulatorios mínimos, se convierten en exigencias comerciales dentro de nichos especializados donde compradores premium buscan consistencia, autenticidad y exclusividad.

Conclusiones

La presente investigación permitió demostrar que la producción de micro lotes de café de variedades exóticas en Colombia posee condiciones favorables para desarrollar ventajas competitivas sostenibles en mercados internacionales especializados, especialmente a partir de atributos diferenciadores como la calidad sensorial, la trazabilidad, la exclusividad varietal y la narrativa de origen. No obstante, el estudio también evidenció que los pequeños productores continúan enfrentando limitaciones estructurales relacionadas con capacidades técnicas, acceso a certificaciones, costos logísticos y restricciones financieras, factores que dificultan su inserción directa en mercados premium. En este sentido, la investigación aporta al campo de los Negocios Internacionales al evidenciar que la competitividad del café colombiano no depende únicamente del volumen exportado, sino de la capacidad de generar valor agregado mediante estrategias de diferenciación enfocada.

El análisis del mercado japonés permitió identificar que Tokio representa un entorno altamente favorable para la comercialización de micro lotes de café colombiano de variedades exóticas, debido a la sofisticación del consumidor, la consolidación de la cultura del café de especialidad y la creciente disposición a pagar precios premium por productos con altos estándares de calidad y sostenibilidad. Los resultados demostraron que el consumidor japonés valora elementos como la trazabilidad, el origen y la consistencia sensorial, lo cual convierte a las variedades exóticas colombianas en productos con alto potencial de posicionamiento competitivo. Asimismo, el estudio aporta evidencia sobre la importancia estratégica de los mercados de nicho como alternativa para fortalecer la internacionalización de pequeños productores y generar mayores ingresos dentro de la cadena global de valor del café.

La investigación concluye que el acceso al mercado japonés exige el cumplimiento de rigurosos requisitos logísticos, sanitarios, aduaneros y comerciales que representan una barrera significativa para los exportadores colombianos de micro lotes. Sin embargo, más allá de constituir únicamente una exigencia técnica, el cumplimiento de estos estándares se convierte en un mecanismo de diferenciación y generación de confianza frente al comprador internacional. En consecuencia, el estudio demuestra que la articulación entre calidad, trazabilidad, cumplimiento normativo y logística especializada es fundamental para consolidar procesos de exportación sostenibles hacia mercados premium como Tokio. De esta manera, la investigación contribuye tanto al análisis académico de estrategias de competitividad internacional como al fortalecimiento del sector cafetero colombiano orientado hacia productos de alto valor agregado.

Recomendaciones

Con base en los hallazgos de la presente investigación, se formulan las siguientes recomendaciones para los actores involucrados en la cadena de valor del café exótico colombiano con destino a Tokio:

Para los pequeños productores de variedades exóticas, se recomienda: priorizar la obtención de la certificación JAS (Japanese Agricultural Standard) para el mercado japonés, ya que esta certificación reduce significativamente las barreras de entrada al segmento de especialidad nipón (Hernández Alcantar, 2021),asociarse en grupos de productores para reducir los costos unitarios de certificación y logística; y participar activamente en concursos como Colombia Tierra de Diversidad y Cup of Excellence como mecanismo para establecer reputación y precios de referencia superiores al mercado convencional (Federación Nacional de Cafeteros, 2024).

Para la Federación Nacional de Cafeteros (FNC), se recomienda: fortalecer los programas de asistencia técnica especializada en el manejo de variedades exóticas para pequeños productores; desarrollar una agenda de misiones comerciales hacia Tokio que conecte directamente a productores colombianos de micro lotes con tostadores artesanales de los distritos de Kiyosumi Shirakawa y Shibuya, aprovechando la presencia de establecimientos como Apollon's Gold, Koffee Mameya y Maruyama Coffee (Beeancoffee, 2023; Japanese Coffee Co., 2023); y gestionar convenios con la Japan Coffee Association y JETRO para facilitar el proceso de certificación JAS para productores colombianos.

Para ProColombia, se recomienda: incluir a los productores de variedades exóticas en las misiones comerciales a Japón, particularmente en ferias como la World of Coffee Tokio y el Japan Barista Championship; desarrollar material de inteligencia comercial específico sobre el

segmento de micro roasters en Tokio; y elaborar guías de exportación actualizadas con los costos reales de la cadena logística Colombia-Tokio para microlotes, teniendo en cuenta que la ruta Buenaventura-Yokohama tiene tiempos de tránsito de 25 a 35 días y que los envíos de café verde por mensajería courier sin permiso especial están prohibidos (Those Coffee People, 2021; JETRO, 2011.)

Para futuras investigaciones, se recomienda: desarrollar un estudio de caso con productores colombianos que hayan logrado exportar exitosamente micro lotes a Japón, para identificar factores críticos de éxito; y realizar un análisis de precios comparativo entre los micro lotes colombianos y los provenientes de Etiopía, Panamá y Guatemala en el mercado japonés, para determinar el diferencial competitivo real del origen colombiano

Referencias

Arias, F. G. (2012). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica. https://archive.org/details/2012ElProyectoDeInvestigacion/page/23/mode/2up

Association for Overseas Technical Cooperation and Sustainable Partnerships. (2022). The Japanese consumer market. [El mercado de consumidores japonés.] https://www.asean.or.jp/main-site/wp-content/uploads/2024/03/Japan_consumer-_market.pdf

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, [Recursos de la empresa y ventaja competitiva sostenible] 99–120.

Beeancoffee. (2023, 6 de noviembre). Specialty coffee Tokyo: A coffee lover's guide to Japan's capital. [Café de especialidad en Tokio: una guía para los amantes del café en la capital de Japón.] https://beeancoffee.com/city-guides/specialty-coffee-guide-to-tokyo/

Bernal Vargas, A., et al. (2024). Informe anual FEPCafé 2024. https://federaciondecafeteros.org/wp-content/uploads/2025/05/Informe-Anual-FEPCafe%CC%81-2024.pdf

Blake, H. (2025, November 27). Japan Specialty Coffee Market Size, Trends & Forecast Analysis (2025-2033).[Tamaño, tendencias y análisis del pronóstico del mercado de café de especialidad en Japón] Deepmarketinsights.Com; Deep Market Insights. https://deepmarketinsights.com/vista/insights/specialty-coffee-market/japan?utm_source

Cafés de Especialidad. (2024). País mayor consumidor de café. https://www.cafesdespecialidad.com/pais-mayor-consumidor-de-cafe/

Comité Nacional de Cafeteros de Colombia. (2015). Resolución 05 de 2015. https://federaciondecafeteros.org/static/files/RESOL05.pdf

Comité Nacional de Cafeteros de Colombia. (2017). Resolución 03 de 2017. https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2020/01/Resolucion-No.-03-de-2017-Medidas-temporales-prevencion-control-y-autocontrol.compressed.pdf

Congreso de Colombia. (1991). Ley 9 de 1991. Congreso de Colombia. (1991). Ley 9 de 1991. Por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias. https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/LEY09DE1991CONHIPERVINCULOS-1.pdf

Custom Market Insights. (2024, June 25). Global Specialty Coffee Market Size Likely to Expand at a CAGR of 10.5% By 2033. [Se prevé que el tamaño del mercado mundial de café de especialidad crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 10,5 % para 2033.] https://www.custommarketinsights.com/press-releases/specialty-coffee-market-size/?utm_source

Customs and Tariff Bureau, Ministry of Finance Japan. (2024). Japan customs procedures and tariff schedule. [Procedimientos aduaneros y arancel aduanero de Japón] https://www.customs.go.jp/

Daviron, B., & Ponte, S. (2005). The coffee paradox: Global markets, commodity trade and the elusive promise of development. Zed Books. [La paradoja del café: mercados globales, comercio de productos básicos y la esquiva promesa del desarrollo.] https://books.google.com.co/books?id=mwpAO0J9ojgC&printsec=frontcover#v=onepag e&q&f

Deep Market Insights. (2026). Japan specialty coffee market size, trends & forecast analysis (2025–2033). [Tamaño, tendencias y análisis del pronóstico del mercado de café de especialidad en Japón] https://deepmarketinsights.com/vista/insights/specialty-coffee-market/japan

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2019). Decreto 1165 de 2019. *Por el cual se dictan disposiciones relativas al régimen de aduanas en Colombia.*

https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/decreto_1165_2019.htm

E-Stat Japan. (2024, 27 de marzo). Market size of coffee shops in Japan from 2019 to 2023 [Tamaño del mercado de las cafeterías en Japón]. En Statista. https://www.statista.com/statistics/736088/sales-value-coffee-and-tea-shops-japan/

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2022). Informe de gestión 2022. https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2022/12/Informe-del-Gerente-D.pdf

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2023). Circular 004 de 2023. https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2025/07/CIRCULAR-N%C2%B0-004-ICI_medidas-Japon.pdf

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2024a). ¿Cómo exportar café? https://federaciondecafeteros.org/registrese-como-exportador/

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2025). Informe anual FEPCafé 2024. https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2025/05/Informe-Anual-FEPCafe%CC%81-2024.pdf

Grand View Research. (2026). Japan coffee market size & outlook, [Tamaño y perspectivas del mercado del café en Japón] 2025–2030. https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/coffee-market/japan

Hernández-Alcántar, M. L. (2021). [Trabajo académico sobre variedades exóticas de café].

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. https://bellasartes.upn.edu.co/wp-content/uploads/2024/11/METODOLOGIA-DE-LA-INVESTIGACION-Sampieri-Mendoza-2018.pdf

International Coffee Organization. (2023). Coffee market report: December 2023. [Informe del mercado del café: diciembre de 2023.] https://www.icocoffee.org/documents/cy2023-24/cmr-1223-e.pdf

International Trade Centre. (2021). The coffee guide (4.ª ed.). [La guía del café.]

International Trade Centre. (2025). Trade map – Lista de los importadores para el producto seleccionado (Café, incl. tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos de café que contengan...). https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c%7c0 901%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Jacobi, J., Schneider, M., Bottazzi, P., Pillco Mariscal, M., Calizaya, P., Rist, S., & Ifejika Speranza, C. (2018). Making specialty coffee and coffee-cherry value chains work for family farmers' livelihoods: A participatory action research approach. Sustainability, 10(5), 1479. [Hacer que las cadenas de valor del café de especialidad y la cereza de café contribuyan a los medios de vida de los agricultores familiares: un enfoque de investigación-acción participativa.]

Japan External Trade Organization. (2011). Coffee: Guidebook for export to Japan (food articles)[Café: guía para la exportación a Japón (productos alimenticios).] (pp. 2–9). https://www.jetro.go.jp/ext_images/mexico/mercadeo/1Ecoffee.pdf

Japanese Coffee Co. (2023). Maruyama Coffee of Japan: A specialty roaster. [Maruyama Coffee de Japón: un tostador de café de especialidad.] https://japanesecoffeeco.com/blogs/japanese-coffee-blog/maruyama-coffee-of-japan-who-are-they

Kato, T., Hayami, K., Kasahara, K., Morino, M., Ikuma, Y., Ikeda, R., & Koizumi, M. (2023). Environmental vs. labor issues: Evidence of influence on intention to purchase ethical coffee in Japan. Humanities and Social Sciences Communications, [Cuestiones ambientales frente a cuestiones laborales: evidencia de su influencia en la intención de compra de café ético en Japón.] https://www.nature.com/articles/s41599-023-02229-1

La Tienda del Café. (2023). Estadísticas de la exportación de café en Colombia 2022. https://latiendadelcafe.co/blogs/cafe-colombiano/estadisticas-de-la-exportacion-de-cafe-en-colombia-2022

Livelihoods. (2021). De las semillas de café hasta tu taza: Producción mundial de café en cinco datos clave. https://livelihoods.eu/fr/es-de-las-semillas-de-cafe-hasta-tu-taza/

López-García, F. J., et al. (2016). [Artículo en Revista Fitotecnia Mexicana sobre 20 variedades de Coffea arabica].

Ministry of Health, Labour and Welfare. (2023a). Food safety. [Seguridad alimentaria.] https://www.mhlw.go.jp/english/topics/foodsafety/

OpenAI. (2026). ChatGPT (versión del 25 de abril) [Modelo de lenguaje amplio]. https://chat.openai.com/chat

Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage. Strategic Management Journal, [Los pilares de la ventaja competitiva.] 179–191. https://www.jstor.org/stable/2486921

Portafolio. (2025). Las mayores compañías de Japón fortalecen su relación con Colombia a través de un nuevo programa cafetero. https://www.portafolio.co/negocios/empresas/las-mayores-companias-de-japon-fortalecen-su-relacion-con-colombia-a-traves-de-un-nuevo-programa-cafetero-488014

Porter, M. E. (1985). Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. Free Press. [Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior.] https://imarcai.com/wp-content/uploads/2019/04/Porter-1985-chapter-1.pdf

ProColombia. (2024). Guía exportación de café. https://procolombia.co/system/files/2024-05/exportacion_de_cafe.pdf

Quiñones-Ruiz. (2020). The diverging understandings of quality by coffee chain actors—Insights from Colombian producers and Austrian roasters. Sustainability, 12(15), 6137. https://www.mdpi.com/2071-1050/12/15/6137

Renub Research. (2025). Japan coffee market analysis growth forecast report 2025–2033. [Informe de análisis y pronóstico de crecimiento del mercado del café en Japón]

Renub Research. https://www.renub.com/japan-coffee-market-p.php

Renub Research. (2026). Japan coffee market. https://www.renub.com/japan-coffee-market-p.php

Research and Markets. (2024, November 19). Specialty Coffee Market Size, Share & Trends Analysis Report and Segment Forecasts,[Informe de análisis del tamaño, participación y tendencias del mercado de café de especialidad y pronósticos por segmento,] 2025-2030. GlobeNewswire News Room;

GlobeNewswire. https://www.globenewswire.com/news-release/2024/11/19/2983848/0/en/Specialty-Coffee-Market-Size-Share-Trends-Analysis-Report-and-Segment-Forecasts-2025-2030.html

Research and Markets. (2025). Japan coffee market size and share analysis: Growth trends and forecast report 2025–2033. [Análisis del tamaño y participación del mercado del café en Japón: tendencias de crecimiento y pronóstico] https://www.researchandmarkets.com/reports/6050957/japan-coffee-market-size-share-analysis-growth

Specialty Coffee Association. (2023). What is specialty coffee? [¿Qué es el café de especialidad?] https://sca.coffee/research/what-is-specialty-coffee

Spherical Insights. (2024). Japan coffee beans market size, share, and forecast 2023–2033. [Tamaño, participación y pronóstico del mercado de granos de café en Japón] https://www.sphericalinsights.com/es/reports/japan-coffee-beans-market

Statista. (2025). Coffee – Japan: Statista market forecast.[Café – Japón: pronóstico de mercado de Statista.]https://www.statista.com/outlook/cmo/hot-drinks/coffee/japan

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. Strategic Management Journal, 18(7), 509–533. [Capacidades dinámicas y gestión estratégica.] https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA545_Fall%202022/Teece%2C%20Pisano%20 and%20Shuen%20%281997%29.pdf

Those Coffee People. (2021). A guide to importing coffee beans into Japan. [Guía para

importar granos de café a Japón.] https://thosecoffeepeople.com/importing-coffee-beans-into-japan-guide/

Velásquez Restrepo, D. (2022). Segmentación del mercado de café diferenciado en Colombia [Tesis de maestría]. Universidad EAFIT. https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/132899f8-aa1e-4dbe-ab5f-93e06d359104/content

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. Strategic Management Journal, 5(2), 171–180. [Una visión de la empresa basada en los recursos.] https://web.mit.edu/bwerner/www/papers/AResource-BasedViewoftheFirm.pdf

World Integrated Trade Solution. (2023). Japan coffee imports (HS Code 090111). [Importaciones de café de Japón] https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/JPN/year/2023/tradeflow/Imports/p artner/ALL/product/090111

World Trade Organization. (1994). Agreement on implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. [Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.] https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/cv_e.htm

Zion Market Research. (2025, September 5). Coffee Market Size, Share, Growth & Industry Report, 2034. Zion Market Research. [Tamaño, participación, crecimiento e informe de la industria del mercado del café.] https://www.zionmarketresearch.com/report/coffee-market?utm_source