

Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples para el Desarrollo Integral de Independencia (COOPINDE)

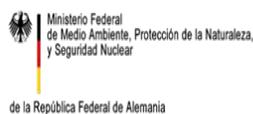
PLAN DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CAFÉ LOS BOLOS

Preparado

Víctor R. Pérez E.
Enc. Div. Desarrollo de las Organizaciones
Departamento de Desarrollo Rural
INDOCAFE

Los Bolos, Municipio Poster Rio, Provincia Independencia

Noviembre 2022



ÍNDICE

1. INTRODUCCION	1
2. RESUMEN EJECUTIVO	2
3. DATOS DE LA ORGANIZACIÓN	3
4. PLAN DE PRODUCCION	5
1. Situación actual de la producción de café	5
2. Condiciones del territorio para la producción de café	7
5. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACION.....	8
¿Por qué lo hacen?.....	8
6. Metodología para la realización del acopio y beneficiado	10
Responsable del acopio y beneficiado	10
Actividades para el acopio y beneficiado.....	11
7. Cronograma de producción.....	12
Análisis de producción (pronóstico de cosecha) y compromiso por productor	13
.....	13
8. Plan de Comercialización.....	14
¿De qué se trata el negocio?.....	14
¿Cuál es el tipo de inversión contemplada?.....	14
9. ¿CUÁL ES EL OBJETIVO Y LAS METAS DE VENTAS (RD \$) ANUALES (EN LOS PRIMEROS CUATRO AÑOS)?	15
Objetivos del plan de producción y comercialización	15
Metas de Venta en quintales de café pergamino seco.....	16
10. ¿POR QUÉ PIENSAN QUÉ ES UN BUEN NEGOCIO?.....	16
¿Cuáles oportunidades pretenden aprovechar?.....	17
¿Cuáles recursos locales se aprovecharían?	17
¿Cuál es la situación actual del mercado en el área de incidencia del proyecto?.....	18
11. ¿DEMANDA DEL BIEN O SERVICIO?	18
¿Canal de oferta del producto a los compradores, así como la demanda?	19
12. ¿QUÉ EXPERIENCIA TIENE LA ORGANIZACIÓN Y LA COMUNIDAD PARA EL DESARROLLO DEL O LOS NEGOCIO?	20
En caso de no contar con los conocimientos requeridos, ¿cómo se plantean suplir esa necesidad? ¿Con cuál apoyo técnico cuentan?	21
¿Cómo sería administrado el negocio? ¿Habrá empleados? ¿Tendrán un Consejo de Administración u otros organismos especializados? ¿Cuál participación tendrán las mujeres en el desarrollo del negocio?	21
13. EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA.....	22
Impacto del proyecto	22
14. ¿CUÁL ES EL IMPACTO ECONÓMICO DEL PLAN?	22
15. ¿CUÁLES IMPACTOS SOCIALES POSITIVOS O NEGATIVOS SE ESPERAN CON LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO?.....	27
Apoyo para la ejecución del proyecto	27
16. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	28

1. INTRODUCCION

El Plan de Producción y Comercialización es el resultado del proceso de capacitación en Fortalecimiento de capacidades Agroempresariales y Asociativas que se ha desarrollado bajo la alianza estratégica del Instituto Dominicano del Café (INDOCAFE) con el proyecto Conservación efectiva de Bienes y Servicios Ecosistémicos en Paisajes de Montaña Amenazados implementado por el Ministerio de Medio Ambiente y auspiciado por el GEF/PNUD y el Fondo de Desarrollo Verde para la Región SICAREDD+Landscape/GIZ.

Este plan ha sido el resultado de diferentes análisis en talleres y reuniones con los miembros de las organizaciones de Los Bolos, quienes han visto la necesidad de retomar procesos de comercialización que se habían paralizado como consecuencia del ataque de la roya de las hojas del cafeto, la cual disminuyó la producción a la mínima expresión y en estos momentos después de un proceso de renovación de las plantaciones de café se quiere retomar el proceso.

El objetivo del plan es iniciar un proceso de comercialización conjunta en una fase piloto en la que estarán involucrados 31 productores(as) miembros de la Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples para el Desarrollo Integral de Independencia (COOPINDE)

El plan persigue involucrar unas 1,758 tareas de café en diferentes fases de producción de los socios, así como la comercialización de 3,843 quintales de café, con una inversión total de RD\$ 45,172,300.00 y un beneficio neto de RD\$ 5,939,600.00, en un periodo de ejecución de 4 años.

Para el arranque de este proyecto los miembros de la cooperativa iniciarán con un fondo rotatorio voluntario conformado con el aporte de 45 quintales de café con un valor promedio de RD\$630,000.00; paralelamente, se están realizando gestiones con otras entidades para consolidar dicho fondo.

Existe un gran entusiasmo entre los miembros de la organización, así como en otros productores interesados en formar parte del proceso de comercialización, por lo que las expectativas están muy positivas en torno al logro de los objetivos del proyecto.

2. RESUMEN EJECUTIVO

Iniciar un proceso de producción y comercialización del café de los miembros de COOPINDE y otras organizaciones de la zona de Los Bolos, a comercializar de manera conjunta el café como vía de mejorar los ingresos y la calidad de vida de productores/as de Los Bolos.

El objetivo del Plan de Producción y Comercialización es involucrar 31 productores(as) miembros de COOPINDE de Los Bolos, con la meta de comercializar 3,843 quintales de café pergamino seco en un proceso de implementación de 4 años partiendo de la cosecha 2022-2023. Con una proyección de ingresos por ventas de aproximadamente RD\$ 45,172,300.00.

Los miembros de la cooperativa en alianza con otras organizaciones de la zona tienen experiencia en la ejecución de planes similares, pues durante un periodo de 8 años manejaron un promedio de 4,000 quintales de café.

Para este plan la organización implementará una estrategia que consiste en un aporte en café para iniciar un fondo rotatorio para el inicio de las operaciones de unos RD\$630,000.00. Este recurso económico será la base inicial, en la medida que avance la cosecha y las gestiones con organizaciones e instituciones con las cuales se realizará la comercialización, se estará operando el proceso de compra/venta.

Según los análisis y cálculos de los indicadores de rentabilidad del plan de Producción y Comercialización, la rentabilidad del proyecto está asegurada siempre que los movimientos de los precios estén acordes con los cálculos estipulados en la propuesta.

Los riesgos potenciales que podría tener este plan son:

- a) problemas climáticos severos
- b) la competencia interna baja los precios,
- c) las proyecciones de ventas no son alcanzadas
- d) los productores no entregan toda la materia prima acordada.

Actividades que deben realizarse para que la ejecución del plan tenga éxito: realizar seguimiento a las actividades planificadas y sus avances de manera periódica, involucrar a todos/as los/las socios/as de la cooperativa para que se empoderen y tengan conocimientos del plan para que puedan ofrecer un buen producto y de excelente calidad.

3. DATOS DE LA ORGANIZACIÓN

- 1) **Nombre:** Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples para el Desarrollo Integral de Independencia (COOPINDE)
- 2) **Domicilio:** calle principal s/n, Sección los Bolos, Municipio Poster Rio, Provincia Independencia.
- 3) **Tipo de organización:** Cooperativa
- 4) **Cantidad de socios.** Total 42, Mujeres 07 y hombres 35
- 5) **Año de Fundación:** 2022
- 6) **¿Posee estatuto?** Si X No _

7) **Objetivo general del plan**

Iniciar un proceso de producción y comercialización del café de los miembros de la Cooperativa COOPINDE y otras organizaciones de Los Bolos, a comercializar de maneja conjunta el café mejorando los ingresos y la calidad de vida de productores/as del territorio involucrados.

8) **Resumen descriptivo del plan de producción y comercialización**

El plan permitirá reiniciar el proceso de comercialización que anteriormente se realizaba a través del Núcleo de Caficultores de Independencia, la Asociación de productores la Altagracia de Los Bolos y un grupo cooperativo, este se venía realizando hasta el año 2013 cuando se sufrió el ataque de la roya de las hojas del cafeto, esta experiencia se llevó a cabo durante un periodo de siete años, donde se procesaron y comercializaron un promedio de 4,000 quintales de café, bajo diferentes alianzas estratégicas con FEDECARES y el CIEPO, quienes apoyaban la parte económica y de mercados.

El plan está centrado en los Bolos, pero la cooperativa tiene miembros en otras localidades como: El Maniel, Higo de la Cruz, Pino Fresco, Bonete, donde se establecerán las estrategias para instalar especie de centros de acopio, que contribuirán con el desarrollo de los objetivos.

En esta primera fase el producto está destinado al mercado nacional, en el futuro dependiendo de los volúmenes manejados y el aumento de la producción y productividad en la zona, se pudiera explorar el mercado internacional.

La optimización del proceso de procesamiento del café, desde el momento de la recolección hasta la entrega en el beneficio húmedo (BH), procesamiento procurando manejar los estándares de calidad hasta el comprador final, este eje es fundamental para los objetivos del plan. Para la ejecución se contará con una estructura gerencial integrada.

1. Número de Beneficiarios/as directos/indirectos:

Beneficiarios/as	Cantidad	Porcentaje
Hombres	189	70%
Mujeres	81	30%
Total	270	100%

Los beneficiarios directos serán 31 productores(as) miembros de la cooperativa COOPINDE interesados en participar en un proceso de comercialización organizada, que permita mejorar el ingreso y la calidad de vida de los productores de la zona.

Desatacar que la cooperativa cuenta con 42 socios, 7 hembras y 35 varones, pero solo 31 son caficultores, los demás tienen otros cultivos. Además de los beneficiarios indirectos son 239 que estarán involucrados en el proceso, recolectores, transportistas, coordinadores de centros de acopios, entre otros.

2. La organización tiene experiencia en el manejo de proyectos. Si X No.

—

3. ¿En el caso de tener experiencia, indique en qué?

La organización y sus miembros cuentan con experiencia en el proceso de comercialización de café, ya estuvieron involucrados desde el año 2005 al 2012 en procesos de esta naturaleza, como miembros de la Asociación la Altagracia y un grupo cooperativo. Estas experiencias las realizaron conjuntamente con los núcleos de Neiba e Independencia, como estructuras que forman parte de FEDECARES, quien tenía la coordinación general en la mayor parte de los casos, así como con el CIEPO (Centro de Investigación y educación Popular) con quienes realizaban las alianzas para los fondos de adelanto y pignoración del café de los miembros de la organización y para la compra en general.

En este periodo se manejaron un promedio de 4,000 quintales de café de diferentes denominaciones y calidades (orgánico, convencional, otros), se estima que manejaron en promedio RD\$25,000,000.00 de pesos y que a la vez se involucraron unos 150 productores(as).

Se define la experiencia de los miembros de la organización en materia de comercialización como buena, visto que estuvieron 7 años involucrados en este proceso que generó un movimiento positivo, llegándose a exportar bajo la sombra de FEDECARES café orgánico y otras especialidades, por lo que recibieron premios del Comercio Justo.

Con la llegada de la enfermedad de la Roya de las hojas del cafeto, el proceso sufrió fuertes trastornos, debido a que las plantaciones de café, prácticamente desaparecieron y hace un promedio de 3-4 años se ha reiniciado el restablecimiento de las plantaciones de café de las cuales algunas han iniciado su fase de producción. Es importante destacar que esta zona cafetalera está ubicada en altitudes comprendidas principalmente entre 800 y 1,200 msnm, lo que la potencializa para la producción de café de calidad.

Cuando se presentó la enfermedad se estaba involucrado en el último proceso de comercialización, lo que provocó una situación delicada con la desaparición del medio de producción. En ese momento tenían un financiamiento de CIEPO, organización que trabaja en la región y se estuvieron algunos inconvenientes para poder terminar de cumplir los compromisos económicos.

Es importante destacar aspectos importantes como fortalezas en ese proceso:

- a) Negociaciones con CIEPO como organización local para el financiamiento de avances de dinero antes de la cosecha y para la pignoración.
- b) Recuperación del 95% del fondo prestado a los productores para el proceso.
- c) El 70% del café comercializado era orgánico vendido a través de FEDECARES para el mercado justo y el 30% para el mercado local.
- d) Documentaciones del proceso en el local del Núcleo y el grupo cooperativa en Los Bolos.
- e) Un personal con capacidades instaladas, lo que refleja su experiencia para otros procesos.

En sentido general parte de los miembros de la organización cuenta con capacidades instaladas para involucrarse nuevamente en un proceso de esta naturaleza, no obstante, a esto se debe contar con un acompañamiento técnico con experiencia, que les pueda dar seguimiento, de manera que se aseguren los mejores resultados en base a los objetivos propuestos. Esta información fue recopilada en los talleres realizados.

4. PLAN DE PRODUCCION

1. Situación actual de la producción de café

De acuerdo a una investigación publicada por la Revista Forumcafe (Foruncafe.com) titulada "Mercado del café 2022: más sombras que claros", se plantea que: "El déficit de la cosecha 2021/22 es de 17 millones de sacos al comparar producción proyectada de 157 millones de sacos con demanda de 173 millones, en la que ya se incluye el consumo de China de 4 millones, no considerada por algunos analistas. La próxima cosecha 2022/23 también será deficitaria por sequías y heladas en este año en Brasil y es así que esta situación eliminaría los inventarios en los países importadores y todos somos conscientes de la inexistencia de inventarios en los países productores.

Así pues, por primera vez en la historia comercial del café, el mundo se encontrará sin inventarios de este producto y una oferta deficitaria. El precio superará fácilmente los 3 dólares la libra y es cuestión de tiempo que los 2 dólares actuales por libra nos parezcan un precio barato.”

Apuntan desde el gremio de cafeteros de Colombia, Dignidad: “Esta escasez y por tanto precios altos, podría acusarse más todavía por las prácticas de los tres mayores productores de café Arábica del mundo, Brasil, Colombia y Etiopia, que están ya experimentando un aumento en las tasas de incumplimiento de las ventas acordadas previamente, habiéndose limitado, en muchos casos, las entregas de algunos cafés por parte de los productores para poder intentar colocarlos de nuevo en el mercado a los precios actuales más altos de los que había en el momento de la negociación inicial a futuros.”

El café es uno de los productos agrícolas de mayor importancia económica a nivel mundial, genera ingresos anuales mayores a USD \$15 mil millones para los países exportadores, y brinda una fuente de trabajo a más de 20 millones de personas en el mundo.

Vista esta situación que se presenta a nivel mundial, se cuenta con ventajas comparativas para el proceso de comercialización, ya que no se ventila que los precios sufran depresión en los próximos años.

Cuadro 1.: Cosecha durante el periodo 2021-2022

Lugar	Tareas		Total	Producción qq
	En Producción	No Producción		
LOS BOLOS	5,801.0	4,110.0	9,911.0	1,878.0
EL MANIEI	3,449.0	5,272.0	8,721.0	1,530.0
TOTAL	9,250.0	9,382.0	18,632.0	3,408.0

Fuente: Técnicos de INDOCAFE en las áreas de Los Bolos y El Maniel

Según se evidencia en el cuadro anterior, estructurado con informaciones suministradas por los técnicos del INDOCAFE, en las áreas de Los Bolos y El Maniel para la cosecha 2021-2022, se contaba con un promedio de 9,250 tareas sembradas de café en producción, con una producción promedio de 3,408 quintales. Los Bolos cuentan con una cantidad de 5,801 tareas en producción, con una cosecha promedio de 1,878 quintales de café oro, a su vez en el Maniel existen unas 4,449 tareas de café, con una producción de 1,530 quintales oro.

Importante destacar que además de las plantaciones en producción existen 9,832 tareas que a la fecha no habían iniciado su producción, de las cuales 4,110 tareas corresponden a Los Bolos y 5,272 tareas a El Maniel, para un total general de 18,632 tareas. Hay que destacar que las plantaciones han iniciado su producción escalonada, debido a que se han venido renovando las plantaciones de café de forma gradual y algunas apenas han iniciado la producción de sus primeros granos. En este proceso los miembros de la organización involucraran unas 1,758 tareas de café a diferentes niveles de producción, para los que se proyecta producir unos 3,544 quintales de café.

2. Condiciones del territorio para la producción de café

En referencia a las condiciones para el establecimiento del cultivo de café, las plantaciones están ubicadas en altitudes principalmente en el rango de 1,000 a 1,200 msnm, con suelos según la tradición cafetalera adecuados para el cultivo de café, ubicados en la vertiente sur de la Sierra de Neiba.

Un estudio realizado por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (IDIAF) titulado: “Determinación de la calidad potencial del café en zonas productoras de café de la República Dominicana” realizado en las cosechas (2003-2004 y 2004/2005), el cual fue publicado en el año 2008, del que forma parte tanto Jimaní como Los Bolos, El Maniel, Ángel Félix, Sabana Real y Bonete, entre otras, se establece que:

- a) Para la mayoría de las muestras la altitud tiene una influencia significativa sobre las características químicas y sensoriales del café, además de contar con granos más grandes, principalmente malla 16 y 18, esto según las variedades.
- a) Los cafés de granos más grandes resultan más ácidos y frutados y menos leñosos que los cafés de baja granulometría.
- b) Para la mayoría de las muestras, la altitud tiene una influencia significativa sobre las características químicas y sensoriales. Lo que indica la potencialidad para mercados de especialidades.
- c) Las diferencias organolépticas entre las variedades típica y caturra, son entonces más numerosas, en altas y muy altas altitudes, donde las plantaciones de caturra son más jóvenes y mejor manejada que la típica. En este momento la incidencia de esas variedades es mínima, la gran mayoría son de las nuevas introducciones principalmente catimores.
- d) Los suelos a altas altitudes pertenecen en su gran mayoría al grupo I (Los suelos del grupo I son ácidos (el PH promedio es de 5.46, la capacidad de intercambio catiónico (CEIC) es bastante baja. Los suelos son ricos en hierro y magnesio. Son suelos con bajo contenido de fósforo. En estos suelos el café a nivel de tasa presenta cafés acidulados frutados. Según estos resultados, aunque los suelos son ácidos en su mayoría, las plantaciones tienen un buen desarrollo, no obstante, a esto se deben realizar las enmiendas técnicas necesarias para mejorar el proceso productivo. En sentido general esto demuestra la potencialidad de la zona donde se pretende desarrollar el proyecto, lo que garantiza la prosperidad del proyecto, ya que existen dos elementos bien ponderados sobre la calidad del grano y la tasa.

5. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACION

La Cooperativa COOPINDE tiene como objetivo general: contribuir al proceso de desarrollo integral, organizativo, productivo y comercial de los cultivos estratégicos que se desarrollan en el territorio, principalmente en la zona de los Bolos y el Maniel. Como objetivos específicos consideran:

- a) Promover los procesos organizativos entre los productores(as) de las comunidades de influencia.
- b) Desarrollar procesos de comercialización conjunta del café y otros cultivos estratégicos que se desarrollan en las comunidades.
- c) Reducir el nivel de intervención de los intermediarios en el proceso de comercialización de los productos en la zona.
- d) Mejorar el desarrollo de tecnología de producción para la productividad del cultivo de café y otros cultivos.
- e) Apoyar procesos de negocios que permitan la mejoría de los ingresos de los miembros de la organización y los comunitarios a través del desarrollo de proyectos productivos y otros medios de vida.

¿Por qué lo hacen?

Los productores han decidido organizarse para desarrollar procesos productivos y de organización, con miras a la comercialización de los productos, debido a que cada año producen una serie de cultivos y al final solo son cosecheros, ya que los precios los colocan los que no siembran, esta ha sido una de las principales motivaciones para involucrarse en el proceso organizativo a nivel de asociación y cooperativa.

Se ha retomado la idea de la organización y el involucramiento en los procesos de comercialización tomando como antecedentes procesos vividos antes de la epidemia de la roya de las hojas del cafeto, que se comercializaba al menos parte de la producción de café a través de las organizaciones y como resultados se obtenían mejores precios y premios a través del Mercado Justo, de manera que se ha retomado la idea y se ha requerido del apoyo de instituciones para este proceso.

¿Cuánto esperan producir? Cantidad de años del plan

La producción de café de los miembros de la asociación en la zona de incidencia de la organización, está en aumento después de las devastaciones causadas por la roya de las hojas del cafeto, la más viejas tienen entre 4 y 5 años de sembradas, por lo que apenas están iniciando su fase productiva.

En este sentido se ha realizado un análisis de la situación conjuntamente con los técnicos de INDOCAFE y se han realizado estimaciones de producción y para los próximos 4 años que contempla este plan de producción y comercialización, para lo cual se ha tomado como referencia la cosecha del 2021 en la cual se obtuvo una producción de 3,408 quintales de café oro.

En el cuadro 2 se ilustra la proyección para los próximos cuatro años, tomando como referencia un aumento de 15% anual. En cuanto a la determinación de la producción de la organización se realizaron varios talleres con los dirigentes, donde se formó una comisión encargada de realizar una evaluación conjuntamente con los miembros para definir una proyección de la producción y productividad de las plantaciones durante los próximos 4 años. En este proceso estarán involucrados de forma directa 31 miembros de la cooperativa.

Cuadro 2. Producción en Los Bolos y El Maniel en cosecha 2021-2022 y proyección para los próximos 4 años

Área	Año Anterior	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Total
Los Bolos	1,878.0	1,811.7	2,083.5	2,396.0	2,755.4	9,046.6
El Maniel	1,530.0	1,759.5	2,023.4	2,326.9	2,675.9	8,785.8
Total	3,408.0	3,571.2	4,106.9	4,722.9	5,431.3	17,832.4

Fuente: Técnicos INDOCAFE. Se asume un aumento de la producción de 15% anual, debido a que cada año entran en producción nuevas plantaciones

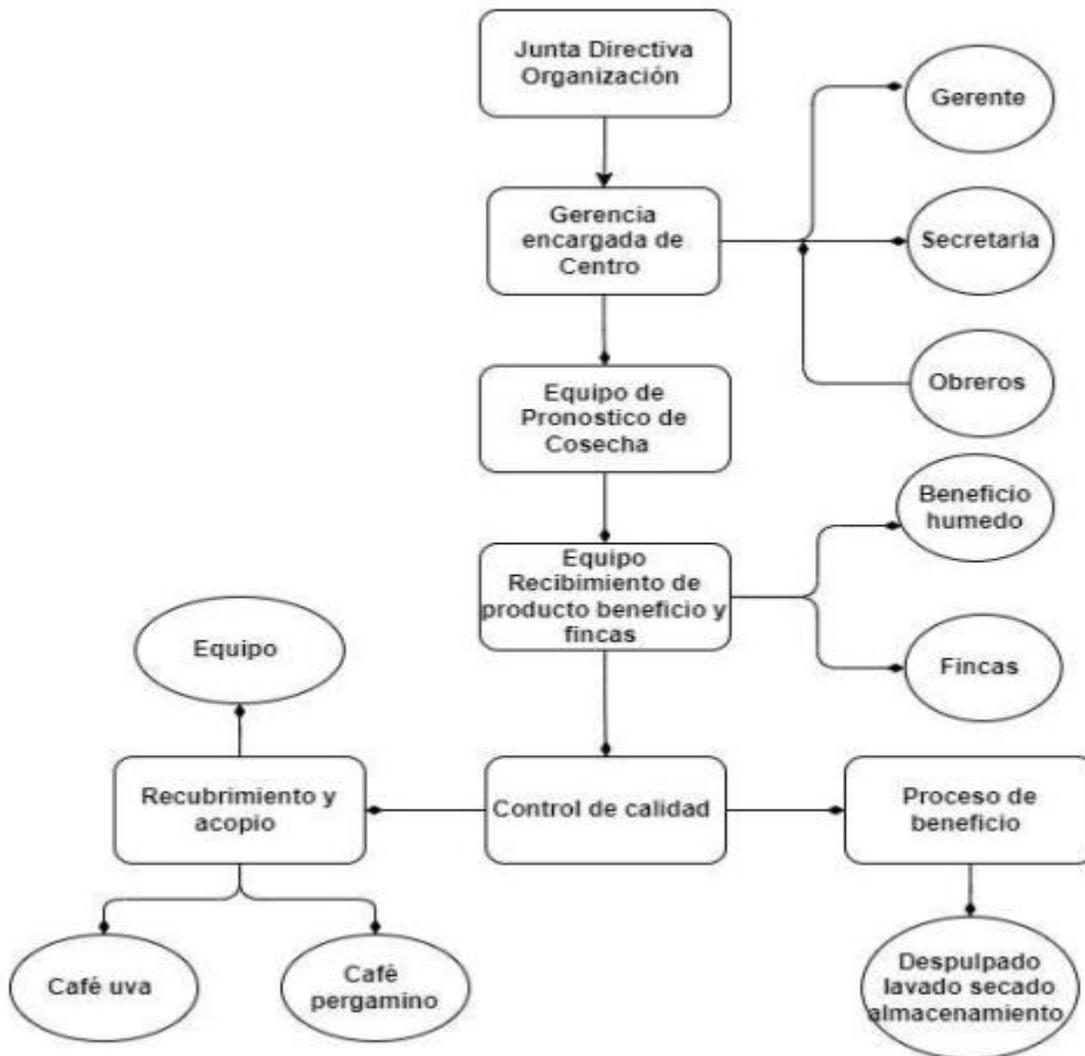
Cuadro 3. Cantidad de quintales proyectados para los cuatro años del plan

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Total
Producción	290	708	1,051	1,495	3,544

Fuente: Base datos generada con información suministradas por comisión de evaluación de Coopinde

6. Metodología para la realización del acopio y beneficiado

¿Cómo se va a realizar el acopio? Indicar el Proceso.



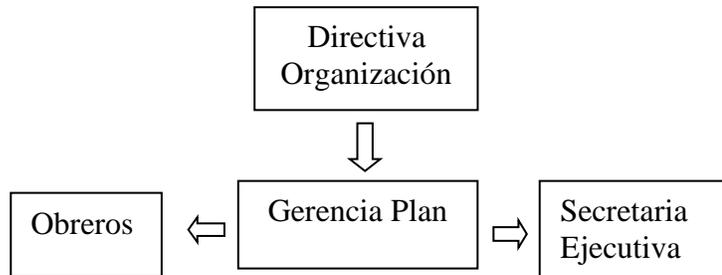
Responsable del acopio y beneficiado.

El acopio y el beneficiado estará a cargo de un equipo de hombres y mujeres de la organización con buenos niveles de experiencia en el manejo de este tipo de negocio. Se creará una unidad operativa que estará bajo el mandato de la directiva de la organización, quien diseñará conjuntamente con ellos las estrategias necesarias para el buen funcionamiento del plan.

Esta estará integrada por:

- Una (1) gerencia o encargado(a) del centro de operación.
- Una (1) secretaria ejecutiva
- Dos (2) obreros especializados, estos pudieran aumentar según la necesidad

Esquema Unidad Operativa



Actividades para el acopio y beneficiado

Para llegar a obtener un buen sistema de acopio y beneficiado se deben tomar en cuenta algunos elementos claves como son:

- a) Crear un equipo de evaluación para la realización del pronóstico de cosecha. La organización deberá estructurar una propuesta posterior a la aprobación del plan por el Consejo de Administración de la cooperativa y previo al inicio de las operaciones.
- b) La organización deberá establecer un protocolo o mecanismo de recibimiento del producto a nivel de fincas, así como en el beneficio húmedo. Este documento deberá estar listo al igual que el anterior al inicio de las operaciones del proceso de comercialización.
- c) Establecer las normas de control de calidad del producto a nivel de:
 1. Recibimiento y acopio: en esta parte se definió que el producto en uva no podrá ser recibido con más de 5% de granos verdes, el café que llegue con valores mayores a este les será descontado al productor, para esto se establecerá un mecanismo rápido de determinación del porcentaje. Cuando se trate de café pergamino húmedo o seco, se establecerán categorías como A, B, C, tomando en cuenta que el café deberá almacenarse a una humedad no mayor al 12% según las normas internacionales y la calidad del grano, se deberán tener muestras secas de cada categoría para que el productor pueda comparar el café que está llevando al beneficio y la muestra, de manera que este claro y no haya ningún mal entendido, entre él y los operadores del sistema.
 2. Proceso de beneficio y control de calidad, se determinarán, elementos como los equipos y maquinarias a utilizar, proceso de despulpado, lavado, secado y almacenamiento, cada uno de estos elementos deberán estar bien establecidos en el protocolo que se aplicará en el proceso

7. Cronograma de producción

La producción de café en la zona inicia en el mes de septiembre y se extiende hasta los meses de junio del siguiente año, siendo los meses picos entre diciembre y marzo. Como en la zona se siembra a diferentes altitudes, todavía en el mes de junio se está recolectando café en fincas que están por encima de los 1,200 msnm, lo que prolonga mucho más el proceso. Hay que destacar que el rango de altitud principal de la zona se encuentra entre 1,000 y 1,200 msnm, en tal sentido la cosecha se puede prolongar hasta por 10 meses.

Se deberá hacer un calendario con más especificidad y con los niveles de producción estimado en cada corte o pasa, de esta manera se podrá estar claro en la cantidad de café que se estará recibiendo, lo que ayudará a determinar la cantidad de personal necesario.

Análisis de producción (pronóstico de cosecha) y compromiso por productor

Cuadro 4. Pronóstico de cosecha y compromiso por productor

FORMULARIO LEVANTAMIENTO DE INFORMACION DE PRODUCCION DE CAMPO

CULTIVO		Café			ORGANIZACIÓN			COOPINDE								TOTAL GENERAL
No.	Nombre Productor	TAREAS	Año 2022			Año 2023			Año 2024			Año 2025				
			Cosecha 2022/2023			Cosecha 2023/2024			Cosecha 2024/2025			Cosecha 2025/2026				
			Venta Asociación	Venta a Otros	Total	Venta Asociación	Venta a Otros	Total	Venta Asociación	Venta a Otros	Total	Venta Asociación	Venta a Otros	Total		
1	Rosario Montero	53	20	0	20	40	0	40	50		50	75	0	75	185	
2	Federico Mendez	70	20	0	20	40	0	40	50	0	50	100	0	100	210	
3	Santa Miridia Montero	30	8	0	8	15	0	15	25	0	25	50	0	50	98	
4	Alejandrina Montero Valez	30	10	0	10	20	0	20	30	0	30	50	0	50	110	
5	Pablo Diaz	200	6	14	20	4	46	50	80	20	100	120	30	150	320	
6	Francisco Novas Ogando	50	0.5	2	2.5	2	3	5	6	4	10	20	10	30	47.5	
7	Kelvin Montero	10	0.5	0	0.5	3	2	5	6	4	10	10	5	15	30.5	
8	Irian Beriguete Montero	17	1	4	5	7	0	7	10	0	10	15	0	15	37	
9	Roberto Montero	40	3	11	14	15	2	15	15	5	20	30	10	40	89	
10	Luciano Dubal	150	10	45	55	40	25	65	50	20	70	80	10	90	280	
11	Moncito Beriguete	96	10	70	80	75	20	95	90	10	100	100	20	120	395	
12	Santos Soto	35	0.5	9.5	10	16	0	16	20	0	20	35	0	35	81	
13	Virgen Santana Mendez	30	1	9	10	20	0	20	30	0	30	45	0	45	105	
14	Francisco Nova Ogando	30	1	4	5	8	4	12	15	3	18	20	5	25	60	
15	Genaro Diaz	30	1	1	2	6	0	6	10	0	10	15	0	15	33	
16	Sandy Sena	67	2	5	7	20	0	20	30	0	30	50	0	50	107	
17	Agustin Diaz Cuevas	40	3	7	10	15	0	15	20	0	20	30	0	30	75	
18	Juan Mendez Perez	50	2	13	15	20	0	20	30	0	30	40	0	40	105	
19	Florencio Ramirez	30	2	13	15	18	0	18	25	0	25	30	0	30	88	
20	Santiago Florian	70	5	20	25	35	10	45	43	17	60	55	15	70	200	
21	Juan F. Diaz	80	5	45	50	40	20	60	70	30	100	80	40	120	330	
22	Edigen Mendez	50	1.5	18.5	20	26	0	26	32	0	32	40	0	40	118	
23	Atilano Amancio	20	2	3	5	10	3	13	12	5	17	23	8	31	66	
24	Robinson Gonzalez	40	1.5	10.5	12	18	0	18	23	0	23	28	2	30	83	
25	Eligio V. Amador	150	5	45	50	40	20	60	70	30	100	80	40	120	330	
26	Victor Encarnacion	50	5	25	30	40	10	50	48	12	60	55	25	80	220	
27	Anastacio Cabrera Duval	100	2	38	40	40	20	60	60	30	90	70	50	120	310	
28	Ponciano Erasme	40	4	11	15	20	0	20	30	0	30	45	0	45	110	
29	Gladys Rodriguez	10	0.5	2.5	3	5	0	5	8	0	8	12	0	12	28	
30	Yocauris R. M.	30	3	12	15	20	5	25	23	7	30	32	8	40	110	
31	Adris Americo Erasme M.	60	4	21	25	30	10	40	40	15	55	60	15	75	195	
	TOTALES	1,758.0	140.0	459.0	599.0	708.0	200.0	906.0	1,051.0	212.0	1,263.0	1,495.0	293.0	1,788.0	4,556.0	
	APORTE PRODUCTORES COOPINDE		140.0	-	-	708.0	-	-	1,051.0	-	-	1,495.0	-	-	3,394.0	
	PRODUCTO FUERA		150.0			-			-			-			150.0	
	TOTAL VENTA PROGRAMADA		290.0	-	-	708.0	-	-	1,051.0	-	-	1,495.0	-	-	3,544.0	

8. Plan de Comercialización

¿De qué se trata el negocio?

Se trata de la comercialización conjunta de café durante un periodo de cuatro años, periodo 2022 2025, de 31 productores(as) asociados que disponen de 1,758 tareas. En el siguiente cuadro se ilustran cantidades de quintales a producir y los comprometidos con el plan cada año.

Cuadro 5. Análisis proceso de comercialización

Actividad	Quintales de café				Total
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Compromisos miembros Coopinde	140.0	708.0	1,051.0	1,495.0	3,394.0
Aporte de otros productores	150.0	-	-	-	150.0
Total	290.0	708.0	1,051.0	1,495.0	3,544.0

Fuente: base de datos generada con informaciones suministradas por comisión de evaluación de la COOPINDE y procesado por Víctor Pérez INDOCAFE

En el cuadro 5 se muestran los compromisos de los miembros de la organización, así como el café que se pretende manejar de productores que no son socios y que a través de diferentes estrategias se realizarán las gestiones para que el producto llegue al beneficio húmedo de la cooperativa. En el cuadro de la base de datos se puede observar el compromiso que ha asumido cada uno de los socios para la implementación del plan.

Una de las estrategias para la captación del café de los no socios es, que como en los miembros de la cooperativa son de diferentes parajes, no solo de los Bolos, en cada uno de ellos se establecerá una especie de centro de acopio donde se reciba el producto y desde ahí ser llevado al beneficio húmedo de la organización donde será procesado.

¿Cuál es el tipo de inversión contemplada?

Se realizó un análisis de la estructura de costos, donde se definió la inversión requerida para las acciones de ejecución del proyecto, en el siguiente cuadro se plantean los montos promedios necesarios para cada año.

Cuadro 6. Costo de producción del proceso de comercialización

Renglón	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Total
Café uva, pergamino y gastos generales	3,646,100.00	9,186,050.00	13,430,250.00	18,909,900.00	45,172,300.00

Fuente: Análisis de estructura de costos en talleres con dirigentes de la organización. (Ver costo de producción).

Los precios promedios de compra del producto, son iguales para el café uva como para el pergamino húmedo, el manejo de la calidad es lo que define el precio final, lo que se hace es que se maneja mayor volumen del producto, un ejemplo si el café tipo A un quintal son 55 kilogramos a RD\$12,000.00 pesos, para el tipo B un quintal son 60 kilogramos, y así sucesivamente se va manejando en esa dinámica, el equipo de operación tiene que tener bien claro el manejo de este proceso, de manera que no se vaya a comprar un producto con un precio que no corresponda a esa calidad. Aclarar que el café se compra el quintal uva al mismo precio que el pergamino, según la cultura de comercialización de los productores en la zona.

9. ¿CUÁL ES EL OBJETIVO Y LAS METAS DE VENTAS (RD \$) ANUALES (EN LOS PRIMEROS CUATRO AÑOS)?

Objetivos del plan de producción y comercialización

- a) Promover un proceso de comercialización conjunta de los productores de café coordinada por la Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples para el Desarrollo Integral de Independencia (COOPINDE) en un periodo de 4 años
- b) Involucrar 31 de los miembros de la organización que son productores de café, con unas 1,758 tareas, así como otras organizaciones y productores en el proceso de comercialización organizada.
- c) Lograr mejores precios en la cosecha y reducir los niveles de intermediación en la cadena de valor del café en la zona de los Bolos y el Maniel, así como de otras comunidades integradas.
- d) Comercializar de forma organizada en un periodo de 4 años de café uva y pergamino húmedo, 3,394.0 de los miembros de la organización y 150 de otros productores, para un total de 3,544.0 quintales.
- e) Comercializar un promedio de 3,843 quintales de café pergamino seco en un periodo de cuatro años.
- f) Obtener un promedio de RD\$1,000.00 pesos por quintal comercializado de beneficios.
- g) Crear un equipo de gestión responsable del proceso de comercialización en la organización responsable de la ejecución del proyecto.

Metas de Venta en quintales de café pergamino seco.

Cuadro 7. Metas de venta durante los 4 año

Renglón	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Total
Café pergamino seco	290.0	769.0	1,149.0	1,635.0	3,843.0

El cuadro muestra un aumento en la venta referente a la compra, esto es debido a que según expresaron los representantes de la organización en diferentes talleres de análisis sobre la experiencia en diferentes procesos de procesamiento y comercialización, existe un aumento del 10% en la compra de café una vez procesado y convertido en pergamino seco, en el mismo tenor expresaron que para el café pergamino el diferencial es de un 5%, es por esta razón que se observa por ejemplo en el año 2 se recibirán 769 quintales uva y pergamino, lo que dejará un diferencial a favor del proceso de 65 quintales de café pergamino seco.

10. ¿POR QUÉ PIENSAN QUÉ ES UN BUEN NEGOCIO?

La organización pretende aprovechar las ventajas comparativas siguientes:

VENTA ORGANIZADA	VENTA INDIVIDUAL
<ul style="list-style-type: none">➤ Ofertar volúmenes a los mercados➤ Mejorar los estándares de calidad del producto➤ Mejorar la capacidad de negociación con los volúmenes➤ Unificación de los productores en torno a la organización➤ Los productores pueden recibir un diferencial de precios por la venta➤ Atraer proyectos de apoyo para el desarrollo.➤ Atraer empresarios y otras organizaciones a la zona para negociar café➤ Mejorar precios e ingresos por venta del producto	<ul style="list-style-type: none">➤ Mayor desarrollo de los intermediarios.➤ Disminución de la posibilidad de obtener beneficios por precios para el productor➤ Dificultad para mejorar los precios y los ingresos por venta de café➤ Difícil reunir volúmenes para grandes negocios➤ Dificultad para alcanzar el desarrollo comunitario de forma individual.

El negocio es importante visto que se cuenta con un producto principal como lo es el café, el cual es cultivado por los productores de la zona y el negocio es realizado por intermediarios, por lo que han decidido iniciar un negocio con la producción de café, al menos de los miembros de las organizaciones. Importante destacar que en el país existe un déficit de producción del grano que en sentido general ha disminuido un 43% de la cantidad de tareas sembradas en el 2001, según los resultados de un estudio realizado por la CEPAL, sobre la cadena productiva del café.

Esto ha motivado a las organizaciones, entendiendo que es un buen negocio y que a través de este sistema se les puede sacar un mejor beneficio al producto y poder mejorar los ingresos y la calidad de vida de la familia cafetalera. Para esto la Cooperativa se ha propuesto la meta como se establece en los objetivos del plan de producción y comercialización ilustrado en el cuadro No.5, los compromisos que asumen los productores, para en el periodo de 4 años que contempla el proyecto comercializar unos 3,544 quintales como se expone en el cuadro de las metas de venta.

Los miembros de la organización se han comprometido con unos 3,394 quintales uva y pergamino húmedo y se han comprometido además a localizar 150 quintales de otros productores y otras organizaciones. Para esto evidentemente necesitan recursos económicos para el inicio, en este sentido un grupo de productores miembros de la organización se han comprometido en aportar un promedio de 45 quintales de café en el primer año, para la creación del fondo inicial, colocando un valor de venta promedio de 14,000.00 pesos el quintal, se obtendrían unos RD\$ 630,000.00 pesos. Ver anexo 2. Esto se convertirá en un fondo rotativo para el proceso, el cual aumentará la meta cada año.

¿Cuáles oportunidades pretenden aprovechar?

En este aspecto se destacan:

- Mercado interno de café en República Dominicana insatisfecho, debido a mayor demanda que oferta.
- Negocio del café a futuro o contratos con comercializadores internos.
- Baja producción internacional crea tendencia de altos precios en el mercado internacional.

¿Cuáles recursos locales se aprovecharían?

En primer lugar, el café de los productores que forman parte de las organizaciones. Para la comprobación de estas ideas, observar los anexos 1 y 2, además de los cuadros 5 y 6. Eventualmente se tiene contemplado el involucramiento de otros cultivos alternativos como: el guineo, guayaba, habichuela, entre otros, que permitiría a la organización desarrollar actividades comerciales durante todo el año. Además, se estaría aprovechando la experiencia de dirigentes de las organizaciones que han trabajado en procesos anteriores similares en la comunidad.

¿Cuál es la situación actual del mercado en el área de incidencia del proyecto?

En taller realizado el día 12 del mes de agosto de 2022 en Los Bolos, donde se analizó el borrador del plan de producción y comercialización de café, para este análisis se tomó como referencia la cosecha 2021-2022, en torno a este tema expresaron:

1. En estas comunidades existen un promedio de 10 intermediarios entre pequeños y medianos involucrados en el proceso de comercialización.
2. En la cosecha 2021-2022 los precios iniciales estuvieron promediando los 7,500.00 pesos el quintal de café, a mediado de la cosecha alcanzó los 12,000.00 y al final se estableció en 14,000.00 pesos.
3. Existen compromisos de los miembros de la organización con intermediarios, por lo que se estima que un promedio de 15% tienen compromisos a la fecha, como resultados de avances para el manejo de las plantaciones y otros procesos normales de los productores, en sentido general los compromisos de los socios a la fecha son mínimos.
4. Se destaca que los productores realizan más compromisos a partir de septiembre cuando necesitan recursos económicos principalmente para la limpieza de las fincas cafeteras, lo que puede hacer involucrar los productores en este tipo de negociaciones con los intermediarios.
5. Los principales competidores del proceso son: Industrias Banilejas a través de sus intermediarios e Intermediarios locales independientes.
6. El mercado de café ha estado estable en los últimos años, por lo que se puede aprender de ellos, por lo que la organización puede ser competitiva en la medida que tenga capital de trabajo oportuno para apoyar al productor que demanda recursos antes y durante la cosecha.

11. ¿DEMANDA DEL BIEN O SERVICIO?

Existe suficiente demanda del producto café a nivel nacional e internacional, y esta podrá subir según los analistas, debido a que la producción está por debajo de la demanda, y en el caso de República Dominicana la situación es peor, ya que estudios realizados en el 2018 plantean que se había desaparecido el 43% de las plantaciones, aunque se están realizando esfuerzos para recuperar el parque cafetalero, el consumo interno está en promedio de 700 a 800 mil quintales y la producción se estima en menos de un 50%, de manera que el producto tiene mercado asegurado por muchos años; otro factor son los efectos del cambio en el comportamiento del clima, que está haciendo desaparecer plantaciones a nivel mundial y local, agudizando aún más la crisis.

Evidentemente en la zona de Los Bolos y El Maniel que constituyen dos áreas cafetaleras de la estructura del Instituto Dominicano del Café (INDOCAFE), en la cosecha pasada la producción fue de 3,408 quintales de café, según los datos de los técnicos de INDOCAFE, de los que según lo expresado por los participantes en el taller no se queda un solo quintal, por el contrario, los compradores necesitan más.

¿Cuáles son los clientes potenciales?

La organización ha analizado que los principales clientes en el mercado nacional son: Industria Banileja, los intermediarios locales, otras organizaciones como MOVICAC Y NACAS y otros compradores establecidos en otras zonas del país, tales como: Industria Hermanos Ramírez, Natura Bella, Américo Melo y Cooprocasin.

¿Canal de oferta del producto a los compradores, así como la demanda?

El responsable de la canalización del mercado será la COOPINDE, la que a su vez será la responsable de la ejecución del plan previsto en fase piloto para 4 años, para lograr este objetivo se deberá definir estrategias como:

1. Un equipo de hombres y mujeres del Consejo de Administración de la cooperativa y la gerencia del proceso de comercialización, deberán realizar los contactos necesarios a través de llamadas o personal de la oferta del producto a los compradores potenciales que se han definido en el tema anterior, de manera que se puedan acordar los precios para la realización de las negociaciones.
2. Realizar revisiones periódicas de los precios en el mercado nacional e internacional que les permitan mejorar la capacidad de negociación de la organización ante los compradores.
3. Se generará lógicamente una competencia entre la organización y los demás compradores en las comunidades de incidencia del proyecto, que se entiende será de beneficio para los productores, en el entendido de que cuando solo existen los compradores tradicionales, ellos controlan el precio, el proyecto contribuirá a generar un equilibrio en los precios.
4. Alianzas estratégicas con organizaciones del sector privado y oficial que permitan establecer los mecanismos de apoyo para acceder a mercados y recursos económicos.
5. Gestionar los recursos económicos necesarios que permitan acopiar el café, de manera que se puedan alcanzar los volúmenes planificados.
6. Mejorar las infraestructuras de beneficiado húmedo, de manera que se logre mejorar significativamente la calidad, lo que permitirá la inserción en los mercados de café de calidad.
7. Proceso de capacitación adecuado y secuencial que permita instalar las capacidades necesarias para que el proceso continúe en el futuro según lo planificado después de su fase piloto.

La oferta de café en la zona de Los Bolos y El Maniel en primer lugar partiendo de la producción que se ha analizado en la zona con datos de los técnicos del INDOCAFE y que se ha tomado como referencia la cosecha pasada 2021 - 2022.

En el cuadro número 1 se establece que para la cosecha pasada existían unas 9,250 tareas de café en producción y que para esta cosecha 2022-2023 entrarían en producción a diferentes niveles unas 9,382 tareas, por lo que el total actual es de

18,632 ta. Además, que está en proceso de siembra constante. Esto significa que la oferta de producto analizada en el cuadro número 2, evidencia el flujo de producto en estas comunidades durante las próximas 4 cosechas, partiendo que en la cosecha pasada las 9,250 tareas de café que están en producción produjeron 3,408 quintales de café, se ha realizado una proyección para estas 4 cosechas de referencia del proyecto piloto que se podría estar produciendo más de 17 mil quintales de café, de estos la Cooperativa tiene como objetivo intervenir 1,758 tareas de los 31 socios, equivalentes a 9.44 % de las plantaciones establecidas, estos estarían produciendo unos 4,850 quintales, lo que equivale al 28.53 % del café listo para la venta.

Esto permite expresar que la cooperativa no tendrá inconvenientes con el producto que existe en la zona para ofertar en base a lo que se ha planificado como objetivos a lograr con la ejecución del plan de producción y comercialización de café.

12. ¿QUÉ EXPERIENCIA TIENE LA ORGANIZACIÓN Y LA COMUNIDAD PARA EL DESARROLLO DEL O LOS NEGOCIO?

Los miembros de la Cooperativa COOPINDE de reciente formación, son miembros de la Asociación de Productores la Altagracia de los Bolos, que a la vez forman parte del Núcleo de caficultores Independencia, además miembros de FEDECARES, los que han estado realizando procesos de comercialización durante varias cosechas, además han trabajado con financiamiento de CIEPO, institución que realiza trabajos en la región con organizaciones de productores.

La organización que conducirá el proceso parte de sus miembros cuenta con capacidades instaladas por su experiencia en procesos similares, en el que según lo expuesto en los talleres de capacitación y de análisis del Plan de producción y Comercialización, han logrado manejar volumen de producto y dinero en el proceso.

Cuentan con más de 7 años ininterrumpidos hasta la llegada de la roya, donde manejaron un promedio de 4 mil quintales de café, con una inversión promedio de 25 millones de pesos, lo que permitirá un desarrollo adecuado del proceso. La comunidad evidentemente es de cultura cafetalera, constituyendo este cultivo la principal fuente de ingresos, esta se vio paralizada con la desaparición del café como consecuencia del ataque de la Roya de las hojas del cafeto.

Expresaron además que para la realización de las operaciones se procedía de la siguiente forma:

1. Creación de un equipo encargado de la gerencia y la administración, los que tenían la responsabilidad llevar los controles contables en los libros y formularios correspondientes, facturas de recibimiento de producto de los productores, recibos de entrega de dinero a los productores, recibos de ingreso y egreso, esto para garantizar la transparencia del proceso.
2. Existían los procedimientos de control interno del proceso orgánico, así como el manejo del producto convencional, estos controles técnicos para garantizar

la calidad del producto, las normas de producción orgánica contemplaban toda la normativa, se llevaban registros de entrada y salida del producto, así como la calidad procesada, ya que el mismo era para mercado internacional, para el Mercado Justa a través de FEDECARES, todos estos elementos y experiencias pueden ser integrados al proceso de ejecución de este proyecto.

3. Según las expresiones de los dirigentes de la cooperativa, existen archivos que pueden demostrar los procedimientos desarrollados en los procesos de comercialización.

En caso de no contar con los conocimientos requeridos, ¿cómo se plantean suplir esa necesidad? ¿Con cuál apoyo técnico cuentan?

Aunque se cuenta con capacidades instaladas fruto de la experiencia vivida en los procesos anteriores de comercialización, lógicamente en cada desarrollo de un proyecto de esta naturaleza es necesario fortalecer las capacidades del equipo operativo y de los socios en general, de manera que la empresa pueda ser exitosa, las instituciones que han estado apoyando las iniciativas en las organizaciones, como es el caso de : INDOCAFE, GIZ y PNUD-MA, serían los más idóneos para continuar el proceso de seguimiento y orientación sobre el proceso.

En el caso de INDOCAFE que tiene técnicos en las áreas y tienes además el compromiso con esa clientela, debería llevar la coordinación de esto, además haciéndose acompañar de técnicos encargados de departamentos que tienen que ver directamente con el proceso. En el caso de las instituciones PNUD y GIZ, estarán acompañando hasta que los proyectos estén en su fase de ejecución.

En base a la experiencia que se ha conseguido durante el proceso de capacitación en: Fortalecimiento de Capacidades Agroempresariales y Asociativas, se han identificado diferentes fortalezas y debilidades, con las que hay que continuar, en sentido general es importante para este proceso reforzar temas en gerencia general, administración, contabilidad y liquidación en el proceso de comercialización.

¿Cómo sería administrado el negocio? ¿Habrá empleados? ¿Tendrán un Consejo de Administración u otros organismos especializados? ¿Cuál participación tendrán las mujeres en el desarrollo del negocio?

Destacar que en la parte de producción se ha presentado un esquema operativo de como funcionara el proceso de comercialización de café o de cualquier otro cultivo con el que se inicie proceso de comercialización. Las mujeres tendrán una participación importante, visto que en la zona ellas también trabajan la tierra y tienen sus plantaciones igual que los hombres, a diferencia de otras zonas del territorio nacional, que culturalmente el que realiza labores agrícolas es el hombre. En ese sentido con relación a la organización y el proyecto de comercialización es importante destacar en cuanto a la participación de la mujer lo siguiente:

1. Tienen una participación en cuanto a la producción del 7.4% del total de los socios, visto que los socios cuentan con un total 1,758 tareas en producción.
2. Con respecto al grupo que realizará el aporte para el fondo de comercialización, las mujeres participarán con un 9% del total.
3. En relación a la cantidad de socios de la organización, las mujeres tienen una participación del 17% del total de socios.
4. De la producción total durante los 4 años que contempla la fase piloto del plan de producción y comercialización las mujeres estarán participando con 451 quintales de café, para un aporte del 9% del total
5. Participación activa en el proceso de recolección del café, lo que les genera ingresos económicos.

13. EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA

Impacto del proyecto

Conceptualmente el impacto puede ser definido como los cambios o efectos que el proyecto causará una vez que termine, la influencia que será capaz de ejercer una vez que hayan sido completadas las actividades del proyecto. También debería pensar en cómo los resultados del proyecto afectarán a diferentes grupos e influirán en diferentes aspectos de su entorno – impacto social, medioambiental, económico, etc. (Fundación Andaluza para la Divulgación de la Innovación y el Conocimiento). Los impactos esperados son:

- Integrar y mejorar el ingreso de 31 productores miembros de la cooperativa, a través de mejorar los precios finales del producto, esto incidirá en mejorar la capacidad adquisitiva y la calidad de vida de los involucrados.
- Obtener un ingreso general promedio de RD\$3,939,600.00 pesos por concepto de venta organizada de 3,843.0 quintales de café.
- Generar al menos 4 empleos fijos y temporales en la parte operativa y gerencial del proceso.
- El productor recibirá al menos RD\$1,000.00 pesos de diferencial al cuadro de la cosecha por quintal de café vendido en el proceso conjunto.

14. ¿CUÁL ES EL IMPACTO ECONÓMICO DEL PLAN?

Presente un análisis de costo unitario de los servicios o productos del proyecto

Para estimar los costos del procesamiento del café se ha considerado el transporte, despulpado, lavado, fermentado, secado y pilado. En el cuadro siguiente se desglosan los costos para cada año del plan.

COSTOS DE PRODUCCION

COSTOS												
Detalle	Año 1				Año 2		Año 3		Año 4		Total	
	Precio	unidad	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor
Materiales e insumos de producción												
1 Compra de café uva conversion pergam	12,000.00	QQ Uva	140.00	1,680,000.00	500.00	6,000,000.00	900.00	10,800,000.00	1,295.00	15,540,000.00	2,835.00	34,020,000.00
2 Combustibles y lubricantes	1.00	global	7,000.00	7,000.00	8,000.00	8,000.00	10,000.00	10,000.00	12,000.00	12,000.00	37,000.00	37,000.00
3 Sacos	28.00	unidad	700.00	19,600.00	400.00	11,200.00	500.00	14,000.00	500.00	14,000.00	2,100.00	58,800.00
4 Café pergamino humedo	12,000.00	Quintales	120.00	1,440,000.00	208.00	2,496,000.00	151.00	1,812,000.00	200.00	2,400,000.00	679.00	8,148,000.00
				-		-		-		-		-
Total costos de materiales e insumos				3,146,600.00		8,515,200.00		12,636,000.00		17,966,000.00		42,263,800.00
Costos de Mano de Obra												
1 Personal obrero fijo y temporal	8,750.00	Hombres	2	140,000.00	2.00	151,200.00	2.00	154,000.00	2.00	156,800.00		602,000.00
2 Personal administrativo	17,500.00	Hombres	2	280,000.00	2.00	302,400.00	2.00	308,000.00	2.00	313,600.00		1,204,000.00
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-
Total Costos de mano de Obra				420,000.00		453,600.00		462,000.00		470,400.00	-	1,806,000.00
Costos de Transporte												
Transporte de café uva al beneficio	50.00	Quintal	140.00	7,000.00	500.00	25,000.00	900.00	45,000.00	1,295.00	64,750.00	2,835.00	141,750.00
Transporte de café pergamino fuera	250.00	quintal	290.00	72,500.00	769.00	192,250.00	1,149.00	287,250.00	1,635.00	408,750.00	3,843.00	960,750.00
				-		-		-		-		-
Total costos de transporte				79,500.00	1,269.00	217,250.00	2,049.00	332,250.00	2,930.00	473,500.00	6,678.00	1,102,500.00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION												
Otros Costos												
TOTAL COSTOS				3,646,100.00	1,269.00	9,186,050.00	2,049.00	13,430,250.00	2,930.00	18,909,900.00	6,678.00	45,172,300.00

Presente un análisis precio de venta de los servicios o productos del proyecto

El mercado del café tiene una dependencia directa del mercado internacional de manera que estos son tomados como referencia para el mercado nacional, no obstante, a esto los precios internos están siempre por encima de los de la bolsa de valores de Nueva York, esto como resultados de una menor oferta de producto que el mercado nacional.

PROYECCION DE INGRESOS												
Ingresos por venta												
No	Detalle	Cantidad				Unidad	Precio	Partidas				Valor Total
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
1	Café pergamino seco A	217.50	576.75	861.75	1,226.25	qq	14,000.00	3,045,000.00	8,074,500.00	12,064,500.00	17,167,500.00	40,351,500.00
2	café pergamino seco B	58.00	153.80	229.80	327.00	qq	12,000.00	696,000.00	1,845,600.00	2,757,600.00	3,924,000.00	9,223,200.00
3	Café pergamino C	14.50	38.45	57.45	81.75	qq	8,000.00	116,000.00	307,600.00	459,600.00	654,000.00	1,537,200.00
								-	-	-	-	-
Total Ingresos por venta		290.0	769.0	1,149.0	1,635.0			3,857,000.00	10,227,700.00	15,281,700.00	21,745,500.00	51,111,900.00

El cuadro muestra el movimiento de los ingresos por venta del producto que se espera producir durante los cuatro años de ejecución del plan: para el primer año un promedio de 290 quintales de café de calidad. Para el segundo año se estima un promedio de 769 quintales bajo las mismas condiciones de calidad. En el tercer año 1,149 quintales y en el cuarto año 1,635 quintales, para un total de 3,843.0 quintales.

Calcule el margen de beneficio de los servicios o productos del proyecto (Precio de venta –costos) y determine la rentabilidad del proyecto.

ESTADO DE RESULTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Totales
VENTAS TOTALES		3,857,000.00	10,227,700.00	15,281,700.00	21,745,500.00	51,111,900.00
COSTOS						
1	Costo materiales e insumos	3,146,600.00	8,515,200.00	12,636,000.00	17,966,000.00	42,263,800.00
2	Costo mano de obra	420,000.00	453,600.00	462,000.00	470,400.00	1,806,000.00
3	Costo transporte	79,500.00	217,250.00	332,250.00	473,500.00	1,102,500.00
4	Otros Costos	-	-	-	-	-
Subtotal costos		3,646,100.00	9,186,050.00	13,430,250.00	18,909,900.00	45,172,300.00
4	Depección Inversiones	-	-	-	-	-
TOTAL COSTOS		3,646,100.00	9,186,050.00	13,430,250.00	18,909,900.00	45,172,300.00
UTILIDADES NETAS		210,900.00	1,041,650.00	1,851,450.00	2,835,600.00	5,939,600.00

Según el cuadro el plan es viable, ya que no se muestran pérdidas en las operaciones de compra y venta del producto.

FLUJO DE EFECTIVO

		Partidas					Totales
		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
ENTRADAS	Ingresos por venta pignoracion		3,857,000.00	10,227,700.00	15,281,700.00	21,745,500.00	51,111,900.00
	Ingresos varios						-
	Recuperación inversiones					-	-
Total Entradas		-	3,857,000.00	10,227,700.00	15,281,700.00	21,745,500.00	51,111,900.00
SALIDAS							
	Inversiones	-					-
	Costos		3,646,100.00	9,186,050.00	13,430,250.00	18,909,900.00	45,172,300.00
	Depreciacion de las inversiones		-	-	-	-	-
Total Salidas		-	3,646,100.00	9,186,050.00	13,430,250.00	18,909,900.00	45,172,300.00
FLUJO NETO		-	210,900.00	1,041,650.00	1,851,450.00	2,835,600.00	5,939,600.00
Valor Actual Neto (VAN)		RD\$3,196,679.54					
	Ingresos Netos Totales	RD\$49,190,579.72					
	Salidas Netas Totales	RD\$25,015,416.70					
B/C	Beneficio/Costo	1.97					
	TIR	#¡REF!					

15. ¿CUÁLES IMPACTOS SOCIALES POSITIVOS O NEGATIVOS SE ESPERAN CON LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO?

El impacto social estará dado en la medida que se vayan logrando los resultados y los productores a través de la organización se involucren en el proceso de comercialización.

Entre estos estarían:

- Aumento del número de socios al menos en un 50% en el periodo de ejecución del proyecto.
- Mejorada la capacidad de compra de bienes y servicios de los productores involucrados.
- Celebración de actividades culturales y recreativas coordinada por la organización en la zona de incidencia del proyecto.
- Involucramiento de la mujer en la parte organizativa, productiva y gerencial del proceso de desarrollo del proyecto.

En el momento que se pueda vender el café a mejores precios y los productores puedan mejorar el ingreso, mejorarán el poder adquisitivo y se podrán involucrar en actividades sociales y recreativas, entre otros elementos no menos importantes.

Apoyo para la ejecución del proyecto

Nombre Institución	Formas de participación
INDOCAFE	Asesoría técnica
GIZ PAISAJES PRODUCTIVOS	Apoyo en asesoría técnica, algunas inversiones menores
PNUD - M.A	Apoyo en asesoría técnica, algunas inversiones menores
ORGANIZACIÓN EJECUTORA	Serán los beneficiarios de cualquier aporte y tendrán un compromiso de aportar RD\$630,000.00 pesos para el inicio de un fondo especial para la comercialización
OTROS ACTORES	Otras instituciones u organizaciones que inciden en el territorio pudieran contribuir al proceso de fortalecimiento del proyecto de producción y comercialización del café y otros cultivos estratégicos que se desarrollan en la zona

16. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- a. El Plan de Producción y Comercialización es rentable y sostenible siempre y cuando los supuestos (precios, aumento de productividad, mercado) se mantengan como se ha previsto. Es importante para el éxito de este proyecto, ya que la productividad, procesamiento y capacidad técnica son claves para el éxito del negocio, por lo tanto, debe apoyarse la organización con un seguimiento secuencial.
- b. Los resultados de los diferentes análisis económicos muestran la rentabilidad de la actividad programada, esto estará directamente relacionada con que las variables contempladas se mantengan en el mercado.
- c. Es necesario fortalecer el equipo de gestión de la COOPINDE y crear una visión fuerte de carácter empresarial y de negocio.
- d. La mayoría de los miembros de la organización tienen experiencias con capacidades instaladas en el manejo de procesos de esta naturaleza, sin embargo, es necesario hacer énfasis en la exploración de los mercados, de esta manera asegurar el flujo del producto.
- e. El involucramiento de los productores de la organización ejecutora y los que se puedan integrar en el transcurso del proceso, vital para el éxito de este plan.

**ANEXO 1: RELACION DE MIEMBROS DE COOPINDE QUE ESTAN
COMPROMETIDOS A APORTAR CAFÉ PARA EL FONDO DE
COMERCIALIZACION**

NUMERO	NOMBRES Y APELLIDOS	CANTIDAD CAFÉ QQ.
1	Rosario Montero	5
2	Agustin Diaz Cuevas	2
3	Juan M. Perez	1
4	Santa Miridia Montero	2
5	Florencio Ramirez	2
6	Santiago Florian	2
7	Pablo Dubal	4
8	Juan F. Diaz	3
9	Federico Mendez	2
10	Edigen Mendez	1.5
11	Irian Beriguete Montero	1
12	Atiano Amancio	2
13	Robinson Gonzalez	1.5
14	Eligio V. Amador	5
15	Francisco Novas	0.5
16	Genaro Diaz	1
17	Virgen Santana	1
18	Juan Francisco Diaz Medina	2
19	Victor Encarnacion	2
20	Francisca Nova Ogando	2
21	Anastacio Cabrera	2
22	Kelvin Montero	0.5
		45