



19 · FAMILIA C

Café y cacao de exportación

«El café dejó de venderse por calidad y origen declarado, y pasó a venderse por polígono: a partir del 30 de diciembre, su comprador europeo no puede ingresar su grano sin las coordenadas de cada finca que lo produjo.»

Entra en vigor el 30 de diciembre de 2026 · Aplicación del EUDR

Cobramos por resultados, no por entregables.

01 · LA SEÑAL VERIFICABLE

Hechos publicados, con su fecha.

- 01 El Reglamento (UE) 2023/1115 cubre expresamente el café y el cacao y sus derivados listados por código arancelario. Aplica a operadores medianos y grandes desde el **30 de diciembre de 2026** y a micro y pequeños desde el **30 de junio de 2027**.
- 02 Para cada lote, el operador debe recopilar geolocalización de las parcelas productivas: coordenadas en formato polígono si la finca supera cuatro hectáreas, o coordenadas puntuales si es menor. En el sector del café esto es completamente nuevo y obliga a exportadores y cooperativas en origen a digitalizar el mapeo de fincas.
- 03 Además de la geolocalización, hay que verificar dos cosas: no deforestación de ninguna parcela de origen después del **31 de diciembre de 2020**, y legalidad conforme a la normativa del país de producción. El resultado se presenta como declaración de diligencia debida en el sistema de información de la Unión antes de comercializar.
- 04 El **13 de julio de 2026** cambió el alcance: entró el café soluble. El perímetro sigue al producto por código arancelario, así que un mismo exportador puede tener una línea dentro y otra fuera.
- 05 Sanciones de hasta el 4% de la facturación en la UE del operador, más decomiso y exclusión de contratación pública. Los lotes sin declaración válida, o con geolocalización que no permita verificar el origen, pueden ser retenidos en aduana o rechazados.

5 referencias verificables · cada una enlaza a su publicación original en spartane.ai/sectores/19/ · verificadas al 20 de septiembre de 2026

LO QUE YA HACEN LOS QUE VAN DELANTE

Dos cosas observables. La primera es de precio: la exigencia de trazabilidad contribuyó a la presión al alza sobre la cotización del arábica desde 2024, porque el mercado empezó a diferenciar grano trazable de grano no trazable — es decir, el polígono ya se paga.³ La segunda es de escala: Paraguay montó en abril de 2026 un sistema nacional de trazabilidad socioambiental para su cadena ganadera, con el objetivo explícito de documentar origen ante compradores europeos.⁵ Un país entero puede construir esa infraestructura; un beneficio con doscientos productores también.

EL COSTO DE LLEGAR TARDE

No hay multa para el exportador: hay un contenedor que no entra y un comprador que se va con quien sí tiene el dato. El número es directo y el dueño lo tiene: volumen anual exportado a la Unión Europea, por precio. Y hay un segundo número que casi nadie calcula: el diferencial que hoy están pagando por grano trazable frente al no trazable, que es ingreso que el beneficio está dejando en la mesa mientras el reloj corre.

02 · EL SECTOR POR DENTRO

Cómo gana y cómo pierde dinero una cooperativa o un beneficio exportador

La unidad es el lote de exportación, formado por la suma de muchas entregas pequeñas. El margen depende de la calidad y, cada vez más, de lo que se pueda demostrar sobre su origen.

LAS UNIDADES DE MEDIDA

Sacos o kilos de exportación por lote
Rendimiento de cereza o mazorca a grano exportable
Premio por calidad y por certificación
Productores con parcela geolocalizada
Proporción del lote con origen demostrable
Días entre acopio y embarque

DÓNDE SE LE VA EL MARGEN

Lotes rechazados o descontados por origen no demostrable
Premios de certificación perdidos por un productor no conforme
Mezcla de entregas que invalida la trazabilidad
Mermas de rendimiento sin causa
Anticipos a productores que no entregan
Tiempo de personal reconstruyendo expedientes por embarque

Anatomía de un lote de exportación

COMPONENTE	QUÉ LO DETERMINA	DÓNDE SE FUGA
Entregas de productores	Precio por kilo y calidad	Muchas entregas pequeñas sin registro de parcela
Beneficio	Proceso húmedo o seco	Rendimiento variable
Clasificación	Calidad y taza	Decide el precio
Certificaciones	Esquemas voluntarios	Un productor no conforme contamina el lote
Origen y geolocalización	Parcela por parcela	El requisito nuevo, y el que decide el acceso
Logística de exportación	Contenedor y documentos	Lote detenido si falta un dato

La asimetría del sector. El precio del grano lo fija un mercado internacional que nadie en origen controla. Lo único que el exportador controla es lo que puede demostrar de su lote. Hoy esa prueba vale más que un punto de calidad.

03 · EL SISTEMA QUE YA EXISTE

Lo que cambia, y cómo se mide.

EL NÚMERO QUE SE MUEVE

Porcentaje de volumen con parcela geolocalizada y verificada, y horas para armar la declaración de diligencia debida de un embarque.

LO QUE EL SISTEMA PRODUCE

- Registro del productor. Identidad y parcela
- Geolocalización. Coordenadas o polígono
- Entrega vinculada. Qué parcela entregó qué
- Lote compuesto. Qué entregas forman el lote
- Declaración del importador. Diligencia debida en destino

LO QUE EXISTE PARA CERRAR

- Lotes rechazados o descontados por origen no demostrable
- Premios de certificación perdidos por un productor no conforme
- Mezcla de entregas que invalida la trazabilidad
- Mermas de rendimiento sin causa
- Anticipos a productores que no entregan

Lo que usted gana

El expediente deja de armarse a mano	Cada paso queda registrado con su autor y su fecha en el momento en que ocurre, no la semana en que alguien lo pide.
Responde el mismo día, no en tres semanas	Cuando la autoridad, el cliente o el auditor pidan la evidencia, sale completa y en el formato en que la piden.
Ve el número mientras todavía puede corregirlo	Se calcula sobre sacos o kilos de exportación por lote de esta semana, no sobre el cierre del mes pasado.
Los cambios entran en la sesión	Si algo no refleja cómo opera usted, se ajusta ahí mismo. No hay orden de cambio ni una cotización nueva.

Cobramos por resultados, no por entregables.

Se paga contra ese número, el que su dirección ya mide. Podemos sostener ese trato por cuatro razones:

- Diecinueve suites construidas, una por industria.
- Con las mejores prácticas de la industria dentro.
- Con la regulación de su sector dentro y vigilada.
- Con los cambios en la sesión, no en órdenes de cambio.



Entre al sistema ahora mismo.
Abre con datos de ejemplo y con la vista que usted elija, sin registro: spartane.ai/suites/19/
Agendar la demostración: calendly.com/spartane · WhatsApp +52 55 4165 5572 · sales@spartane.ai