

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
ESCUELA DE POSGRADO



TRABAJO DE POSGRADO

MODELO FINANCIERO PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD
EN LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ ESPECIAL EN LA PALMA,
CHALATENANGO.

PARA OPTAR AL GRADO DE

MAESTRO (A) EN ADMINISTRACION FINANCIERA

PRESENTADO POR

LICENCIADA DANIELA ELIZABETH FIGUEROA HERNÁNDEZ
LICENCIADO LUIS ALBERTO ROMERO RODRIGUEZ

DOCENTE ASESOR

MAESTRO LEÓNIDAS ALEXANDER ORDÓÑEZ MARROQUÍN

SEPTIEMBRE, 2025

SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES



ING. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA

RECTOR

DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA

VICERRECTORA ACADÉMICA

M.Sc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

LICDO. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

SECRETARIO GENERAL

LICDA. ANA RUTH AVELAR VALLADARES

DEFENSORA DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICDO. CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE

AUTORIDADES



M.Ed. ROBERTO CARLOS SIGÜENZA CAMPOS

DECANO

DR. JOSÉ GUILLERMO GARCÍA ACOSTA

VICEDECANO

LICDO. JAIME ERNESTO SERMEÑO DE LA PEÑA

SECRETARIO

M.Ed. MIGUEL ANGEL CRUZ

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE POSGRADO

AGRADECIMIENTOS

Agradecer a Dios por permitirme culminar este sueño, a mi esposa e hijo por todo su apoyo incondicional, a mi compañera de tesis Daniela y nuestro asesor Leónidas por haber formado un buen equipo de trabajo y desarrollar este documento juntos. Por último, a mi querida madre, por su amor incondicional y su inmensa fortaleza. Gracias por inculcarme la perseverancia, esta tesis es un testimonio de tu legado y un recuerdo eterno de mi más profunda gratitud y admiración por ti. Siempre te llevaré en mi corazón.

Luis Romero

Agradecer a Dios, por acompañar mis pasos y permitir que este recorrido llegara a su fin; a mis padres, por su presencia constante y apoyo; a mi compañero de tesis, por su compromiso y colaboración; a nuestro asesor por orientar con paciencia cada paso de este proceso; a quién supo estar presente con discreta firmeza aportando serenidad y finalmente a quienes se desvanecieron del presente, pero permanecen en cada decisión tomada.

Daniela Figueroa

INDICE

Introducción.....	viii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
1.1. Delimitación del problema de investigación.....	10
1.1.1 Delimitación teórica.....	10
1.1.2. Delimitación espacial.....	10
1.1.3. Delimitación temporal.....	11
1.2. Pregunta de investigación.....	12
1.3. Objetivos de la investigación.....	12
1.3.1. Objetivo General.....	12
1.3.2. Objetivos Específicos.....	12
1.4. Justificación de la investigación.....	13
1.5. Límites y alcances de la investigación.....	15
1.5.1. Alcances.....	15
1.5.2. Limitaciones.....	16
CAPITULO II: MARCO TEORICO DE REFERENCIA.....	18
2.1 Antecedentes del problema.....	18
2.2. Teoría y conceptos básicos.....	20
2.2.1. Teoría de la rentabilidad.....	20
2.2.2. Teoría de la gestión financiera.....	21
2.2.3. Modelo de costos y rentabilidad en la producción agrícola.....	22
2.2.4. Teoría de la comercialización en mercados especializados.....	23
2.2.5. Teoría de proyecciones financieras y evaluación de escenarios ..	23
2.2.6. Modelo de optimización de recursos y reducción de costos.....	24
2.3. Marco jurídico.....	25
2.3.1 Ley especial para la comercialización, registro y protección de la propiedad del café. (Decreto Legislativo N°965, 05 de abril de 2024)....	25
2.3.2 Código de comercio.....	27
2.3.3 Código tributario.....	28
2.3.4 Ley del impuesto sobre la renta.....	29

2.3.5 Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.	30
2.3.6. Aspectos legales de las exportaciones de café.	31
2.4. Contextualización del problema.	32
2.4.1 aspectos económico- productivos de los pequeños productores de café.	32
2.4.2 Aspectos administrativos-financieros de los pequeños productores de café	34
2.4.3 Productores.	35
2.4.4 Estratificación de caficultores por tenencia de la tierra.	35
2.4.5 Distribución de caficultores por departamentos y áreas (MZ)	36
2.4.6 Distribución de áreas cafetaleras por estrato de altura y regiones	37
CAPITULO III: METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN Y RESULTADOS ..	40
3.1 Enfoque de la investigación	40
3.2 Diseño de la investigación	40
3.3 Tipo de estudio	40
3.3.1 Alcance.....	41
3.3.2 Tratamiento de variables o categorías	41
3.3.3 Diseño de recolección	41
3.3.4 Tiempo de la búsqueda de la información	41
3.3.5 Contexto de la búsqueda de la información	42
3.4 Población y muestra	42
3.4.1 Población.....	42
3.4.2 Muestra	42
3.5 Técnicas e instrumentos:	43
3.5.1 Técnica “Encuesta”	43
3.5.2 Técnica “Entrevista”	43
3.6 Hipótesis.....	43
3.6.1 Hipótesis de investigación	44
3.7 Operacionalización de variables/categorías.....	45
3.8 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información	48

3.8.1 Recolección	48
3.8.2 Procesamiento.....	48
3.8.3 Análisis de datos.....	48
3.9 Consideraciones éticas.....	48
3.10 Análisis e interpretación de datos	49
3.10.1 Datos generales de la encuesta y entrevista relacionados al productor y a la finca	49
3.10.2 Tabulación y análisis de la encuesta.....	50
3.10.3 Análisis de la información recolectada por medio de la entrevista.	61
3.10.4 Comprobación de hipótesis	71
CAPÍTULO IV: PROPUESTA DEL MODELO FINANCIERO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ ESPECIAL EN LA PALMA, CHALATENANGO.....	74
4.1 Introducción	74
4.2 Objetivo del modelo	74
4.3 Estructura general del modelo financiero en excel.....	75
4.4 Base conceptual y referencias teóricas.....	76
4.5 Parámetros y supuestos básicos del modelo	77
4.6 Funcionalidad y aplicabilidad práctica.....	78
4.7 Ventajas del modelo	78
4.8 Limitaciones del modelo	78
4.9 Propuesta de capacitación y difusión.....	79
4.10 Conclusión.....	79
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	80
5.1 Conclusiones	80
5.2 Recomendaciones	81
REFERENCIAS.....	84
ANEXOS	88

INTRODUCCION

El café ha sido históricamente uno de los principales productos agrícolas de El Salvador, no solo por su aporte a la economía nacional, sino también por su importancia social y cultural en las zonas rurales. En los últimos años, el café especial ha cobrado mayor relevancia debido a su mayor calidad, valor en el mercado y demanda tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo, a pesar de estas oportunidades, muchos productores aún enfrentan dificultades para lograr una rentabilidad adecuada en sus procesos de producción.

En el municipio de La Palma, Chalatenango, la producción de café especial representa una actividad clave para el sustento de numerosas familias. Las condiciones climáticas, la altitud y el conocimiento tradicional de los productores favorecen la obtención de un café de alta calidad. No obstante, los caficultores locales se enfrentan a diversos retos, como el aumento de los costos de producción, la variación de los precios del café, el acceso limitado a financiamiento y la falta de herramientas financieras que les permitan tomar mejores decisiones económicas.

Uno de los principales problemas identificados en la producción de café especial en la zona es la ausencia de un modelo financiero claro que permita planificar, controlar y evaluar los ingresos y costos del proceso productivo. En muchos casos, las decisiones se toman con base en la experiencia o la necesidad inmediata, sin contar con información financiera organizada que

facilite medir la rentabilidad real del negocio. Esta situación puede generar pérdidas económicas, uso ineficiente de los recursos y dificultad para invertir en mejoras productivas.

Este trabajo de grado tiene como finalidad proponer un modelo financiero orientado al incremento de la rentabilidad en la producción de café especial en La Palma, Chalatenango. A través del análisis de la situación actual del sector cafetalero en la zona, se busca identificar los principales costos, ingresos y debilidades financieras que afectan a los productores. Con base en esta información, se plantea una herramienta financiera que permita mejorar la planificación económica y fortalecer la sostenibilidad del negocio cafetalero.

La importancia de esta investigación radica en su aporte práctico, ya que el modelo financiero propuesto puede convertirse en un apoyo directo para los productores, asociaciones y cooperativas de café especial.

Finalmente, este trabajo se presenta como una alternativa para fortalecer el sector cafetalero de La Palma, Chalatenango, mediante el uso de una herramienta financiera accesibles y adaptadas al contexto local. De esta manera, se busca fomentar una gestión más eficiente de los recursos, mejorar la rentabilidad de la producción de café especial y aportar al desarrollo del municipio y del país.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Delimitación del problema de investigación

1.1.1 Delimitación teórica.

La producción de café especial en La Palma, Chalatenango, ha crecido considerablemente en los últimos años; sin embargo, muchos pequeños productores de la zona carecen de herramientas para identificar y analizar de manera precisa si su negocio está generando la rentabilidad necesaria para permanecer en el tiempo. Estas limitantes inician desde no tener sus costos de producción controlados y finalizan hasta no saber qué aspectos evaluar para tomar la decisión sobre cuál es la mejor opción para comercialización su café. Los productores no cuentan con el conocimiento necesario para determinar de forma eficiente el control de su estructura financiera, la capacidad de producción y cuales mercados ofrecen mayores márgenes de ganancia. Este fenómeno refleja una falencia en el entendimiento del negocio de café especial y de la relación entre los costos de producción y la maximización de la rentabilidad en el mercado de café especial. Tener una herramienta que su enfoque principal sea el de incrementar la rentabilidad del negocio ayudara a darle un giro de 180 grados al proceso de toma de decisiones financieras de los productores.

1.1.2. Delimitación espacial

La investigación se llevará a cabo en la zona de La Palma, Chalatenango, específicamente en las comunidades de pequeños productores de café especial que operan en la región. La fuente principal para obtener la

población será los registros de productores de las cooperativas de caficultores de la zona y registros de productores del Instituto Salvadoreño del Café. Las variables por considerar para delimitar o segmentar la población y muestra son las siguientes:

- Altura de la finca 1200 msnm
- Extensión de tierra: entre 1 y 10 manzanas cultivadas
- Calidad de café: que la finca tenga producción de café con calidad arriba de 83 puntos según protocolo de la SCA en la cosecha 2023-2024
- Productores entre las edades de 22 y 50 años de edad

1.1.3. Delimitación temporal

El estudio se desarrollará en el período comprendido de marzo de 2025 a agosto de 2025, con el fin de capturar la mayor cantidad de datos relevantes sobre las prácticas actuales de los productores y su gestión financiera en la producción de café especial.

Por lo anterior, el problema de investigación se define como: La falta de un modelo financiero adaptado a las necesidades de los pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango, que les permita identificar y gestionar su estructura financiera de producción y comercialización para maximizar la rentabilidad.

1.2. Pregunta de investigación.

- ✚ ¿Cómo influye el diseño e implementación de un modelo financiero en la rentabilidad de los pequeños productores de café especial de La Palma, Chalatenango, y cuáles son las prácticas actuales utilizadas en la identificación y manejo de sus costos de producción y comercialización?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Diseñar de un Modelo Financiero adaptable para los pequeños productores de café especial, que les permita el incremento en la rentabilidad de sus inversiones.

1.3.2. Objetivos Específicos

- ✚ Analizar las prácticas actuales en la gestión de costos de producción, distribución y comercialización utilizadas por los pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango.
- ✚ Identificar los principales segmentos de mercado para la venta y distribución del café especial en la región.
- ✚ Realizar simulaciones y proyecciones financieras para evaluar distintos escenarios/propuestas y tomar la decisión de cuál es el que ofrece mayor rentabilidad.

1.4. Justificación de la investigación

Siendo la producción de café un sector fundamental en la economía de El Salvador, especialmente en regiones como La Palma, Chalatenango, se hace imperativo desarrollar herramientas que fortalezcan la competitividad y rentabilidad de los pequeños productores. Este sector, que depende de la agricultura familiar, enfrenta múltiples desafíos, entre los que destacan la volatilidad de los precios del café, los costos de producción crecientes y la limitada capacidad de los productores para acceder a mercados internacionales de alto valor. Por ello, es necesario realizar estudios que proporcionen soluciones específicas para la mejora de la rentabilidad y sostenibilidad de esta actividad productiva.

En este contexto, la presente investigación se centra en el diseño de un modelo financiero que permita a los pequeños productores de café especial de La Palma tomar decisiones informadas sobre la comercialización de su producto. El objetivo es proporcionarles una herramienta financiera que los ayude a seleccionar el mercado más rentable para su café, considerando factores clave como los costos de producción, la fluctuación de precios y las diferentes opciones de distribución y venta, tanto a nivel local como internacional. De este modo, se tiene por objetivo principal optimizar los ingresos de los productores y garantizar la sostenibilidad de sus actividades en el largo plazo.

Uno de los principales problemas que enfrentan los caficultores es la falta de información financiera adecuada, lo que dificulta la identificación de

las mejores opciones de comercialización y, por ende, impacta directamente en su rentabilidad. Los pequeños productores carecen de las herramientas necesarias para evaluar con precisión los costos y beneficios asociados a la venta de su producto en diferentes mercados, lo que puede llevarlos a tomar decisiones inadecuadas que afectan su estabilidad económica. Es por ello que resulta fundamental ofrecerles un modelo financiero que les permita tomar decisiones estratégicas basadas en datos objetivos y bien estructurados.

El modelo financiero propuesto se basa en el análisis integral de la estructura de producción, distribución, almacenamiento y transporte del café, así como en la evaluación de los precios de venta en distintos mercados. A través de variables de análisis como la rentabilidad, la evaluación de escenarios y la proyección de ingresos, los productores podrán identificar las alternativas más beneficiosas para la comercialización de su café, maximizando sus márgenes de ganancia y reduciendo el riesgo asociado a la incertidumbre del mercado. Además, este modelo permitirá evaluar la factibilidad de acceder a mercados internacionales y mercados especializados en café de alta calidad, como el comercio justo y la producción orgánica, lo que incrementaría el valor agregado del producto y la competitividad de los productores.

La correcta aplicación de este modelo financiero no solo contribuirá a la mejora inmediata de la rentabilidad de los pequeños productores, sino que también fomentará la sostenibilidad a largo plazo de la actividad cafetera en La Palma. Al tomar decisiones basadas en información financiera precisa y

detallada, los productores podrán optimizar sus recursos, reducir costos innecesarios y fortalecer su posición en el mercado, lo que les permitirá enfrentar de manera efectiva los retos económicos y climáticos del sector.

Por lo anteriormente expuesto, resulta imprescindible el desarrollo de un modelo financiero adaptado a las necesidades de los pequeños productores de café en La Palma, Chalatenango, que les proporcione los insumos necesarios para incrementar su rentabilidad. La implementación de este modelo les permitirá tomar decisiones informadas sobre la comercialización de su café, optimizar sus recursos y garantizar la sustentabilidad de sus actividades productivas a largo plazo.

1.5. Límites y alcances de la investigación

1.5.1. Alcances

- ✚ Análisis de las prácticas tradicionales de los pequeños productores en cuanto al manejo de sus recursos financieros, como el uso de registros manuales y métodos no sistematizados; con el fin de identificar las deficiencias de estos métodos y su impacto directo en la rentabilidad de la actividad cafetera.
- ✚ Desarrollo de un modelo financiero fácil de usar y comprender, disponible tanto en formato digital como físico, que permita a los productores gestionar sus recursos de manera más eficiente. Este modelo proporcionará herramientas prácticas para la toma de decisiones estratégicas, enfocándose en la optimización de los ingresos

y el incremento de la rentabilidad.

- ✚ La investigación se centrará en cómo una administración financiera adecuada puede mejorar la rentabilidad de los productores.
- ✚ El estudio tendrá un enfoque específico en los pequeños productores de café especial de La Palma, Chalatenango, con el objetivo de mejorar la rentabilidad en la comercialización de sus productos.

1.5.2. Limitaciones

- ✚ La ausencia de registros contables/financieros estructurados entre los productores dificultará la obtención de datos completos y organizados. Muchos productores dependen de métodos informales, lo que limita la precisión de la información clave necesaria para desarrollar un modelo financiero efectivo
- ✚ Existen diferencias notables en los enfoques utilizados por los productores para administrar sus recursos, lo que puede dificultar un análisis uniforme. Esta diversidad requerirá ajustes en la propuesta del modelo financiero, adaptándolo a las realidades de los productores en la región.
- ✚ Muchos productores tienen acceso limitado a tecnologías digitales y presentan un bajo nivel educativo, lo que podría restringir su capacidad para adoptar el modelo propuesto. Esta limitación afectará la implementación del modelo, ya que la adopción de herramientas tecnológicas y la comprensión de conceptos financieros podría representar un desafío adicional.

- ✚ La capacidad de los productores para acceder a mercados rentables también estará influenciada por factores externos, como la infraestructura de transporte, las barreras de acceso a redes comerciales eficientes y las dificultades para ingresar a mercados internacionales.

CAPITULO II: MARCO TEORICO DE REFERENCIA

2.1 Antecedentes del problema

La producción de café en El Salvador ha sido históricamente un pilar fundamental de la economía agrícola del país. Particularmente, la zona de La Palma, en Chalatenango, se ha consolidado como un referente en la producción de café de altura, con características organolépticas distintivas. En años recientes, la transición hacia el cultivo de café especial —que alcanza puntuaciones superiores a 83 en el protocolo de la Specialty Coffee Association (SCA)— ha representado una oportunidad para acceder a mercados internacionales más rentables.

No obstante, a pesar del potencial de este nicho, los pequeños productores enfrentan desafíos importantes en la gestión de sus recursos económicos. Estudios del Instituto Salvadoreño del Café revelan que más del 60% de estos actores carecen de un registro contable estructurado, lo cual limita la generación de información útil para la toma de decisiones relacionadas con inversiones, control de costos y estrategias de comercialización. Esta situación repercute directamente en la rentabilidad y sostenibilidad de sus operaciones productivas.

Además, investigaciones como la de Sánchez, Méndez y Corado (2021) evidencian que la ausencia de herramientas de análisis económico impide a los caficultores evaluar con precisión la relación entre costos operativos e ingresos generados. Esta brecha limita su competitividad en un entorno caracterizado por la volatilidad de los precios internacionales y las exigencias

de calidad del mercado especializado.

En este contexto, el conocimiento sobre el producto y la identificación de segmentos de mercado adecuados son claves para mejorar el desempeño comercial. Sin embargo, muchos productores no cuentan con las competencias necesarias para analizar los diferentes canales de distribución o acceder a mercados que ofrecen precios premium por café de alta calidad. El Centro de Estudios de la Economía Salvadoreña (CEES, 2023) ha documentado cómo esta falta de información limita el acceso a cadenas de valor más rentables.

Desde una perspectiva regional, Martínez y Rodríguez (2023) identifican como un obstáculo crítico la falta de modelos económicos adaptados a la realidad de los pequeños caficultores. Su estudio resalta la urgencia de contar con herramientas que permitan analizar estructuras de costos, evaluar escenarios y simular márgenes de rentabilidad bajo distintas condiciones de mercado.

Frente a este panorama, la implementación de esquemas adaptados a las condiciones locales se convierte en una necesidad estratégica. Vega (2022) enfatiza que la incertidumbre derivada de la volatilidad de los precios del café solo puede enfrentarse mediante una planificación sólida y proyecciones basadas en datos. Entre las técnicas recomendadas destacan el valor presente neto (VPN), el análisis de sensibilidad y la evaluación de escenarios, como medios para fortalecer la capacidad de decisión.

Aunque en El Salvador se han impulsado programas de asistencia

técnica y mejora productiva, aún persiste un vacío en cuanto al desarrollo de soluciones específicas enfocadas en el análisis económico para caficultores de café especial. Esta laguna constituye tanto un reto práctico como teórico, y es precisamente lo que esta investigación pretende abordar: el diseño de un modelo accesible, comprensible y ajustado al contexto de los pequeños productores de La Palma, Chalatenango.

En resumen, contar con una herramienta orientada a mejorar la rentabilidad permitirá a los caficultores tomar decisiones con mayor fundamento, optimizar sus operaciones y posicionarse como actores relevantes dentro de las cadenas de valor del café especial, tanto a nivel nacional como internacional.

2.2. Teoría y conceptos básicos

El problema de la falta de rentabilidad en los pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango, puede ser analizado desde diversas teorías económicas y financieras que explican el comportamiento empresarial, la gestión de recursos, y la toma de decisiones en contextos de incertidumbre. A continuación, se detallan las principales teorías y conceptos que sustentan la base teórica de esta investigación.

2.2.1. Teoría de la rentabilidad

La rentabilidad es un indicador clave para evaluar el éxito de cualquier actividad productiva, ya que refleja la capacidad de una empresa o unidad productiva para generar beneficios a partir de sus inversiones. En el contexto de la producción agrícola, y específicamente en la caficultura, la rentabilidad

se ve influenciada por diversos factores, entre ellos, los costos de producción, la calidad del producto, los precios de venta, y la eficiencia en la gestión de recursos. La teoría económica clásica de la rentabilidad, propuesta por autores como Adam Smith y David Ricardo (Scaffa, 2004), subraya la importancia de optimizar la relación entre los costos y los ingresos para maximizar las ganancias. En el caso de los productores de café, esto implica identificar eficientemente los costos operativos y analizar los márgenes de ganancia en los diferentes mercados a los que pueden acceder.

La teoría de la rentabilidad se apoya en el concepto de margen de beneficio, que se calcula como la diferencia entre los ingresos generados por la venta de café especial y los costos incurridos en su producción. La rentabilidad no solo se mide de manera puntual, sino que también debe ser considerada en el largo plazo, para garantizar la sostenibilidad de los productores en un entorno económico cambiante (Smith, 1776).

2.2.2. Teoría de la gestión financiera

La gestión financiera es un conjunto de prácticas y procesos que tienen como objetivo la optimización de los recursos de una empresa o productor, con el fin de alcanzar sus metas y maximizar sus resultados financieros. En el caso de los pequeños productores de café especial, la gestión financiera involucra varios aspectos clave, entre ellos: el control de costos, la planificación de ingresos, la evaluación de alternativas de inversión y la toma de decisiones estratégicas sobre la comercialización.

Una de las principales teorías relacionadas con la gestión financiera es

la teoría de la maximización del valor, la cual sostiene que las decisiones financieras deben ser tomadas con el objetivo de incrementar el valor a largo plazo de la unidad productiva. Las decisiones sobre el financiamiento deben centrarse en maximizar el valor de la empresa (o en este caso, del productor) sin depender de las fluctuaciones del mercado o de la estructura de costos (Miller & Modigliani, 1958).

2.2.3. Modelo de costos y rentabilidad en la producción agrícola

La producción agrícola, y específicamente la caficultura, se distingue de otros sectores productivos debido a la alta variabilidad de los costos y los ingresos asociados a factores climáticos, fluctuaciones de precios y ciclos de cosecha. La teoría de costos variables y fijos es fundamental en este contexto. Según Koller y Fisher (2003), los costos de producción pueden clasificarse en dos categorías:

Costos fijos: aquellos que no cambian con el volumen de producción, tales como el alquiler de tierras, salarios fijos o la depreciación de equipos.

Costos variables: aquellos que dependen directamente de la cantidad de producción, como los costos de insumos (fertilizantes, pesticidas, etc.), mano de obra temporal y transporte.

El análisis de costos es crucial para los pequeños productores de café, ya que les permite determinar el punto de equilibrio, es decir, el nivel de producción en el cual los ingresos cubren exactamente los costos. Un buen control de los costos puede ayudar a los productores a aumentar sus márgenes de ganancia y a tomar decisiones más informadas sobre las

estrategias de comercialización.

2.2.4. Teoría de la comercialización en mercados especializados

El café especial se distingue de otras variedades de café por su calidad superior y sus características organolépticas únicas, lo que lo posiciona en un nicho de mercado específico que demanda altos estándares de calidad. Kotler y Keller (2016) en su enfoque sobre la segmentación de mercados, sostienen que la clave para maximizar la rentabilidad en mercados especializados como el café especial es identificar segmentos de mercado adecuados y ofrecerles productos que se ajusten a sus necesidades y expectativas. La capacidad de un productor para identificar el mercado adecuado es esencial para maximizar su rentabilidad.

El marketing de diferenciación juega un papel importante en este contexto. Los productores de café especial deben comprender que, a pesar de los costos más altos asociados con la producción de café de calidad superior, los precios premium que pueden obtener en mercados especializados compensan estos costos. En este sentido, el modelo financiero debe incluir estrategias de segmentación y análisis de mercados que permitan a los productores acceder a estos nichos de alto valor (Kotler & Keller, 2016).

2.2.5. Teoría de proyecciones financieras y evaluación de escenarios

La toma de decisiones informadas sobre la rentabilidad futura de los productores de café requiere el uso de proyecciones financieras. Esta teoría se basa en la capacidad de estimar ingresos y costos futuros utilizando datos históricos, tendencias de mercado y posibles escenarios de riesgo. Las

proyecciones financieras permiten a los productores planificar a largo plazo, evaluar diferentes alternativas de inversión y determinar la viabilidad de acceder a nuevos mercados.

La evaluación de escenarios también es fundamental en este tipo de modelos financieros, ya que permite a los productores simular diferentes situaciones y tomar decisiones basadas en el análisis de distintos posibles resultados. Herramientas como el análisis de sensibilidad y el valor presente neto (VPN) son útiles para determinar cómo las fluctuaciones en los precios del café o los costos de producción pueden afectar la rentabilidad de una finca (González, Pérez, & Rodríguez, 2020).

2.2.6. Modelo de optimización de recursos y reducción de costos

Una de las bases del modelo financiero propuesto para los pequeños productores de café especial es la optimización de los recursos. La teoría de la optimización de recursos sostiene que, en cualquier actividad productiva, los recursos (tierra, mano de obra, insumos) deben ser utilizados de manera eficiente para maximizar la rentabilidad. Los pequeños productores de café deben buscar formas de reducir costos sin comprometer la calidad del producto. Esto puede implicar la automatización de procesos, el uso eficiente del agua y los insumos, y la adopción de prácticas agrícolas más sostenibles (Vega-Corea, Salmerón-Miranda, Zúñiga-González, Sáenz-Rojas, & Calvo-Reyes, 2023).

2.3. Marco jurídico

2.3.1 Ley especial para la comercialización, registro y protección de la propiedad del café. (Decreto Legislativo N°965, 05 de abril de 2024).

La ley vigente que regula las actividades de la agroindustria cafetalera en El Salvador data de 1994, por lo que ha quedado obsoleta para enfrentar los cambios actuales en la comercialización interna y externa del café. Tampoco armoniza como las normativas administrativas aprobadas recientemente, las cuales requieren la eliminación de exigencias y requisitos sin fundamento. Con el objetivo de que exista un marco legal moderno —que responda a las necesidades de este sector y dicte las medidas necesarias para impulsar el desarrollo de la caficultura y la sostenibilidad de la economía nacional— los diputados de la Asamblea Legislativa aprobaron, con 66 votos, la LEY ESPECIAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN, REGISTRO Y PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD DEL CAFÉ el 05 de abril de 2024.

Con ella se facilitará la realización de actos de comercio entre los sectores agroindustriales de la caficultura local. Además, protegerá la propiedad, transporte y comercialización interna y externa del café; y regulará los registros y actividades para tutelar derechos y obligaciones de los agentes que intervienen en la caficultura. Los parlamentarios dejaron establecido que los productores, beneficiadores, pergamineros, intermediarios y exportadores que participan en la comercialización de este producto deberán inscribirse en los registros respectivos del Instituto Salvadoreño del Café (ISC). Quienes deberán someterse a las regulaciones serán todas las personas naturales o

jurídicas que transporten café en estado uva fresca, verde fresco, cereza, pergamino y oro, ya sea de su propiedad o de terceros.

Para la comercialización del café, el ISC les facilitará a los interesados en esta actividad, a nivel nacional e internacional, las condiciones y la información estratégica del mercado del café, para el fortalecimiento de las relaciones de negocios o comerciales del sector cafetalero. Asimismo, en las operaciones de comercialización, el comprador deberá exigir que el vendedor le acredite su inscripción en los registros establecidos en la normativa. Mientras que en los actos de compra y venta de café se deberá suscribir un contrato, a excepción de los realizados por pequeños productores o pequeños pergamineros con los compradores a quienes se les deberá otorgar un documento que garantice el acto de comercio ejecutado. Los contratos que respalden dicha transacción deberán contener información sobre el comprador y el vendedor, así como las características del café, entre ellas la cantidad, el peso, el año de cosecha, la clase, el precio, las condiciones y las formas de pago. Para garantizar que se cumpla la normativa, el ISC podrá realizar verificaciones, inspecciones y otras acciones necesarias.

Los exportadores deberán inscribir sus contratos de venta externa en el ISC. El Departamento correspondiente de dicho instituto dispondrá en los manuales o instructivos la información complementaria pertinente que también deberá incluirse en los contratos. La normativa también establece que el servicio aduanero no podrá autorizar la exportación de ninguna cantidad de café que no esté respaldada por el permiso extendido por el ISC. En todo acto de

compra y venta de café, al momento de la liquidación debe considerarse el precio interno, el cual se calcula utilizando de base el precio de referencia internacional, y las deducciones aplicadas para determinar el precio a liquidar. (Asamblea Legislativa, 12 de marzo de 2024).

2.3.2 Código de comercio.

(Decreto Legislativo N°671 de fecha 26 de 1970).

El CÓDIGO DE COMERCIO regula los actos de comercio y las cosas mercantiles a los cuales están sometidos los comerciantes individuales y sociales dentro del país, tal como lo establece el CÓDIGO DE COMERCIO en su Art. 1. Solamente pueden ejercer el pequeño comercio y la pequeña industria los salvadoreños por nacimiento y los centroamericanos naturales, quienes tendrán derecho a la protección y asistencia técnica del Estado, en las condiciones que establezca una ley especial. Art 6

El CÓDIGO DE COMERCIO en su Art. 15 establece que los comerciantes individuales cuyo activo en giro sea inferior a doce mil dólares de los Estados Unidos de América, no estarán obligados a llevar contabilidad formal bajo los requerimientos específicos que establece el presente código, no obstante deberán de cumplir lo establecido en el romano IV del Art. 411. Los comerciantes individuales que superen dicho valor en activo como los comerciales sociales deberán de llevar contabilidad formal respetando los requerimientos establecidos en el presente código, como además de matricular su empresa y registrar sus respectivos locales, al depósito

anualmente de sus Estados Financieros acompañado del dictamen del auditor externo con sus respectivos anexos.

2.3.3 Código tributario.

(Decreto Legislativo N°230 de fecha 21 de diciembre de 2000).

El presente código tiene como finalidad la aplicación de principios y normas jurídicas en relación a los tributos que le son aplicables a las empresas dentro del país.

El Art. 142, 142-A y 143 del presente código regulan lo concerniente al manejo y control de inventario que deben de tener las empresas dentro del país, estableciendo los requisitos que deberán de llevarse para su manejo y control, la conformación de su costo de adquisición, su valuación dentro de la contabilidad, como la obligación de practicar un inventario físico al cierre de cada año fiscal donde se consignen las unidades en existencias, la unidad de medida utilizada, la denominación del bien, su precio unitario, y el valor monetario de todas la unidades en existencia.

Existiendo dentro de la misma regulación obligaciones de carácter formal, en las cuales las empresas al cumplir ciertos parámetros deberán de remitir informe de inventario al Ministerio de Hacienda, el de elaborar un acta del inventario físico practicado al cierre de cada año, y el de establecer una política de la valuación y manejo de inventario que se tendrá en el curso normal de las operaciones. Esto sin dejar en cuenta que el presente código también regula todas aquellas sanciones o infracciones a las que son acreedoras las

empresas que no cumplan con las formalidades y requisitos que le son aplicables dentro del país para poder operar.

2.3.4 Ley del impuesto sobre la renta.

(Decreto Legislativo N°134 de fecha 21 de diciembre de 1991).

La ley tiene como finalidad el gravar los ingresos obtenidos por los sujetos pasivos dentro del territorio con el referido impuesto, además de establecer los lineamientos que deberán de cumplirse para la deducibilidad de costo y gastos en lo que respecta a la generación de dichos ingresos.

El Art. 14 y el Art 42, regulan sobre las posibles ganancias de capital que obtengan los sujetos pasivos en el transcurso normal de sus operaciones con las ventas de activos que estos realicen, el procedimiento que deberá de seguirse para establecer la ganancia o la pérdida, la tasa ordinaria o el porcentaje que deberá de aplicarse a las ganancias que se generen, como también el plazo establecido para poderse acreditar las pérdidas en futuros ejercicios fiscales.

La presente ley también regula sobre la depreciación de los activos fijos que la empresa tenga sin ánimos de venderse en el transcurso de sus operaciones, cuáles son los métodos de depreciación a utilizar, y los porcentajes máximos y años mínimos que le serán aplicables a cada grupo de activos que se tengan dentro de la empresa (Art. 30). La amortización de los activos intangibles que la empresa tenga también está comprendida en la referida ley, así como también el porcentaje máximo a aplicarse para la de deducción de la amortización dentro de los gastos del ejercicio (Art. 30-A).

2.3.5 Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

(Decreto Legislativo N°296 de fecha 30 de julio de 1992).

Por la presente Ley se establece un impuesto que se aplicará a la transferencia, importación, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales; prestación, importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios, de acuerdo con las normas que se establecen en la misma.

Constituye hecho generador del impuesto, el retiro o desafectación de bienes muebles corporales del activo realizable (Inventario) de la empresa, aún de su propia producción, efectuados por el contribuyente con destino al uso o consumo propio, de los socios, directivos o personal de la empresa. Asimismo, constituye hecho generador del impuesto asimilado a transferencia, los retiros de bienes muebles corporales destinados a rifas, sorteos o distribución gratuita con fines promocionales, de propaganda o publicitarios, sean o no del giro de la empresa, realizados por los contribuyentes de este impuesto.

Se considerarán retirados o desafectados todos los bienes que faltaren en los inventarios y cuya salida de la empresa no se debiere acaso fortuito o fuerza mayor o a causas inherentes a las operaciones, modalidades de trabajo o actividades normales del negocio. No se entienden como retirados de la empresa ni gravados como tales aquellos bienes que sean trasladados desde el activo realizable (Inventario) al activo fijo, siempre que sean necesarios para el giro del negocio (Art. 11).

2.3.6. Aspectos legales de las exportaciones de café.

2.3.6.1. Tasa cero.

El art. 74 de la LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS dispone que las exportaciones, consistentes en transferencias de dominio definitivas de bienes muebles corporales, destinadas al uso y consumo en el exterior y las prestaciones de servicios realizadas en el país a usuarios que no tienen domicilio ni residencia en él y los servicios estén destinados a ser utilizados exclusivamente en el extranjero, están afectas a normas especiales, consistentes, principalmente, en la aplicación a su respecto de una tasa del cero por ciento. Dicha tasa tiene como objetivo, según se desprende de lo manifestado en el Considerando V del Decreto Legislativo número doscientos noventa y seis, que contiene la Ley en comento, cumplir con el principio de imposición en el país de destino, lo que significa en los impuestos del tipo valor agregado, que los bienes y servicios son "descargados" de todo componente del impuesto de referencia, para que al ingresar a terceros países su costo no se encuentre alterado por el impuesto y pueda competir con los productos y servicios del país de destino, al menos en condiciones de neutralidad tributaria respecto del impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) aplicable en El Salvador. Por otra parte, debe tenerse presente que, al ingresar al país de destino los bienes o servicios salvadoreños, habrá de aplicarse el impuesto respectivo. Según lo anterior, la tasa cero es un mecanismo propio de los impuestos del tipo valor agregado,

el cual permite utilizar los créditos fiscales vinculados con la actividad exportadora, ya que el monto del débito fiscal habrá de ser siempre cero. Con ello, se permite al exportador recuperar los créditos fiscales vinculados con la actividad exportadora, de manera que no formen parte del costo de los bienes y servicios a exportarse, con una doble finalidad: que los productos y servicios no ostenten en su estructura de costos componentes del impuesto y por otra, debido a que los productos y servicios, al ingresar al país de destino, serán gravados con el impuesto interno correspondiente, se verían en una situación desventajosa debido a la existencia de dos tributos, uno aplicado en el país de origen y otro aplicado en el país de destino.

Según el art. 74 precitado, tres son los requisitos necesarios para considerar como exportación las prestaciones de servicios: a) que la prestación del servicio sea realizada en el país; b) que el servicio se preste a usuarios que no tienen domicilio ni residencia en el país; y c) que los servicios estén destinados a ser utilizados exclusivamente en el extranjero.

2.4. Contextualización del problema.

2.4.1 aspectos económico- productivos de los pequeños productores de café.

Una debilidad generalizada en el manejo de las fincas cafetaleras de los pequeños productores, es la falta de registros que permitan identificar con certeza los resultados productivos y económicos. No se tiene claridad sobre el tamaño de la finca, la extensión que se dedica al cultivo de café y a otros cultivos, identificación del sistema de producción que se está utilizando:

sombra, sol, agroforestal. Datos como estos permiten planificar los recursos que se necesitarán para el manejo de la finca a lo largo del año, así como conocer los índices de productividad y rentabilidad de la actividad.

En efecto, existe una relación directa entre el manejo de la finca y los rendimientos obtenidos, entendidos estos como la relación entre la producción y el área cultivada. El registro de rendimientos es importante tanto para conocer los resultados de la finca como un todo, o por tablón, en el caso de fincas grandes, como para realizar trámites bancarios. Una característica del cultivo del café es la fluctuación de los precios en el mercado internacional. Consultar periódicamente los precios y llevar un registro histórico nos permite visualizar las posibilidades de obtener mejores precios en determinadas épocas y de liquidar las cosechas en otras, cuando mejor convenga.

Otra carencia es la falta de registros de costos de producción. Estos registros nos permiten, al final del año, identificar la rentabilidad o ganancia derivada del manejo del cultivo, comparando la producción y los precios de venta. El registro de costos debe incluir al menos tres categorías: mano de obra, insumos y costos de operación. Dependiendo del sistema de producción que se implemente en la finca, se podrían generar ingresos adicionales, por ejemplo, vendiendo leña, fruta, subproductos u otro tipo de bienes o servicios. Estos ingresos adicionales apoyan la rentabilidad de la finca.

2.4.2 Aspectos administrativos-financieros de los pequeños productores de café.

La planificación permite ordenar el trabajo del año con base en los requerimientos del cultivo y los objetivos del productor. Las actividades deben planificarse cuidadosamente. De forma paralela, deben identificarse los recursos humanos y financieros que se necesitan para sacar adelante el trabajo; esto incluye la ubicación en el tiempo de cada actividad, de acuerdo con la fenología del cultivo, así como la duración de la temporada lluviosa y de recolección de cosecha. A partir de la planificación de labores, se pueden identificar las necesidades estacionales de mano de obra, insumos, materiales y equipo. Estas son las bases sobre las cuales se prepara el presupuesto y se determina el flujo de caja, pues se pueden identificar los momentos de mayor requerimiento de capital. El manejo del registro constituye la base fundamental de la administración de la finca.

Una buena gestión financiera necesita tener información veraz sobre aspectos como costos de producción (manejo, recolección, fertilización y control de plagas, entre otros), gastos administrativos, otros costos, ventas, otros ingresos y estacionalidad de las labores y la producción.

El análisis financiero implica determinar claramente la diferencia entre gastos, costos e inversiones. La diferencia radica en el período en que se utilizan los recursos financieros. El gasto es una erogación monetaria que se puede cargar a varios períodos de producción a lo largo del año; es decir, no está ligada directamente a la producción. El costo es un recurso que se utiliza

directamente en el proceso productivo. La inversión es una salida de efectivo que sirve para adquirir bienes de capital que serán amortizados al largo plazo, es decir, es una erogación que se utiliza para adquirir activos fijos. Se espera que el resultado último del manejo de la finca cafetalera, independientemente de su tamaño, sea la generación de utilidades o ganancias. La forma más práctica de saber si la actividad productiva está generando resultados favorables es consultando los registros de las operaciones de la finca.

2.4.3 Productores.

Los productores pueden ser caracterizados según el nivel tecnológico que empleen, la producción o por la tenencia de la tierra. Hay otra información de importancia que complementa los aspectos antes apuntados que también serán objeto de descripción y análisis, para que puedan ser relacionados (Hernández, 2012).

2.4.4 Estratificación de caficultores por tenencia de la tierra.

Los productores de café generan la materia prima en la fase agrícola para su transformación. De acuerdo a la tenencia de la tierra, los productores de café en El Salvador se han estratificado de la siguiente manera:

a) Pequeños productores, hasta 10 manzanas o su equivalente en metros cuadrados.

b) Medianos productores, de 10 a 100 manzanas o su equivalente en metros cuadrados.

c) Grandes productores, los que poseen áreas superiores a las 100 manzanas o su equivalente en metros cuadrados.

2.4.5 Distribución de caficultores por departamentos y áreas (MZ)

Como puede observarse en el Cuadro 1, la Región Occidental posee el 45.05% del total de caficultores del país y ocupan una superficie cafetalera del 50.29%. Continúa en su orden, la región Central con el 32.37% de los productores y un área cafetalera del 30.02% y la Región Oriental con el 22.58% de productores y un área del 19.69%.

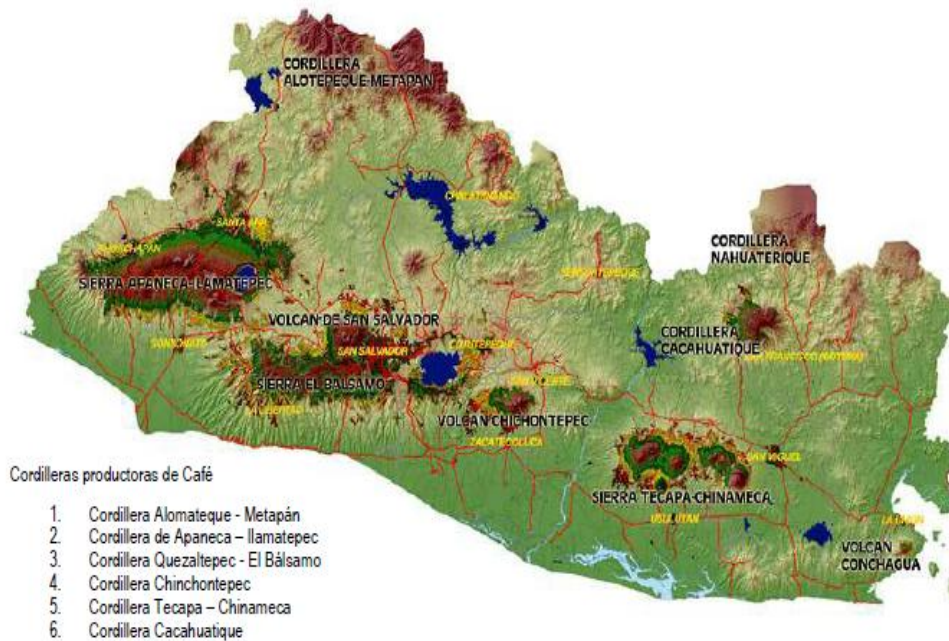
Cuadro 1: Distribución de caficultores y área cafetalera por Departamentos

REGION	DEPARTAMENTO	NUMERO DE CAFICULTORES 1/	%		SUPERFICIE (Mz) 2/	%	
			DEPTO.	REGION		DEPTO.	REGION
OCCIDENTAL	AHUACHAPAN	2,295	13.50	45.04	33,327	15.31	52.29
	SANTA ANA	3,574	21.03		44,390	20.40	
	SONSONATE	1,786	10.51		31,731	14.58	
	CHALATENANGO	565	3.32		1,501	0.69	
	LA LIBERTAD	1,774	10.44		40,937	18.81	
CENTRAL	SAN SALVADOR	1,459	8.58	32.37	7,941	3.65	30.02
	CUSCATLAN	258	1.52		2,791	1.28	
	LA PAZ	980	5.77		7,578	3.48	
	CABAÑAS	136	0.80		493	0.23	
	SAN VICENTE	330	1.94		4,091	1.88	
ORIENTAL	USULUTAN	1,327	7.81	22.58	24,761	11.38	19.69
	SAN MIGUEL	973	5.73		11,450	5.26	
	MORAZAN	1,442	8.48		6,101	2.80	
	LA UNION	96	0.56		536	0.25	
TOTAL		16,995			217,628		

Fuente: 1/ MAG-DYGESTIC, Censo Agropecuario 2007-2008
diciembre de 2009.

2/ PROCAFE, Sondeo de verificación de áreas cafetaleras,

Figura 1: Regiones Cafetaleras de El Salvador



Principales Regiones Cafetaleras

1. Cordillera Apaneca-Ilamatepec
2. Cordillera Quetzaltepec-Bálsamo
3. Cordillera Chichontepec
4. Cordillera Tecapa-Chinameca
5. Cordillera Cacahuatique
6. Cordillera Alotepec-Metapán

2.4.6 Distribución de áreas cafetaleras por estrato de altura y regiones

Es importante que el agricultor conozca las características biofísicas de su finca: la ubicación geográfica, la elevación sobre el nivel del mar, la temperatura y la precipitación promedio, la vegetación, el tipo de suelo y la

topografía. Estas características son fundamentales para determinar las variables de la taza, las variedades a sembrar, la densidad de la siembra, la fecha de recolección, la disponibilidad de agua, el tipo de beneficiado y las facilidades de recolección y transporte, entre otros. Por ejemplo, la altura de la finca, esta característica afecta directamente el tamaño, la forma y el sabor del café, pues, entre otros, influye en la precipitación y en la temperatura (MAG-IICA, 2012).

Cuadro 2: Altura sobre el nivel del mar

Estrato	m s. n. m.
Bajío	800
Altura media	800 a 1000
Altura	1000 a 1200
Altura estricta	arriba de 1200

Fuente: PROCAGICA El Salvador

Cuadro 3: Áreas cafetaleras por estrato de altura

ALTITUDES	ÁREA CAFETALERA SEGÚN ESTRATO DE ALTURA Y REGIÓN (MZ)			TOTAL
	OCCIDENTE	CENTRO	ORIENTE	
Estricta Altura	21,589	9,676	3,579	34,844
Media Altura	29,574	28,952	12,392	70,918
Bajío	58,285	26,705	26,876	111,866
TOTAL	109,448	65,333	42,847	217,628

Fuente: PROCAFE. 2010. Boletín Estadístico de la Caficultura

La Región Occidental es la que ocupa la mayor área cafetalera representada por el 50.29%; continua en su orden la Región Central con el 30.02% y la Región Oriental con el 19.68%. Del total del área cafetalera del país, el 15.5% está localizada en Estricta Altura; el 33.55% en Media Altura y el 50.86% en Bajío.

Como en cualquier industria los pequeños comerciantes en este caso los pequeños productores de café, son los que tienen menos oportunidades en un mercado tan volátil y riesgoso como el del café especial. Sin lugar a dudas, son los que necesitan generar nuevas experiencias con herramientas que les ayuden a tener un adecuado control de su negocio, una buena planificación y una base sólida para tomar decisiones con quien y como comercializar su café, con lo cual puedan maximizar su rentabilidad. La zona de La Palma, Chalatenango es la franja más importante de café especial producido por pequeños productores, quienes a pesar de las limitantes tienen practicas únicas y excepcionales que les dan una gran calidad en su café.

Estos son nuestra población de estudio, de los cuales haremos una estratificación basados en características o criterios específicos, de tal modo que nos permita aplicar el método científico y poder generar modelo financiero para el incremento de la rentabilidad en la producción de café.

CAPITULO III: METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN Y RESULTADOS

3.1 Enfoque de la investigación.

En esta investigación se adoptará un enfoque mixto, que combinará la recolección, procesamiento y análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos. Este enfoque busca obtener una visión más integral del fenómeno estudiado, permitiendo una interpretación más amplia y profunda de los resultados.

3.2 Diseño de la investigación.

Se utilizará el método hipotético-deductivo, siendo este el procedimiento o camino que sigue el investigador para hacer de su actividad una práctica científica, el cual tiene varios pasos esenciales: observación del fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia. Este método obliga al científico a combinar la reflexión racional o momento racional (la formación de hipótesis y la deducción) con la observación de la realidad o momento empírico (la observación y la verificación).

3.3 Tipo de estudio.

Se realizará un estudio descriptivo, lo cual nos ayudara a determinar y analizar cómo es y la manera en que se manifiesta el fenómeno y sus

componentes. Permite detallar el fenómeno estudiado básicamente a través de la medición de uno o más de sus atributos.

3.3.1 Alcance:

El alcance será descriptivo. Se hará una descripción detallada del fenómeno y de los elementos que lo componen.

3.3.2 Tratamiento de variables o categorías:

Se dará un tratamiento observacional a las variables de estudio tanto cuantitativas, como cualitativa; para identificar su comportamiento y efecto sobre el fenómeno de investigación.

3.3.3 Diseño de recolección:

La recolección de información se hará de forma transversal, debido a que se realizará una sola recopilación de datos del objeto de estudio (los pequeños productores de La Palma, Chalatenango).

3.3.4 Tiempo de la búsqueda de la información:

Una parte será retrospectiva, el inicio del estudio es posterior a los hechos estudiados. Los datos se recogen de archivos y entrevistas sobre hechos sucedidos. Otra parte será en prospectivos ya que el estudio recopilara información de eventos que están pasando o que pasaran en el corto plazo.

3.3.5 Contexto de la búsqueda de la información:

Se realizará una investigación de campo en la cual se observará y se tomará nota de los datos que los pequeños productores puedan darnos al momento de entrevistarlos. Otra parte será bibliográfica porque tomaremos información de archivos para poder hacer un comparativo de datos y tomar un promedio que sea más cercano a la realidad.

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población:

El objeto de estudio de nuestra investigación son los pequeños productores de café de la zona de la Palma, Chalatenango.

3.4.2 Muestra:

La elección de la muestra será no probabilística “Muestreo por conveniencia”. El muestreo por conveniencia es una técnica de muestreo no probabilístico y no aleatorio utilizada para crear muestras de acuerdo a la facilidad de acceso, la disponibilidad de las personas de formar parte de la muestra, en un intervalo de tiempo dado o cualquier otra especificación práctica de un elemento particular.

El investigador elige a los miembros solo por su proximidad y no considera si realmente estos representan muestra representativa de toda la población o no. Cuando se utiliza esta técnica, se pueden observar hábitos, opiniones, y puntos de vista de manera más fácil. El muestreo por

conveniencia es la técnica de muestreo que se utiliza de manera más común, ya que es extremadamente rápida, sencilla, económica y, además, los miembros suelen estar accesibles para ser parte de la muestra. Los parámetros para poder tomar esta muestra son:

- Altura de la finca 1200 msnm
- Extensión de tierra: entre 1 y 10 manzanas cultivadas
- Calidad de café: que la finca tenga producción de café con calidad arriba de 83 puntos según protocolo de la SCA en la cosecha 2023-2024
- Productores entre las edades de 22 y 50 años de edad
- No importa el genero

3.5 Técnicas e instrumentos:

3.5.1 Técnica “Encuesta”.

Se aplicará una encuesta con preguntas cerradas

3.5.2 Técnica “Entrevista”.

Se aplicará una entrevista con una combinación de preguntas abiertas y cerradas.

3.6 Hipótesis.

Se definirán hipótesis de investigación, para identificar cuáles son los elementos que influyen en mayor porcentaje para el incremento de la

rentabilidad en la producción de café especial en los pequeños productores de la zona de La Palma, Chalatenango.

3.6.1 Hipótesis de investigación:

Hi 1: La falta de una gestión adecuada de los costos de producción, distribución y comercialización limita la rentabilidad de los pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango, ya que no se optimizan los recursos disponibles, lo que genera pérdidas en los márgenes de ganancia.

Hi 2: La falta de conocimiento sobre los segmentos de mercado adecuados y la ausencia de estrategias específicas para cada uno de ellos limita la capacidad de los pequeños productores de café especial en La Palma para maximizar sus ingresos, afectando directamente su rentabilidad.

Hi 3: La falta de simulaciones y proyecciones financieras adecuadas impide a los pequeños productores de café especial en La Palma identificar los escenarios más rentables y tomar decisiones informadas que maximicen sus ingresos y minimicen los riesgos.

3.7 Operacionalización de variables/categorías

Operacionalización de Hipótesis Especifica uno						
Objetivo General	Objetivo específico	Hipótesis específica	Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores
Diseño de un Modelo Financiero adaptable para los pequeños productores de café especial, que les permita el incremento en la rentabilidad de sus inversiones.	Analizar las prácticas actuales en la gestión de costos de producción, distribución y comercialización utilizadas por los pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango.	La falta de una gestión adecuada de los costos de producción, distribución y comercialización limita la rentabilidad de los pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango, ya que no se optimizan los recursos disponibles, lo que genera pérdidas en los márgenes de ganancia.	Variable Independiente: Gestión de Costos (producción, distribución, comercialización)	Conjunto de prácticas y decisiones orientadas a la identificación, control y optimización de los costos involucrados en las diferentes fases del proceso productivo (producción, distribución y comercialización).	Con el desarrollo de las variables, se pretende analizar la relación que existe entre la gestión de costos (en términos de control, optimización y planificación de los costos asociados al ciclo de producción, distribución y comercialización) y la rentabilidad de los pequeños productores de café, con el fin de evaluar cómo la gestión inadecuada de los costos impacta en los márgenes de ganancia de los productores.	X1: Porcentaje de costos totales sobre ingresos. X2: Nivel de control de costos fijos y variables. X3: Existencia de estrategias de optimización de recursos en la cadena de valor.
			Variable Dependiente: Rentabilidad de los pequeños productores de café	Capacidad de los pequeños productores para generar beneficios en relación con los costos y los ingresos, reflejando la eficiencia económica de sus actividades.		Y1: Márgenes de ganancia netos (ingresos – costos). Y2: Rentabilidad operativa (porcentaje de ganancia operativa sobre ingresos). Y3: Incremento en la rentabilidad durante el ciclo de producción (comparativa anual).

Operacionalización de Hipótesis Especifica dos						
Objetivo General	Objetivo Específico	Hipótesis Específica	Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores
Diseño de un Modelo Financiero adaptable para los pequeños productores de café especial, que les permita el incremento en la rentabilidad de sus inversiones.	Identificar los principales segmentos de mercado para la venta y distribución del café especial en la región.	La falta de conocimiento sobre los segmentos de mercado adecuados y la ausencia de estrategias específicas para cada uno de ellos limita la capacidad de los pequeños productores de café especial en La Palma para maximizar sus ingresos, afectando directamente su rentabilidad.	Independiente: Segmentación de Mercado	El proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores con características y necesidades similares, para crear estrategias de comercialización adaptadas a cada segmento.	Con el desarrollo de las variables, se busca analizar la relación que existe entre la segmentación de mercado y la rentabilidad de los pequeños productores, para identificar cómo un adecuado	X1: Número de segmentos de mercado identificados. X2: Diversidad de estrategias de comercialización aplicadas por segmento. X3: Nivel de conocimiento de los productores sobre las características de cada segmento.
			Dependiente: Rentabilidad	Relación entre los ingresos obtenidos y los costos asociados a la venta en cada segmento de mercado.	conocimiento y abordaje de los segmentos de mercado impacta en los ingresos y márgenes de ganancia de los productores.	Y1: Ingresos generados por cada segmento de mercado. Y2: Rentabilidad neta por segmento (comparación de márgenes por cada segmento). Y3: Incremento en la rentabilidad en los segmentos atendidos de manera diferenciada.

Operacionalización de Hipótesis Específica tres						
Objetivo General	Objetivo Específico	Hipótesis Específica	Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores
Diseño de un Modelo Financiero adaptable para los pequeños productores de café especial, que les permita el incremento en la rentabilidad de sus inversiones.	Realizar simulaciones y proyecciones financieras para evaluar distintos escenarios/propuestas y tomar la decisión de cuál es el que ofrece mayor rentabilidad.	La falta de simulaciones y proyecciones financieras adecuadas impide a los pequeños productores de café especial en La Palma identificar los escenarios más rentables y tomar decisiones informadas que maximicen sus ingresos y minimicen los riesgos.	Independiente: Simulaciones Financieras	El proceso de modelar diferentes escenarios de costos, ingresos y precios para anticipar el impacto de distintas decisiones sobre los resultados financieros de la empresa.	Con el desarrollo de las variables, se pretende evaluar la relación entre las simulaciones financieras y la rentabilidad de los pequeños productores, determinando cómo la implementación de análisis de escenarios financieros impacta en la toma de decisiones y en la rentabilidad global del negocio.	X1: Número de escenarios financieros simulados (bajo, medio, alto riesgo). X2: Precisión de las proyecciones financieras en relación con los resultados reales. X3: Utilización de escenarios en la toma de decisiones de los productores.
			Dependiente: Rentabilidad	Relación entre los ingresos generados y los costos asociados a la producción y comercialización del café.		Y1: Incremento en la rentabilidad neta proyectada después de la implementación de simulaciones. Y2: Comparación entre las decisiones basadas en simulaciones y las decisiones sin simulación, en términos de rentabilidad real. Y3: Reducción de riesgos financieros debido a la evaluación de escenarios y proyecciones.

3.8 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información

3.8.1 Recolección:

Visita a los sujetos de estudio (la muestra de los pequeños productores de café especial de La Palma, Chalatenango), realización de entrevistas y encuestas, recolección de información documental, tanto física, como digital.

3.8.2 Procesamiento:

Tablas estadísticas de recolección de datos, estadística descriptiva. Análisis de la información contable y financiera que se recopile por medio de índices, comparativos entre encuestados y elaboración de estados de resultados.

3.8.3 Análisis de datos:

Análisis financiero, gráficas de tendencia, análisis de Estado de resultados, análisis de cuadros de control de costos.

3.9 Consideraciones éticas

En el desarrollo y presentación de resultados de la investigación, se practicarán los siguientes valores éticos:

- Responsabilidad
- Confiabilidad

- Honestidad
- Integridad

3.10 Análisis e interpretación de datos

El objetivo principal del estudio es generar un modelo financiero que funcione como herramienta de análisis en la toma de decisiones de los productores lo que les ayude a maximizar su rentabilidad.

Para tal fin el estudio implemento actividades principales: 1) para obtener información cuantitativa y cualitativa sobre los costos de producción, procesamiento y comercialización de café aplicar una encuesta y una entrevista a 25 productores de las zonas de El túnel, El chaparrón, El Aguacatal y Las granadillas todos cantones de la Palma, Chalatenango.

La elección de la muestra fue un “Muestreo por conveniencia”, esta es una técnica de muestreo no probabilístico y no aleatorio, se tomó en cuenta para crear las muestras la facilidad de acceso, la disponibilidad de las personas de formar parte de la muestra entre los días del 13 al 24 de junio del 2025. Se eligieron a los sujetos por su proximidad y se puede observar hábitos, opiniones, y puntos de vista de manera más fácil.

3.10.1 Datos generales de la encuesta y entrevista relacionados al productor y a la finca:

En la tabla 1 tabulamos la información de los productores, sus nombres completos, el departamento y distrito, todas las fincas pertenecen al municipio

de Chalatenango Norte, consolidamos aspectos importantes como altura de la finca, nombre de la finca, área total y área total de café productiva y por ultimo los quintales oro pergamino de la cosecha 2024-2025.

TABLA 1: Tabulación de información de pequeños productores de la palma, Chalatenango

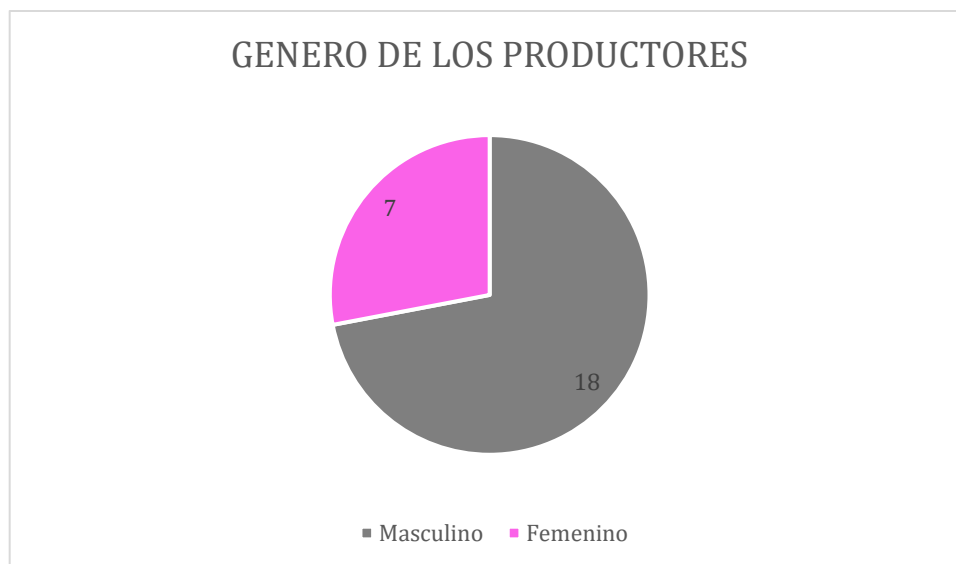
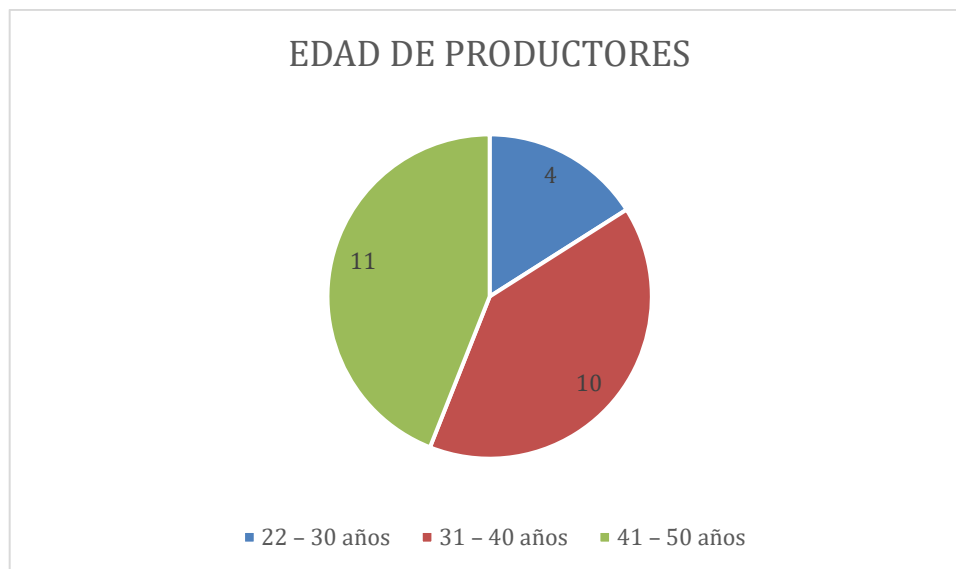
Productor	Finca	Departamento	Municipio	altura	Área Total mz	Área Total de Café mz	Área Total de Café Productiva mz	qq oro Perg. Cosecha 2025
ALBERTO OCHOA LANDAVERDE	EL IZOTE	CHALATENANGO	LA PALMA	1,400	15	9	9	116
ALEX JOAQUIN FLORES RIVERA	LAS FLORES	CHALATENANGO	LA PALMA	1,350	4	3	3	29
ANA DEISY HERNANDEZ DE LANDAVERDE	LA ARADA	CHALATENANGO	LA PALMA	1,200	4	4	4	56
ANGEL MARIA SOLIS PINEDA	BUENAVISTA	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	3	3	3	29
BLANCA ADELA PEREZ DÍAZ	EL BAMBÚ	CHALATENANGO	LA PALMA	1,200	1	1	1	17
BLANCA ISABEL RECINOS DIAZ	DANIELITA	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	4	4	4	36
BLANCA MARINA REYNA VIUDA DE FLORES	EL PEÑASCO	CHALATENANGO	LA PALMA	1,700	15	3	3	42
CARLOS ENRIQUE POSADA VASQUEZ	SAN CARLOS II	CHALATENANGO	LA PALMA	1,400	15	15	15	161
CARLOS FRANCISCO REINA DIAZ	SAN CARLOS	CHALATENANGO	LA PALMA	1,900	3	3	3	29
EDGARD ISMAEL AGUILAR MALDONADO	BUENAVISTA	CHALATENANGO	LA PALMA	1,400	3	2	2	22
EFRAIN SOLIS FLORES	AMATON	CHALATENANGO	LA PALMA	1,200	5	5	5	54
ELMER ORLANDO DIAZ RECINOS	EL CUADRADO	CHALATENANGO	LA PALMA	1,900	2	2	2	22
ERIC ROBERTO LANDAVERDE HERNÁNDEZ	EL DURAZNO	CHALATENANGO	LA PALMA	1,200	8	5	5	55
EUGENIA NOHEMY DIAZ GUTIERREZ	LA MONTAÑITA	CHALATENANGO	LA PALMA	1,350	3	3	3	34
FELICITA DITAMAR DÍAZ DE PÉREZ	EL PROGRESO	CHALATENANGO	LA PALMA	1,350	8	5	5	48
FRANCISCO DONELIO REINA OCHOA	SAN ANTONIO	CHALATENANGO	LA PALMA	1,350	9	6	6	59
FRANCISCO ELISEO RODRIGUEZ GUTIERREZ	LAS FLORES CHINA	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	3	3	3	29
GERMAN YOVANI OCHOA PORTILLO	LAS VENTANAS	CHALATENANGO	LA PALMA	1,300	1	1	1	15
GERMAN ROLANDO HERNANDEZ VALLADARES	EL PALMITAR	CHALATENANGO	LA PALMA	1,900	3	3	3	30
GILBERTO LANDAVERDE GUEVARA	EL ESCONDIDO	CHALATENANGO	LA PALMA	1,300	1	1	1	18
GLORIA IMELDA PORTILLO DE DIAZ	LOS GUACHIPILINI	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	5	4	4	43
HECTOR SALVADOR AGUILAR MENDEZ	EL ROBLE	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	18	16	16	176
HECTOR SAUL REINA	IDANIA	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	10	5	5	56
JAIIME ERNESTO DERAS RODRIGUEZ	LAS CASITAS	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	1	1	1	13
JORGE ARTURO UMAÑA FLORES	SAN JOSE	CHALATENANGO	LA PALMA	1,600	3	2	2	24

3.10.2 Tabulación y análisis de la encuesta.

La encuesta fue una herramienta que nos permitió conocer de una manera más específica aspectos de gestión de costos y de la manera en que los productores comercializan su café, importante destacar que los productores encuestados no conocen las diferentes formas de cómo pueden

comercializar su café en todos los aspectos que puedan ayudarles a tomar una buena decisión que haga más rentable su negocio.

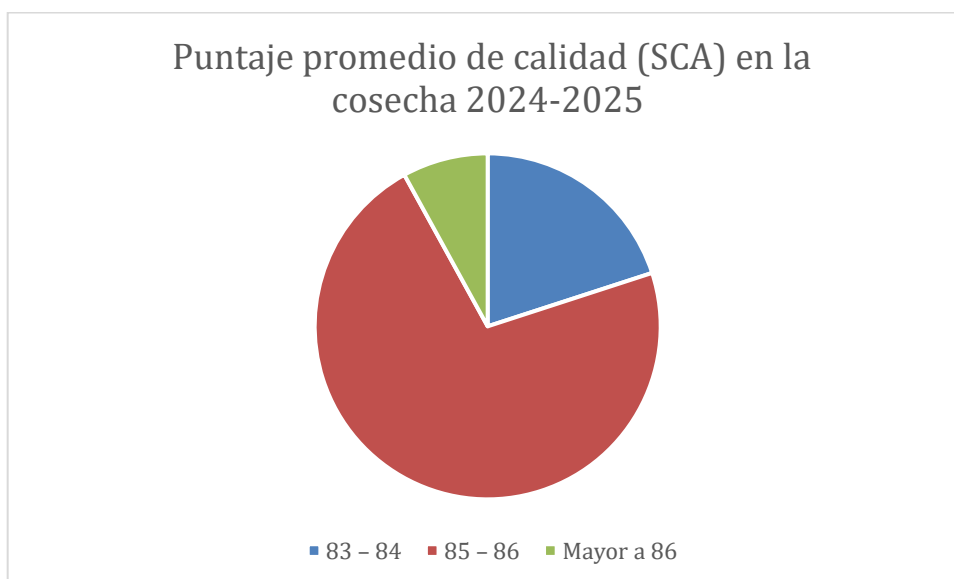
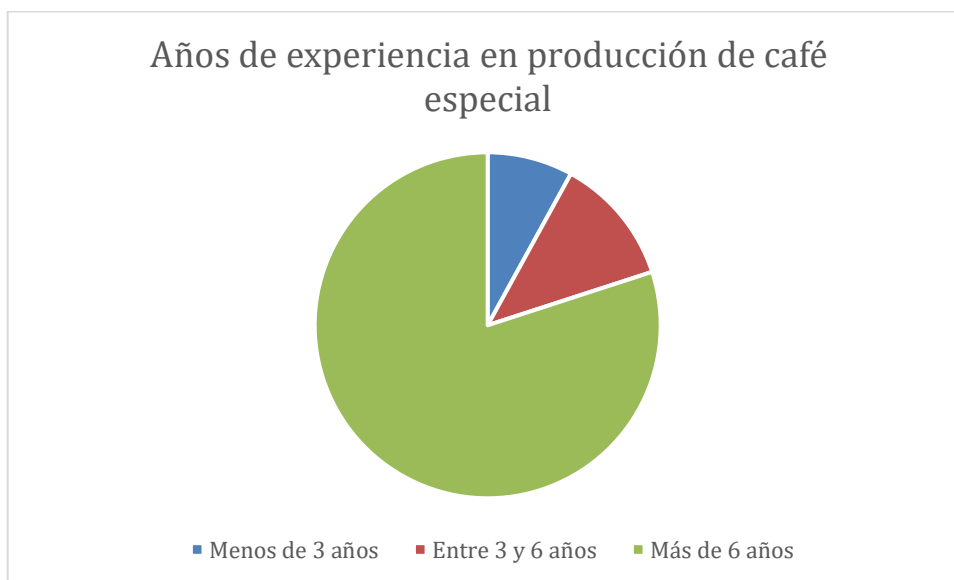
Edad y genero de productores



Los productores encuestados fueron 7 mujeres y 18 hombres, los cuales más del 84% son mayores de 30 años, aunque no fue una pregunta en

la encuesta, se logró obtener la información que solo el 10% de estos logro obtener el noveno grado de escolaridad, otro 40% al menos termino el quinto grado, el resto empezaron en la escuela, pero nunca terminaron un grado de escolaridad.

Experiencia como productor y puntaje en taza



Para la encuesta trabajamos en su mayoría con productores que tienen puntajes en taza mayores a 84 puntos, más del 75% de los encuestados tienen promedios de 85-86 puntos los cuales son cafés que tienen un mercado muy amplio, esto está directamente relacionado con el tiempo de experiencia en café especial de los productores, el 85% tiene más de 6 años de cultivar café especial.

II Área de gestión de costos

7. ¿Lleva usted un registro detallado de los costos de producción?

- | | |
|---------------------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> Sí | 18 |
| <input type="checkbox"/> Parcialmente | 3 |
| <input type="checkbox"/> No | 4 |

18 de los encuestados si lleva un registro de costos de producción, precisamente estos son parte de un proyecto gubernamental que hace años recibieron capacitación para poder llevar sus registros.

8. ¿Qué tipo de costos registra usted? (Marque todos los que correspondan)

- | | |
|--|----|
| <input type="checkbox"/> Mano de obra | 18 |
| <input type="checkbox"/> Fertilizantes e insumos | 18 |
| <input type="checkbox"/> Costos de beneficio húmedo/seco | 18 |
| <input type="checkbox"/> Transporte | |
| <input type="checkbox"/> Empaque y comercialización | |

De los 18 encuestados que llevan controles de costos, coinciden en que los costos principales a los cuales se debe prestar atención son fertilizantes e

insumos, mano de obra y costos de beneficiado húmedo/seco. De estos solo 3 encuestados llevan un control de costos de empaques y comercialización ya venden una parte de su producción localmente.

9. ¿Utiliza alguna herramienta (cuaderno, Excel, app, etc.) para controlar sus costos?

- Sí 18
- No

Los 18 encuestados que llevan un control de costos es de manera empírica en cuadernos de trabajo u hojas sueltas en un folder.

10. ¿Con qué frecuencia revisa sus costos e ingresos?

- Mensualmente
- Solo durante la cosecha
- Al final del año 2
- No lo hace 16

De los 18 encuestados que llevan controles de costos, solo 2 personas revisan sus costos al final de la cosecha para determinar si es rentable el negocio, el resto es más una costumbre que una oportunidad de evaluar si el negocio es rentable.

11. ¿Ha implementado alguna estrategia para optimizar costos (reducir desperdicio, compartir maquinaria, etc.)?

- Sí
- No 25

Si respondió "Sí", ¿cuál/es? _____

Todos los encuestados manifestaron que nunca han implementado una estrategia para reducir sus costos, en las cooperativas siempre se habla de asociarse para comprar fertilizantes al por mayor o para ofrecer volumen sumando las producciones de los pequeños productores y así poder negociar un mejor precio con algún exportador, pero ninguna de estas ideas ha madurado lo suficiente.

12. ¿A qué tipo de clientes vende su café?

RESPUESTAS

<input type="checkbox"/> Intermediarios locales	
<input type="checkbox"/> Beneficiadores/exportadores	23
<input type="checkbox"/> Tostadores nacionales	1
<input type="checkbox"/> Compradores internacionales	1

13. ¿Conoce las características o exigencias de cada uno de estos segmentos de mercado?

RESPUESTAS

<input type="checkbox"/> Sí	2
<input type="checkbox"/> Parcialmente	
<input type="checkbox"/> No	23

14. ¿Utiliza estrategias diferentes para vender su café según el tipo de cliente?

RESPUESTAS

<input type="checkbox"/> Sí	
<input type="checkbox"/> No	25

Si respondió "Sí", mencione un ejemplo: _____

15. ¿Cuál considera que ha sido su segmento más rentable en los últimos 2 años?

RESPUESTAS

- | | |
|--|----|
| <input type="checkbox"/> Intermediarios locales | |
| <input type="checkbox"/> Exportadores o beneficiadores | 23 |
| <input type="checkbox"/> Tostadores | 2 |
| <input type="checkbox"/> Otros: _____ | |

III. Segmentación de mercado

Para la parte II de segmento de mercado hacemos un análisis e interpretación del conjunto de preguntas relacionadas, los 25 encuestados nos dieron su opinión al respecto ya que todos tienen muy claro como comercializan su café, 23 productores venden su café del modo tradicional ya sea en UVA o Pergamino seco a exportadores, con los cuales reciben su dinero y no tienen más responsabilidad en tema de calidad con el consumidor final del café, de tal modo que no conocen la exigencia del cliente en tema de proceso de beneficiado seco, perfil en taza y perfil físico del café (características físicas y organolépticas del café), todo esto es solicitado por el cliente al momento de comprar un café. Solo 2 de los encuestados quienes venden directamente a clientes/tostadores local o internacional conocen las exigencias de los diferentes mercados, tienen el entendimiento de que implica vender en cada segmento de mercado.

Todos los encuestados coinciden que no hacen nada diferente para vender su café, el proceso es el mismo, la negociación es similar; incluso es hasta el mismo cliente. La diferencia radica en la calidad del café (puntaje en

taza) teniendo como resultado precios diferenciados según calidad, claro que los 2 encuestados que venden directo a cliente tienen mejores precios, pero tienen costos de beneficiado seco, empaques y exportación, adicionalmente el riesgo que el café se dañe contamine o baje la calidad en esta parte del proceso.

La pregunta de cuál es el sector más rentable fue un poco subjetiva ya que 23 de los encuestados respondieron que el mercado de exportadores, para ellos es complicado responder con argumentos ya que no tienen conocimiento de otros mercados, no saben si su café tendría una mayor rentabilidad en un mercado diferente.

IV. Simulaciones financieras y toma de decisiones

16. ¿Ha realizado proyecciones de ingresos y costos antes de iniciar un nuevo ciclo productivo?

RESPUESTAS

- Sí, todos los años
- Algunas veces
- Nunca

25

17. ¿Evalúa diferentes escenarios de precios (por ejemplo: precio alto, medio, bajo) para tomar decisiones?

RESPUESTAS

- Sí
- No

25

18. ¿Utiliza herramientas para simular escenarios financieros?

RESPUESTAS

- Excel
- Aplicaciones móviles
- Consultoría externa

No utiliza ninguna 25

19. ¿Ha cambiado alguna decisión importante (producción, inversión, venta) gracias a una simulación financiera?

RESPUESTAS

No Aplica la pregunta 25

Sí

No

Si respondió "Sí", describa brevemente: _____

Para la parte III haremos un análisis general abarcando las diferentes preguntas, los 25 encuestados coinciden que nunca hacen una proyección de costos, mucho menos una estimación de cuánto dinero necesita para cubrir sus costos y poder estimar una rentabilidad.

La decisión de donde vender su café y en qué momento del tiempo durante la cosecha, es una decisión influenciada por el precio de bolsa de New York, ya que todos coinciden que el mejor momento para vender es cuando la bolsa esta más alta, el problema con este punto es la especulación, ya que se puede correr el riesgo que la bolsa baje abruptamente y perder dinero, acá es donde radica la importancia de conocer los costos y rentabilidad deseada, ya que al tener esta información se puede vender el café, alcanzado los objetivos de rentabilidad planteados aunque el precio de bolsa no esté en su máximo, ya que la decisión sería resultado de una evaluación de costos y rentabilidad.

Los 25 encuestados coinciden que nunca han utilizado una herramienta para simular o proyectar su rentabilidad partiendo de controles de costos y

evaluando los diferentes segmentos donde vender su café. Por lo tanto, no tienen ninguna experiencia en este punto, la siguiente pregunta sobre la toma de decisiones en base a simulaciones financieras no aplica para ninguno de los encuestados.

V. Percepción de rentabilidad

20. ¿Considera que su actividad cafetalera fue rentable en la última cosecha (2024-2025)?

	RESPUESTAS
<input type="checkbox"/> Muy rentable	2
<input type="checkbox"/> Rentable	14
<input type="checkbox"/> Poco rentable	2
<input type="checkbox"/> No rentable	

21. ¿Cuál fue su margen de ganancia aproximado por quintal de café oro?

	RESPUESTAS
<input type="checkbox"/> Menos de \$10	
<input type="checkbox"/> Entre \$10 y \$30	16
<input type="checkbox"/> Más de \$30	2
<input type="checkbox"/> No lo sabe	7

Para la última parte, haremos el mismo análisis general de la pregunta 20 y 21, la realidad es que solo 18 de los encuestados pudieron responder estas preguntas o al menos tener la capacidad de relacionarlas, ya que solo 18 encuestados tienen algún tipo de control de costos. Los 2 encuestados que venden a tostadores manifestaron que la cosecha 2024-2025 fue muy rentable, seguramente por los buenos precios que lograron conseguir directamente del cliente, de los 16 encuestados restantes que seguramente

son los que venden su café a exportadoras, 14 respondieron que fue rentable, es decir buen negocio y 2 encuestados respondieron que fue poco rentable la venta de café de la cosecha en estudio. Por otro lado cuando se les consulto por el margen de ganancia por quintal de café oro, se notó lo incomodo de la pregunta para la mayoría ya que no tienen claro si el negocio es rentable, aunque tienen un control de costos, no tienen claro por quintal cuánto cuesta producirlo, de tal modo que las respuestas no fueron del tanto objetivas, 16 de los encuestados respondieron que su margen de ganancias había sido entre \$10.00 y \$30.00 dólares por quintal, 2 respondieron que más de \$30.00 dólares por quintal (nuevamente los 2 encuestados que venden su café a los clientes directamente) y 7 de los encuestados fueron más sinceros en su respuesta y prefirieron la opción de no sabe.

22. ¿En qué medida los siguientes factores han afectado su rentabilidad? (Escala de 1 a 5: 1 = nada, 5 = mucho)						
Factor	1	2	3	4	5	
Costos de producción elevados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25	
Falta de acceso a buenos mercados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	15	10	<input type="checkbox"/>	
Falta de planificación financiera	5	15	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Volatilidad del precio del café	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25	
Problemas climáticos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2	3	20	

Para la pregunta 22 decidimos hacer una conclusión más general, ya que todos tiene diferentes percepciones con respecto a que factor influye más en la rentabilidad del negocio. Los 2 puntos donde los 25 encuestados coincidieron que les afectaba mucho en su rentabilidad son: 1) los costos de producción altos (fertilizantes y mano de obra) y 2) la volatilidad de los precios

del mercado, en segundo lugar lo que más les afectaba falta de acceso a los mercados y por último el problema del cambio climático, de manera increíble los 25 encuestados no consideran la planificación financiera como un aspecto a considerar que pueda afectar su rentabilidad, de tal modo que esto nos confirma que no se le da la importancia adecuada a la gestión financiera como factor influyente en la rentabilidad.

VI. Comentarios adicionales (opcional)

De los 25 encuestados solo 10 dieron comentarios adicionales, en donde destacaron que el gobierno debería apoyar más a la caficultura, pero no regalando insumos, sino en aspectos de comercialización de café en el extranjero. También que las cooperativas de caficultores deberían ser intervenidas por el gobierno ya que hay mucha corrupción en su administración y solo quienes están en la cúpula se aprovechan de las situaciones.

3.10.3 Análisis de la información recolectada por medio de la entrevista.

PREGUNTA 1: Los datos generales del productor y de la finca se encuentran en la Tabla 1 de este capítulo.

PREGUNTA 2: Ingresos totales recibidos en la cosecha 2024-2025:

Es importante destacar que el único dato que tienen claro los productores es el de venta de café, esto debido a que en el momento de la

venta el exportador le entrega copia de una liquidación de café, donde se registran los quintales de café negociados, el precio y los descuentos de ley.

De tal modo que pudimos obtener en la mayoría de los casos, el ingreso total sumando los valores de las liquidaciones, para el precio de venta promedio por qq oro UVA, lo calculamos por medio de la división del ingreso total entre los quintales oro uva negociados. El rango de venta promedio fue entre \$280.00 por qq oro UVA (en este caso son productores que vendieron a futuro, sin descuento de canon de transformación) hasta \$340.00 productores a los cuales les descontaron en promedio \$45.00 de canon de transformación. Hay otros productores que la venta se realizó en quintales oro pergamino obteniendo precios entre \$310.00 hasta \$350.00 quienes no tenían descuento de canon de transformación. Los 2 productores que venden al extranjero tienen un contrato de 15 sacos y 20 sacos de 69 kilos, ellos obtuvieron un promedio de \$450.00 por quintal oro exportable.

En resumen, hay diferentes formas de comercializar el café, desde en qué momento de la cosecha se venderá o el canal de venta por el cual el productor decidirá, para este estudio determinamos el precio promedio por quintal oro-uva comercializado con el exportador en \$300.00. También investigamos en otras fuentes los precios de venta de café tostado-molido el promedio por la calidad de café que estos productores es de \$4.50 a \$7.00 la libra tostada y con un empaque convencional-no personalizado, dejando un promedio de \$5.50 por libra para la venta de café tostado en mercados locales.

PREGUNTA 3: ¿Lleva usted un registro detallado de los costos de producción de la cosecha 2024-2025? Si su respuesta es afirmativa, ¿Qué tipo de controles/registros son los que lleva para documentar dichos costos?

Solo 18 de los productores entrevistados, llevan un registro de costos de su producción, de igual modo estos mismos llevan cuadernos de trabajo donde consolidan la información de sus costos. De tal modo que el resto de la entrevista solo fue completada por 18 productores, ya que los demás no tenían la forma de como poder brindarnos de algún modo los datos.

PREGUNTA 4: ¿Cuál fue su costo de fertilizantes aplicados a la finca en la cosecha 2024-2025?

Los productores entrevistados nos manifestaron que para mantener la calidad de café especial (calidad en taza y física) y poder vender su café con este plus, se necesita aplicar 3 abonadas a las fincas, en promedio según la información brindada por los productores el costo por la fertilización es de \$45.30 por quintal oro UVA.

PREGUNTA 5: ¿Cuál fue su costo de insumos para el manejo de enfermedades y/o malezas aplicadas a la finca en la cosecha 2024-2025 (manejo fitosanitario de la finca)?

En esta actividad los productores realizan 2 aplicaciones en el año en promedio, teniendo un costo de \$4.85 por quintal oro uva, es importante

mencionar que en las zonas donde tienen sus fincas los productores nos comentaron que a pesar de tener variedades tradicionales las cuales son más susceptibles a enfermedades no hay incidencia de roya ni de broca, lo que facilita tremendamente esta labor.

PREGUNTA 6: ¿Cuál es el costo en mano de obra de fertilización en finca productiva en la cosecha 2024-2025; se incluye aplicación y mezcla de fertilizantes, aplicación de correctivos cal, aspersión de fertilizantes foliares?

En las zonas productivas de los entrevistados, el jornal dependiendo lo inclinado de la finca, está entre los \$15.00 y los \$18.00 por día, independientemente de la actividad que se realice, en este caso el promedio que los productores invierten en esta labor es de \$9.00 por quintal oro uva, es importante mencionar que en este costo tiene asociado el uso de mano de obra familiar para poder realizar la labor.

PREGUNTA 7: ¿Cuál es el costo en mano de obra en manejo de plagas enfermedades en la cosecha 2024-2025, se incluye labores de control de plagas y enfermedades y evaluaciones de campo roya, broca, minador, etc.?

Al igual que la pregunta anterior este costo tiene asociada la mano de obra familiar, en ese sentido el costo es de \$3.94 por quintal oro uva, este costo tiene las mismas particularidades de los costos de mano de obra

relacionados con el cultivo de café, depende de la zona donde se va a trabajar así será el costo del jornal.

PREGUNTA 8: ¿Cuál es el costo de mano de obra de otras actividades tradicionales para el cultivo del café en la cosecha 2024-2025?

Las actividades agrícolas tradicionales que se aplican al cultivo del café son poda de café y de árboles de sobra, deshije, semilleros y viveros, control de maleza y trazos de sombra, para estas actividades se usan herramientas tradicionales agrícolas y mano de obra. Los productores tienen como un promedio de este costo \$22.90 por quintal oro uva. Sucede lo mismo de la mano de obra utilizada para fertilizar o manejo fitosanitario, depende de la zona para establecer el jornal y hay mucha mano de obra familiar relacionada.

PREGUNTA 9: ¿Cuál es su costo por quintal en la recolección/corte de la cosecha 2024-2025?

Según lo inclinado de la finca (que tan difícil acceso tiene), si el café se entrega escogido, si se corta parejo (términos comentados por el productor), así se determina el costo por arroba de café uva cortado. En promedio obtuvimos que se pagó \$2.25 por arroba de uva cortada, teniendo como resultado \$28.00 por quintal oro uva (1 arroba es igual a 25 libras UVA, 1 quintal UVA son 100 libras y un quintal oro uva son 500 libras uvas)

PREGUNTA 10: ¿Cuál fue su costo por quintal de transporte por la recolección de café en esta cosecha 2024-2025 (si aplica)?

La mayoría de los productores utilizan su vehículo personal-familiar para poder mover fertilizantes, jornaleros (mano de obra) y el café en sus diferentes estados. Pero ninguno tiene un control correcto que nos ayude a determinar el costo. Hay otros productores que sacan su café de la finca en bestia, lo cual también dificulta poder determinar un costo.

Realizando el ejercicio de costos de mantenimientos de vehículo, consumo de combustible promedio pudimos determinar un costo estimado de transporte de \$5.00 por quintal oro uva para poder utilizar la variable al momento de proyectar costos.

PREGUNTA 11: ¿Cuál es su costo de mandadores o caporales en la recolección/corte de la cosecha 2024-2025 (si aplica)?

Para esta pregunta los productores no establecen un costo de mano de obra, ya que se ve implicado el costo de mano de obra familiar y personal del dueño de la finca, quienes son los encargados de supervisar la labor de corte.

Para poder establecer un costo en este rubro, calculamos los valores de cuantos días se utilizaron en el corte y el costo de \$15.00 por jornal, adicional la cantidad de días trabajados y la producción total, el promedio de este rubro fue de \$5.62 por quintal oro uva.

PREGUNTA 12: Si el proceso es por un tercero: ¿Cuál es su costo por quintal de beneficiado húmedo y secado del café de la cosecha 2024-2025, incluye: despulpado, lavado, secado, ¿y manejo de pulpa (si aplica)?

Para esta pregunta decidimos investigar un poco más de las respuestas que nos dieron los encuestados, logramos recopilar el costo de beneficiado húmedo (transporte, despulpe y secado de café) empresa A costo \$45.00 por quintal oro UVA, empresa B costo de \$55.00 por quintal oro UVA y empresa C costo \$45.00 por quintal oro UVA, teniendo un promedio de costo de \$48.33 por quintal oro UVA.

PREGUNTA 13: Si el proceso es del productor: ¿Cuál es su costo de beneficiado húmedo y secado del café de la cosecha 2024-2025, incluye: despulpado, lavado, secado, ¿y manejo de pulpa (si aplica)?

De los 18 entrevistados que tienen un registro de sus costos, 12 de ellos vendieron su café en oro UVA directamente al exportador y les descontaron el canon de transformación del precio de venta negociado. El resto vendió su café en pergamino, estos respondieron la pregunta de sus costos de beneficiado y secado, en promedio el costo es de \$18.75 por quintal oro UVA con el proceso manejado por el productor.

Esto incluye, el despulpado, fermentación, secado y almacenaje del café en la finca del productor.

PREGUNTA 14: ¿Cuál es el costo por quintal oro de proceso de beneficiado seco (trillado, clasificación) en la cosecha 2024-2025?

Para determinar este costo de igual forma recurrimos a investigar de manera separada, sumando algunas respuestas de productores. Ellos nos comentaron que tenían conocimiento de los costos de algunas empresas, de nuestra parte obtuvimos los siguientes datos: empresa A costo \$25.00 por quintal oro exportable, empresa B costo \$19.00 por quintal oro exportable y empresa C costo \$22.00 por quintal oro exportable, es importante mencionar que se debe tomar en cuenta la preparación solicitada por el cliente para establecer el costo por quintal oro, puede ser preparación americana, preparación europea y la cantidad de defectos que esta lleve. En este costo determinamos el promedio de \$23.50 por quintal oro exportable con una preparación americana a 5 defectos secundarios, es lo que normalmente se maneja. Este costo se da solo para aquellos productores que deciden vender directamente clientes.

Adicional incluye los siguientes costos de exportación: Saco de exportación \$2.50 la unidad, bolsa de exportación \$3.00 (bolsa Ecotac o Grainpro) y gastos de exportación (envíos de muestras-documentación-entre otras) \$3.00.

Estos costos se incurren en una exportación con INCOTERMS FCA, con una exportación FOB debemos determinar el costo local de transporte del beneficio al puerto. En la actualidad las formas de contratos con tostadores

internacionales se hacen FCA, por lo cual para este estudio manejaremos los costos mencionados en este punto.

PREGUNTA 15: ¿Cuál es el total de gastos administrativos en la cosecha 2024-2025; Se incluye pago de caporales, mandadores, dotación de trabajadores, asesorías, herramientas y repuestos, reparación y mantenimiento de equipos, mantenimiento de campamentos y viviendas, servicios públicos (agua, energía eléctrica, teléfonos, mantenimiento de vías, fletes (excepto café pergamino seco y café cereza) impuestos municipales, combustibles y lubricantes, ¿prestaciones sociales (salud y pensión)?

Esta pregunta fue difícil responderla, aunque los 18 entrevistados en un principio manifestaron que tenían el registro de todos sus costos, hay muchos de los detallados como gastos administrativos que no tenían claridad que formaran parte de sus costos de producción, de los 18 entrevistados solo 4 pudieron darnos con claridad un número, para el resto fue una estimación por lo que para temas administrativos o costos indirectos el gasto es de \$2.70 por quintal oro uva.

PREGUNTA 16: ¿Cuál es los gastos financieros (gastos de intereses) en la cosecha 2024-2025 que tiene por financiamiento donde el crédito exclusivamente se haya destinado en la producción de la finca?

De los 18 entrevistados que llevan registro de sus costos, 12 trabajan con préstamos del banco de fomento agropecuario los cuales tienen un registro de los intereses, en promedio el crédito de avío se los da exactamente para un año, pagadero con la cosecha siguiente, el promedio de intereses por quintal es de \$16.50, esto depende mucho de la cantidad de dinero y el momento de pago, de los datos recolectados obtuvimos este promedio.

PREGUNTA 17: ¿Tiene identificados otros gastos/costos relacionados con la producción de café en la cosecha 2024-2025 de su finca?

Los entrevistados manifestaron que no tienen otros gastos/costos identificados con su producción. Por deducción nos dimos cuenta que no registran costos de mantenimientos de vehículo, equipos utilizados en el beneficio, la mano de obra familiar utilizada en algunas actividades agrícolas.

PREGUNTA 18: Si vende su producción localmente como café tostado/molido ¿Cuáles fueron sus costos por libra de café en la cosecha 2024-2025 incurridos en trillado, tostado-molido-empacado y transporte?

De los productores entrevistados hay 3 que venden una pequeña parte de café localmente, en realidad no es material para este estudio, pero permitió conocer algunos costos de tostado, el costo por libra de café tostado-molido-empacado \$0.63 por libra, el empaque intermedio tiene un costo de \$0.60 por bolsa.

PREGUNTA 19: Si vende su producción directamente con tostadores extranjeros ¿Cuáles fueron sus costos por quintal de café en la cosecha 2024-2025 de trillado, envió de muestras, empaques y exportación?

Solo 2 de los entrevistados tienen información exacta de estos costos, lo interesante es que el proceso lo realizaron 2 exportadores diferentes lo que nos ayuda a tener un buen promedio de estos costos. Solo en este caso el costo está determinado en sacos de exportación de 69 kilos.

Costo de trilla+empaque+tramites de exportación \$35.00 por saco de 69 kilos

3.10.4 Comprobación de hipótesis

3.10.4.1 Hipótesis de investigación:

Hipótesis 1:

La falta de una gestión adecuada de los costos de producción, distribución y comercialización limita la rentabilidad de los pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango, ya que no se optimizan los recursos disponibles, lo que genera pérdidas en los márgenes de ganancia.

Resultado:

Sobre la base a la información recolectada, por medio de la encuesta y la entrevista, pudimos comprobar que los productores no cuentan con una

adecuada gestión de costos, lo que restringe la posibilidad de tomar decisiones informadas y hacer un buen uso de sus recursos disponibles, lo cual afecta sus márgenes de ganancia, limitando la rentabilidad.

Hipótesis 2:

La falta de conocimiento sobre los segmentos de mercado adecuados y la ausencia de estrategias específicas para cada uno de ellos limita la capacidad de los pequeños productores de café especial en La Palma para maximizar sus ingresos, afectando directamente su rentabilidad.

Resultado:

La información recolectada y analizada nos permitió determinar que los productores no tienen conocimientos de los diferentes segmentos de mercado que hay, lo cual no les permite tomar decisiones o formular estrategias que sirvan para maximizar sus ingresos y aumenta la rentabilidad de su negocio.

Hipótesis 3:

La falta de simulaciones y proyecciones financieras adecuadas impide a los pequeños productores de café especial en La Palma identificar los escenarios más rentables y tomar decisiones informadas que maximicen sus ingresos y minimicen los riesgos.

Resultado:

La información recolectada por medio de la encuesta y la entrevista, nos permitió determinar que los productores nunca han tenido acercamiento a un modelo que les permita calcular antes de tiempo (simular) si su negocio será rentable. La falta de estas herramientas impide que los pequeños productores puedan identificar aquellas opciones de negocios (escenarios) que les permita maximizar sus ingresos y minimizar los riesgos.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA DEL MODELO FINANCIERO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ ESPECIAL EN LA PALMA, CHALATENANGO

4.1 Introducción

Partiendo de los resultados obtenidos en el análisis cuantitativo y cualitativo, se identificó que los pequeños productores de café especial en La Palma carecen de herramientas prácticas que les permitan tener un control adecuado sobre sus costos y tomar decisiones informadas sobre dónde y cómo comercializar su café para obtener una mayor rentabilidad. Este capítulo presenta la propuesta de un modelo financiero práctico, el cual tiene como objetivo principal fortalecer las capacidades de gestión financiera de los caficultores, mediante una herramienta que les permita registrar, controlar y analizar sus costos de producción, así como simular diferentes escenarios de comercialización.

El propósito fundamental es apoyar la toma de decisiones informadas orientadas a maximizar la rentabilidad y fortalecer la sostenibilidad de sus emprendimientos agrícolas.

4.2 Objetivo del modelo

Diseñar un modelo financiero práctico, accesible, en una base de datos amigable que permita a los pequeños productores de café especial en La Palma:

- Registrar sus costos operativos de manera estructurada.

- Simular escenarios de venta en diferentes mercados (intermediario local, exportador, tostador nacional y comercializadora internacional).
- Evaluar su rentabilidad por quintal según cada canal de comercialización.
- Tomar decisiones informadas basadas en análisis financiero simple.

4.3 Estructura general del modelo financiero en Excel

El modelo está compuesto por las siguientes hojas de cálculo:

Hoja	Nombre	Funcionalidad
1	Registro de Datos	Ingreso de datos generales: finca, área cultivada, cosecha, quintales, etc. Datos de producción y datos generales para la simulación de escenarios.
2	Costos y gastos	Registro de costos por cada etapa del ciclo productivo del café, costos de procesamiento de beneficiado húmedo, seco y exportación.
3	Escenario 1: Venta a Intermediarios Locales	Simulación de ingreso por venta tradicional a un intermediario local (beneficios-Exportador) con descuentos por beneficiado húmedo.

4	Escenario 2: Venta a cliente (tostador)- Exportación directa	Simulación de ingresos por Venta a cliente directo vía exportación: Incluye costos de exportación (trilla, logística, contratos).
5	Escenario 3: Venta a Tostadores Nacionales-Clientes Locales	Simulación con costos adicionales de tostado y empaque.
6	Resumen Comparativo y Gráficos Dinámicos	Cuadro que compara los márgenes de ganancia por cada opción de venta y Visualización de la rentabilidad por mercado, año, o finca.

Como parte complementaria del modelo estructuramos una serie de hojas dentro del mismo Excel para que los productores puedan registrar de manera detalla y controlada todos sus costos, de tal modo que el resultado de estos controles sean el insumo principal para el modelo de proyección en sus diferentes escenarios. Dicho modelo puede ser consultado en el archivo adjunto al presente documento, donde se puede revisar todo lo anteriormente planteado.

4.4 Base conceptual y referencias teóricas

El modelo se fundamenta en las siguientes teorías desarrolladas en el Capítulo 2:

- **Teoría de la Rentabilidad:** permite evaluar el margen neto por quintal vendido y detectar si el negocio es rentable.
- **Gestión Financiera Aplicada:** permite planificar gastos y proyectar resultados.
- **Teoría de Costos Fijos y Variables:** cada hoja está estructurada para distinguir estos dos tipos de costos, esenciales para calcular el punto de equilibrio.
- **Evaluación de Escenarios y Proyecciones:** permite al productor simular condiciones de mercado (precios altos, medios o bajos) y tomar decisiones preventivas.

4.5 Parámetros y supuestos básicos del modelo

- El quintal de café Oro Exportable y Oro Uva se considera como unidad base.
- El modelo incluye los principales rubros de costo identificados en la encuesta y entrevista: fertilización, manejo fitosanitario, actividades tradicionales de la cosecha, recolección de cosecha, transporte, beneficiado, gastos administrativos, entre otros.
- Las simulaciones por mercado utilizan precios promedio obtenidos en la investigación:
 - Intermediarios locales: \$280/quintal. Sin cobro de canon de transformación.
 - Intermediarios locales: \$300 – \$340/quintal menos canon de

transformación.

- Venta local como café tostado: \$5.50/libra.
- Exportación directa: \$450/quintal oro exportable

4.6 Funcionalidad y aplicabilidad práctica

El modelo está diseñado para que un productor con conocimientos básicos pueda:

- Cargar datos anuales de producción.
- Ver automáticamente el margen neto por escenario.
- Tomar decisiones informadas sobre su estrategia de venta.

Además, el modelo permite incorporar años anteriores para hacer análisis comparativo y evaluar tendencias.

4.7 Ventajas del modelo

- No requiere internet ni software especializado.
- Facilita el análisis visual a través de gráficos.
- Promueve la cultura del registro financiero y la planificación estratégica.
- Puede replicarse y adaptarse por cooperativas o asociaciones productoras.

4.8 Limitaciones del modelo

- Requiere disciplina y constancia en el registro de datos.
- Algunos costos indirectos o familiares no siempre son identificados por los productores.

- No reemplaza asesoría técnica profesional, pero sí la complementa.

4.9 Propuesta de capacitación y difusión

Se recomienda realizar talleres comunitarios o a través de las cooperativas locales para:

- Capacitar a los productores en el uso del modelo.
- Explicar la importancia de simular escenarios de venta.
- Crear conciencia sobre el verdadero costo de producción y los márgenes reales.

4.10 Conclusión

Este modelo financiero no solo proporciona una herramienta concreta para que los productores gestionen mejor sus operaciones, sino que además representa un puente entre la realidad técnica del café especial y el análisis financiero. Aplicar este modelo puede significar un cambio sustancial en la manera en que los productores toman decisiones, con base en información, simulaciones y evidencia cuantificable de rentabilidad.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 Conclusiones

A partir del desarrollo del presente estudio y la aplicación del modelo financiero propuesto, se obtuvieron una serie de información relevante que permite validar las hipótesis planteadas y cumplir con los objetivos de la investigación.

- Sobre la gestión de costos: Se comprobó que la mayoría de los pequeños productores de café especial en La Palma no cuenta con un sistema formal de control de costos. Aunque algunos llevan registros en cuadernos, estos no se utilizan como herramientas de análisis para la toma de decisiones. Esta situación restringe su capacidad de identificar ineficiencias, optimizar recursos y proyectar su rentabilidad.
- Sobre la segmentación de mercado: La información recolectada evidenció un conocimiento limitado de los segmentos de mercado y sus exigencias. La mayor parte de los productores vende su café a beneficiadores o exportadores sin considerar otras opciones de mayor valor agregado. Esto confirma que la falta de información y estrategia comercial limita su capacidad de maximizar ingresos.
- Sobre las simulaciones financieras: Los resultados muestran que los productores no realizan proyecciones de ingresos ni escenarios comparativos antes de vender su café. El modelo financiero desarrollado permite subsanar esta carencia al ofrecer una herramienta práctica y accesible que simula la rentabilidad según diferentes

escenarios de comercialización. Esta funcionalidad permite tomar decisiones informadas con base en datos reales.

- Sobre la percepción de rentabilidad: A pesar de que muchos productores consideran rentable su actividad, no pueden determinar con precisión los costos ni el margen de ganancia por quintal. Esto denota una falta de conocimiento financiero en el sector cafetalero que puede ser revertida con capacitación y herramientas apropiadas como el modelo propuesto.
- Sobre el modelo financiero propuesto: El modelo en Excel responde a las necesidades reales de los pequeños productores. Es sencillo, estructurado y permite registrar costos por actividad, proyectar ingresos por escenario y comparar la rentabilidad de vender a diferentes tipos de clientes. Su aplicación representa un paso importante hacia una toma de decisiones más informada y estratégica, sin requerir conocimientos técnicos avanzados para su uso.

5.2 Recomendaciones

- Implementación del modelo a nivel local: Se recomienda a las cooperativas que agrupan a los pequeños productores de la zona de La Palma, Chalatenango introducir el modelo financiero de manera progresiva en las comunidades productoras de café especial, iniciando con talleres prácticos que permitan a los caficultores comprender su utilidad para registrar costos, comparar escenarios de venta y tomar decisiones con base en

datos reales. Este proceso debe adaptarse al nivel educativo de los productores y priorizar el aprendizaje práctico, facilitando así la apropiación de la herramienta.

- Formación técnica orientada a necesidades reales: Las cooperativas que agrupan a los pequeños productores de la zona de La Palma, Chalatenango deben impartir jornadas de capacitaciones las cuales deben priorizar temas como cálculo del costo por quintal, estimación de rentabilidad y análisis de escenarios de venta, antes que herramientas digitales avanzadas. La introducción de Excel u otras plataformas debe hacerse de forma gradual y acompañada.
- Articulación con actores locales: Las cooperativas que agrupan a los pequeños productores de la zona de La Palma, Chalatenango deben fomentar alianzas con gobiernos locales, ONGs y entidades de cooperación para que faciliten el acompañamiento técnico y refuercen el uso del modelo como parte de sus programas de desarrollo rural.
- Monitoreo y retroalimentación del modelo: Se recomienda evaluar periódicamente el uso del modelo con los productores para ajustarlo a nuevas necesidades o dificultades detectadas. Esta retroalimentación continua permitirá afinar sus componentes y asegurar su sostenibilidad. El proceso de evaluación debe ser por medio de jornadas de revisiones de carga de información en el modelo, prácticas de simulación con el modelo y creando espacios de preguntas y respuestas con los usuarios.

- Ampliación del alcance a otras zonas cafetaleras: Las cooperativas que agrupan a los pequeños productores de las diferentes zonas de El Salvador, deben replicar este estudio en otros municipios que tengan características similares lo cual podría enriquecer el modelo, serviría como una forma de evaluación para validarlo en diversos contextos y potenciar su impacto a nivel nacional.

REFERENCIAS

- Asamblea legislativa. (12 de marzo de 2024). Nueva ley facilitará la comercialización del café dentro y fuera del país. Asamblea Legislativa de El Salvador. <https://www.asamblea.gob.sv/node/13122>
- Centro de Estudios de la Economía Salvadoreña. (2023). Análisis de cadenas de valor en el sector cafetalero salvadoreño. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- González, M., Pérez, L., & Rodríguez, A. (2020). Herramientas financieras para la evaluación de proyectos agrícolas: Análisis de sensibilidad y valor presente neto. Editorial Académica Centroamericana.
- Hernández, R. (2012). Caracterización de productores de café en Centroamérica. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- Koller, T., & Fisher, M. (2003). Valuation: Measuring and managing the value of companies (4th ed.). McKinsey & Company. <https://anvari.net/Business%20Valuation/Business%20Valuation.pdf>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Dirección de Marketing (15th ed.). Pearson Education. https://www.academia.edu/37145555/Direcci%C3%B3n_en_Marketing_Kotler_y_Keller_15va_edici%C3%B3n
- Martínez, J., & Rodríguez, C. (2023). Modelos económicos para pequeños productores agrícolas en Centroamérica: Desafíos y oportunidades.

Revista Centroamericana de Desarrollo Rural, 15(2), 45-67.

Miller, M. H., & Modigliani, F. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297. [https://pesquisa-](https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra_-_the_cost_of_capital_corporation_finance.pdf)

[eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra_-](https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra_-_the_cost_of_capital_corporation_finance.pdf)

[_the_cost_of_capital_corporation_finance.pdf](https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra_-_the_cost_of_capital_corporation_finance.pdf)

Ministerio de Agricultura y Ganadería - Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2012). Caracterización de la cadena agroproductiva del café en El Salvador (Proyecto Plan de Agricultura Familiar - Cadenas Productivas). MAG-IICA.

Sánchez, M., Méndez, P., & Corado, L. (2021). Análisis económico de la producción de café especial en pequeños productores centroamericanos. Editorial Universidad de El Salvador.

Scaffa, P. (Ed.)(1817). On the principles of political economy and taxation. John Murray. Liberty Fund, Inc.

[https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/wp-](https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/wp-content/uploads/sites/95/1970/01/Principles-of-Political-Economy-and-Taxation-1817.pdf)

[content/uploads/sites/95/1970/01/Principles-of-Political-Economy-and-](https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/wp-content/uploads/sites/95/1970/01/Principles-of-Political-Economy-and-Taxation-1817.pdf)

[Taxation-1817.pdf](https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/wp-content/uploads/sites/95/1970/01/Principles-of-Political-Economy-and-Taxation-1817.pdf)

Smith, A. (1776). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations.

W. Strahan and T. Cadell. [https://quod.lib.umich.edu/cgi/t/text/text-](https://quod.lib.umich.edu/cgi/t/text/text-idx?c=ecco;cc=ecco;rgn=main;view=text;idno=004861571.0001.001)

[idx?c=ecco;cc=ecco;rgn=main;view=text;idno=004861571.0001.001](https://quod.lib.umich.edu/cgi/t/text/text-idx?c=ecco;cc=ecco;rgn=main;view=text;idno=004861571.0001.001)

Vega, R. (2022). Planificación financiera en contextos de volatilidad de precios:

El caso del café en Centroamérica. *Revista de Economía Agrícola*, 8(1),

23-41.

Vega-Corea, E. de J., Salmeron-Miranda, F., Zuniga-Gonzalez, C. A., Saenz-Rojas, S. J., Calvo-Reyes, H. R. ., & MAES, M. de A. y S. (2023). Estrategia organizacional del sector agropecuario de Nicaragua frente al cambio climático. *Rev. Iberoam. Bioecon. Cambio Clim.*, 9(17), 2090–2106. <https://doi.org/10.5377/ribcc.v9i17.16359>

REFERENCIAS LEGALES.

Código de Comercio, Decreto Legislativo N° 671 (26 de mayo de 1970). Diario Oficial de la República de El Salvador. https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/171117_072920482_archivo_documento_legislativo.pdf

Código Tributario, Decreto Legislativo N° 230 (21 de diciembre de 2000). Diario Oficial de la República de El Salvador. <https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/297557B6-E5FD-4A41-B734-089751C41FDA.pdf>

Ley Especial para la Comercialización, Registro y Protección de la Propiedad del Café, Decreto Legislativo N° 965 (5 de abril de 2024). Diario Oficial de la República de El Salvador No. 63, Tomo 443. <https://www.jurisprudencia.gob.sv/DocumentosBoveda/R/2/1990-1999/1994/10/102E5E.HTML?embedded=true>

Ley de Impuesto sobre la Renta, Decreto Legislativo N° 134 (21 de diciembre de 1991). Diario Oficial de la República de El Salvador. https://ssf.gob.sv/images/stories/descarga_otras_leyes/Ley_impuesto_s

obre_la_renta.pdf

Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, Decreto Legislativo N° 296 (30 de julio de 1992). Diario Oficial de la República de El Salvador.
https://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC9226_Ley_del_Impuesto_a_la_Transferencia_de_Bienes_Muebles_y_a_la_Prestacion_de_Servicios.pdf

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

Camilo, K., Charry, A. & Reyes, B. (2022) Estudio de la cadena de valor de café en El Salvador. Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT). pp 101.

Consejo Salvadoreño del café (s.f.) Guía práctica de caficultura. pp. 78

Instituto Salvadoreño del Café. (2021). Estadísticas de la caficultura salvadoreña 2020-2021. Ministerio de Agricultura y Ganadería.

PROCAFE. (2010). Boletín estadístico de la caficultura. Fundación Salvadoreña para Investigaciones del Café.

ANEXOS

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRIA EN ADMINISTRACION FINANCIERA



TEMA: MODELO FINANCIERO PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ ESPECIAL EN LA PALMA, CHALATENANGO

OBJETIVO: Conocer y analizar los elementos que componen el costo de producción de los pequeños productores de café especial de la zona de la palma, Chalatenango para la cosecha 2024-2025.

Los datos obtenidos serán utilizados exclusivamente con fines académicos.

Notas importantes:

- I. No se tomará en cuenta para este estudio costos relacionados con secciones de finca en proceso de renovación.

1. Datos Generales:

Nombre de la finca:

Nombre del productor:

Altura sobre el nivel del mar:

Ubicación:

Área de terreno:

Área de Café En Producción:

Producción de quintales Cereza/Uva en la cosecha 2024-2025:

Producción de quintales pergamino seco en la cosecha 2024-2025:

Producción de quintales oro exportable en la cosecha 2024-2025(si aplica):

2. Ingresos totales recibidos en la cosecha 2024-2025:
3. ¿Lleva usted un registro detallado de los costos de producción de la cosecha 2024-2025? Si su respuesta es afirmativa, ¿Qué tipo de controles/registros son los que lleva para documentar dichos costos?
4. ¿Cuál fue su costo de fertilizantes aplicados a la finca en la cosecha 2024-2025?
Primera abonada:
Segunda abonada:
Sino lo conoce: Cuantos sacos de fertilizante: ____ precio por saco de fertilizantes: _____ Total de costo de fertilizantes: _____
5. ¿Cuál fue su costo de insumos para el manejo de enfermedades y/o malezas aplicados a la finca en la cosecha 2024-2025 (manejo fitosanitario de la finca)?
Primera aplicación:
Segunda aplicación:
Tercera aplicación:
Sino lo conoce:
Producto 1: Cuantos litros: ____ precio por litro: _____ Total de costo de insumos: _____
Producto 2: Cuantos litros: ____ precio por litro: _____ Total de costo de insumos: _____
Producto 3: Cuantos litros: ____ precio por litro: _____ Total de costo de insumos: _____
Si hay más de 3 productos seguir esta estructura al final de la entrevista.
6. ¿Cuál es el costo en mano de obra de fertilización en finca productiva en la cosecha 2024-2025; se incluye aplicación y mezcla de fertilizantes, aplicación de correctivos cal, aspersión de fertilizantes foliares?

Sino lo conoce:

Personas que trabajaron en esta labor:

Días/jornales para esta labor:

Pago por día/jornal para esta labor:

Total de costo de mano de obra para esta labor:

7. ¿Cuál es el costo en mano de obra en manejo de plagas enfermedades en la cosecha 2024-2025, se incluye labores de control de plagas y enfermedades y evaluaciones de campo roya, broca, minador, etc.?

Sino lo conoce:

Personas que trabajaron en esta labor:

días/jornales para esta labor:

Pago por día/jornal para esta labor:

Total de costo de mano de obra para esta labor:

8. ¿Cuál es el costo de mano de obra de otras actividades tradicionales para el cultivo del café en la cosecha 2024-2025?

Actividades tradicionales:

1 Monitoreo de la Roya.

2 Monitoreo de la roca.

3 Poda de café

4 Regulación de

sombra

5 Control cultural de

roca

6 Control de plagas

7 Deshije

8 Semilleros y viveros

9 Trazo de siembra

10 Siembra de vivero

11 Control de maleza

12 Conservación des s

suelos

Sino lo conoce:

Actividad 1:

Personas que trabajaron en esta labor:

días/jornales para esta labor:

Pago por día/jornal para esta labor:

Total de costo de mano de obra para esta labor:

Actividad 2:

Personas que trabajaron en esta labor:

días/jornales para esta labor:

Pago por día/jornal para esta labor:

Total de costo de mano de obra para esta labor:

Actividad 3:

Personas que trabajaron en esta labor:

días/jornales para esta labor:

Pago por día/jornal para esta labor:

Total de costo de mano de obra para esta labor:

Actividad 4:

Personas que trabajaron en esta labor:

días/jornales para esta labor:

Pago por día/jornal para esta labor:

Total de costo de mano de obra para esta labor:

Si hay más de 4 actividades seguir esta estructura al final de la entrevista.

9. ¿Cuál es su costo por quintal en la recolección/corte de la cosecha 2024-2025?

Sino lo conoce:

QQ de café UVA recolectados en esta cosecha:

Precio por qq de café UVA recolectado:

Total de costo de recolección/corte: 3

10. ¿Cuál fue su costo por quintal de transporte por la recolección de café en esta cosecha 2024-2025 (si aplica)?

11. ¿Cuál es su costo de mandadores o caporales en la recolección/corte de la cosecha 2024-2025 (si aplica)?

Sino lo conoce:

Personas que trabajaron en esta labor:

días/jornales para esta labor:

Pago por día/jornal para esta labor:

Total de costo de mano de obra para esta labor:

12. Si el proceso es por un tercero: ¿Cuál es su costo por quintal de beneficiado húmedo y secado del café de la cosecha 2024-2025, incluye: despulpado, lavado, secado, y manejo de pulpa (si aplica)?

13. Si el proceso es del productor: ¿Cuál es su costo de beneficiado húmedo y secado del café de la cosecha 2024-2025, incluye: despulpado, lavado, secado, y manejo de pulpa (si aplica)?

Incluye: mantenimiento equipos beneficio, repuestos equipos de beneficio y secado, transporte café cereza, fletes café seco y secado café; se incluye los materiales para el arreglo de secaderos plásticos poli-sombra etc.

14. ¿Cuál es el costo por quintal oro de proceso de beneficiado seco (trillado, clasificación) en la cosecha 2024-2025?

15. ¿Cuál es el total de gastos administrativos en la cosecha 2024-2025; Se incluye pago de caporales, mandadores, dotación de trabajadores, asesorías, herramientas y repuestos, reparación y mantenimiento de equipos, mantenimiento de campamentos y viviendas, servicios públicos (agua, energía eléctrica, teléfonos, mantenimiento de vías, fletes (excepto café pergamino seco y café cereza) impuestos municipales, combustibles y lubricantes, ¿prestaciones sociales (salud y pensión)?

- 16.** ¿Cuál es el gasto financieros (gastos de intereses) en la cosecha 2024-2025 que tiene por financiamiento donde el crédito exclusivamente se haya destinado en la producción de la finca?
- 17.** ¿Tiene identificados otros gastos/costos relacionados con la producción de café en la cosecha 2024-2025 de su finca?
- 18.** Si vende su producción localmente como café tostado/molido ¿Cuáles fueron sus costos por libra de café en la cosecha 2024-2025 incurridos en trillado, tostado-molido-empacado y transporte?
- 19.** Si vende su producción directamente con tostadores extranjeros ¿Cuáles fueron sus costos por quintal de café en la cosecha 2024-2025 de trillado, envió de muestras, empaques y exportación?

ENCUESTA.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRIA EN ADMINISTRACION FINANCIERA



TEMA: MODELO FINANCIERO PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ ESPECIAL EN LA PALMA, CHALATENANGO

OBJETIVO: Recopilar información clave sobre las prácticas de gestión de costos, segmentación de mercado, simulaciones financieras y percepción de rentabilidad entre pequeños productores de café especial en La Palma, Chalatenango, con el fin de diseñar un modelo financiero adaptable que mejore su rentabilidad.

INSTRUCCIONES: Por favor, conteste con sinceridad cada una de las preguntas. Esta encuesta tomará entre 15 y 20 minutos. No hay respuestas correctas o incorrectas.

Nota: La información recopilada será utilizada exclusivamente con fines académicos. Su confidencialidad está garantizada.

Fecha: _____

I. Información General del Productor

1. **Edad:**

22 – 30 años

31 – 40 años

41 – 50 años

2. Género:

Masculino

Femenino

Prefiere no decir

3. Años de experiencia en producción de café especial:

Menos de 3 años

Entre 3 y 6 años

Más de 6 años

4. Tamaño de la finca (manzanas cultivadas):

1 – 3

4 – 7

8 – 10

5. Altura de la finca (en msnm):

1200 – 1300

1301 – 1400

Más de 1400

6. Puntaje promedio de calidad (SCA) en la cosecha 2023-2024:

- 83 – 84
 - 85 – 86
 - Mayor a 86
-

II. Gestión de Costos

7. ¿Lleva usted un registro detallado de los costos de producción?
- Sí
 - Parcialmente
 - No
8. ¿Qué tipo de costos registra usted? (Marque todos los que correspondan)
- Mano de obra
 - Fertilizantes e insumos
 - Costos de beneficio húmedo/seco
 - Transporte
 - Empaque y comercialización
9. ¿Utiliza alguna herramienta (cuaderno, Excel, app, etc.) para controlar sus costos?
- Sí
 - No

10. ¿Con qué frecuencia revisa sus costos e ingresos?

- Mensualmente
- Solo durante la cosecha
- Al final del año
- No lleva registro

11. ¿Ha implementado alguna estrategia para optimizar costos (reducir desperdicio, compartir maquinaria, etc.)?

- Sí
- No

Si respondió "Sí", ¿cuál/es? _____

III. Segmentación de Mercado

12. ¿A qué tipo de clientes vende su café?

- Intermediarios locales
- Beneficiadores/exportadores
- Tostadores nacionales
- Compradores internacionales

13. ¿Conoce las características o exigencias de cada uno de estos segmentos de mercado?

- Sí
- Parcialmente

No

14. ¿Utiliza estrategias diferentes para vender su café según el tipo de cliente?

Sí

No

Si respondió "Sí", mencione un ejemplo: _____

15. ¿Cuál considera que ha sido su segmento más rentable en los últimos 2 años?

Intermediarios locales

Exportadores o beneficiadores

Tostadores

Otros: _____

IV. Simulaciones Financieras y Toma de Decisiones

16. ¿Ha realizado proyecciones de ingresos y costos antes de iniciar un nuevo ciclo productivo?

Sí, todos los años

Algunas veces

Nunca

17. ¿Evalúa diferentes escenarios de precios (por ejemplo: precio alto, medio, bajo) para tomar decisiones?

Sí

No

18. ¿Utiliza herramientas para simular escenarios financieros?

Excel

Aplicaciones móviles

Consultoría externa

No utiliza ninguna

19. ¿Ha cambiado alguna decisión importante (producción, inversión, venta) gracias a una simulación financiera?

Sí

No

Si respondió "Sí", describa brevemente: _____

V. Percepción de Rentabilidad

20. ¿Considera que su actividad cafetalera fue rentable en la última cosecha (2024-2025)?

Muy rentable

Rentable

Poco rentable

No rentable

21. ¿Cuál fue su margen de ganancia aproximado por quintal de café oro?

- Menos de \$10
- Entre \$10 y \$30
- Más de \$30
- No lo sabe

22. ¿En qué medida los siguientes factores han afectado su rentabilidad?

(Escala de 1 a 5: 1 = nada, 5 = mucho)

Factor	1	2	3	4	5
Costos de producción elevados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Falta de acceso a buenos mercados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Falta de planificación financiera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volatilidad del precio del café	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Problemas climáticos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

VI. Comentarios Adicionales (Opcional)

23. ¿Qué cree que ayudaría a mejorar la rentabilidad de su producción cafetalera?
