
Iniciativas alternativas de comercio y predicción del ingreso: Teoría y evidencia del sector cafetero

Por Jason Potts

RESUMEN

Este artículo examina la eficacia de los estándares privados de sostenibilidad, tales como los movimientos de producción Orgánica y de Comercio Justo en el sector cafetero, como medio para proveer a los agricultores ingresos predecibles y estables.

Los instrumentos de cadena de suministro, a través de diversos criterios sociales, económicos y ambientales que ellos especifican, tienen el potencial para reducir el riesgo a través de una gama entera de actividades, estableciendo fundamentos para la estabilidad mejorada no solamente en el precio o el ingreso, sino en el ingreso en sí mismo. En última instancia, esta potencialidad es minimizada, y subestimada, característica de los estándares privados de sostenibilidad- sus potenciales impactos sobre la estabilidad del ingreso - que posiblemente ofrece la mayor promesa en la promoción de la estabilidad en los medios de vida del agricultor y oportunidades para el desarrollo sostenible. Este artículo comienza con una breve descripción de la historia general, y respuestas a, la volatilidad de precios en el sector cafetero. Entonces revisa los principales elementos de los estándares privados de sostenibilidad voluntarios operando en la actualidad en el sector cafetero, considerando los eslabones teóricos y empíricos entre tales instrumentos y varios aspectos de la estabilización de ingreso (incluyendo el precio) en el sector de café.

ABSTRACT

This paper examines the effectiveness of private sector sustainability standards such as the organic and fair trade movements in the coffee sector as ways to provide coffee farmers with more predictable and stable incomes.

Supply chain instruments, through the diverse social, economic and environmental criteria they specify, have the potential to reduce risk across a whole range of farmer activities, thereby setting a foundation for improved stability not just in price or revenue, but in income itself. Ultimately, it is this understated, and underrated, feature of private voluntary sustainability standards—namely their potential impacts on income stability—that arguably offers the greatest promise in promoting stability in farmer livelihoods and opportunities for sustainable development. This paper begins with a brief overview of the general history of, and responses to, price volatility in the coffee sector. It then reviews the main elements of key private voluntary sustainability standards presently operating in the coffee sector, considering the theoretical and empirical links between such instruments and the various aspects of income stabilization (including price) in the coffee sector.

Palabras clave: sostenibilidad, estándares privados, producción orgánica, Comercio Justo, eco-etiquetas, volatilidad de los precios, estabilidad del ingreso.

Iniciativas alternativas de comercio y predicción del ingreso: Teoría y evidencia del sector cafetero¹

Jason Potts²

INTRODUCCIÓN

Las materias primas básicas han sido reconocidas durante mucho tiempo como una de las fuentes de ingreso más accesibles para los sectores más pobres de la población rural del mundo en desarrollo y, como tal, como un punto de apoyo para el crecimiento y desarrollo económico de largo plazo. La volatilidad sistemática de precios y el deterioro de los términos de intercambio en los mercados internacionales de materias primas básicas en el curso de los últimos 100 años han dejado los beneficios prometidos por la producción de materias primas básicas fuera del alcance de muchos, sino de todos, los productores rurales en países en vía de desarrollo.

Como reconocimiento de los abundantes retos enfrentados por los productores dependientes de las materias primas básicas debido a las diferencias entre oferta y demanda, se ha

implementado una amplia gama de mecanismos tanto a nivel doméstico como internacional como medio para mejorar los términos de intercambio y la previsibilidad de los mercados de materias primas básicas. En el ámbito internacional estos mecanismos han tomado la forma de inventarios o reservas reguladoras, cuotas y esquemas de financiación compensatoria que fueron típicamente negociados a través de Pactos Internacionales de Materias Primas (“International Commodity Agreements (ICAs)”) a partir de la adopción de las disposiciones del Capítulo VI de la Convención de la Habana³. A escala nacional, los esfuerzos se han centrado en la utilización de inventarios o reservas reguladoras, fondos reguladores, juntas de mercadeo y esquemas variados de aranceles, como complemento a, o en lugar de las iniciativas internacionales⁴.

1. Traducción de la primera versión publicada en julio de 2007 por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. Este documento fue publicado como componente de un proyecto de mayor envergadura, patrocinado por el Gobierno de Noruega, titulado Deteniendo la volatilidad de precio de las materias primas básicas sobre opciones de políticas para controlar el problema de volatilidad de precios de las materias primas básicas. Más investigación y documentos al respecto pueden encontrarse en <http://www.iisd.org/markets/policy/price.asp>.
2. Jason Potts trabaja en el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD por sus iniciales en inglés), en el área de Mercados Sostenibles y Responsabilidad Comercial.
3. Si bien los acuerdos únicamente entre países productores se remontan a los comienzos del siglo, la negociación de la Convención de la Habana en 1945 se tradujo en el primer reconocimiento internacional de la legitimidad de los Pactos Internacionales de Materias Primas como herramientas de desarrollo económico y prepararon el camino para los primeros acuerdos conjuntos entre países productores y consumidores. Aunque la Convención de la Habana nunca fue adoptada como tal, la legitimidad de las ICAs fue reiterada en la Resolución 30 (IV) de ECOSOC, de marzo de 1947, que pedía a los gobiernos aceptar las disposiciones del Capítulo 30 (IV) en relación con la naturaleza de las ICAs como lineamientos para acuerdos futuros.
4. Ejemplos de sistemas nacionales de reservas reguladoras se encuentran en Bangladesh, India, Indonesia, México, Filipinas y Corea del Sur; de fondos de reserva en Costa de Marfil, Papúa Nueva Guinea y Corea del Sur; juntas nacionales de mercadeo en la mayor parte de África, Ecuador, India y Malasia; y esquemas de tarifas variables en Chile, Malasia y Venezuela.

Mientras que la historia de estas iniciativas sugiere que no han sido completamente fallidas en el alcance de sus objetivos de preservación y estabilización de precios⁵, ellas sin embargo han estado sujetas a toda una multitud de retos políticos y prácticos. Los elevados costos financieros asociados con el mantenimiento de los inventarios o reservas reguladoras y la complejidad técnica asociada con la imposición de cuotas y el desconocimiento por parte de países no miembros del esquema de cuotas, en conjunto contribuyeron al deterioro gradual de la capacidad y voluntad de los países para mantener sistemas de administración de los mercados globales durante los años ochenta. Para aquellos sistemas que aún existen, particularmente aquellos en el ámbito nacional, el crecimiento de la liberalización del comercio y las políticas estructurales de ajuste representan un riesgo permanente a su operación continua, haciendo que su sobrevivencia a largo plazo sea severamente cuestionada.

Partiendo de una perspectiva de desarrollo sostenible, los enfoques para administración de la oferta incorporadas por los ICA se han quedado cortos en al menos dos aspectos. Primero, el enfoque de los ICA en la administración de los atributos macroeconómicos del mercado sin contar con los incentivos o estructuras adecuadas para la *administración de decisiones microeconómicas de los participantes individuales* hacen estos acuerdos persistentemente vulnerables ante la ineficiencia y falta de efectividad de su administración. Segundo, la preocupación más o menos exclusiva de los esquemas oferta-demanda con sus objetivos de mantenimiento del precio y su estabilización, que les dejan insuficientemente equipados para

enfrentar los aún mayores riesgos sociales, económicos y ambientales que proporcionan las bases del ingreso de los productores y en forma más general una forma de vida sostenible⁶.

Sin ser motivo de sorpresa, en la medida que los acuerdos de administración internacional de la oferta han caído en desgracia, la atención se ha centrado en enfoques alternativos orientados a ayudar a los productores a administrar *riesgos* y no los mercados mismos. Facilidades de cobertura orientadas para beneficio de los productores acompañados por financiación, proporcionan dos enfoques crecientemente populares para permitir a los productores estabilizar sus ingresos dentro del contexto de los mercados volátiles.⁷ Un tercer ejemplo, que es tema del presente documento, es la utilización de “estándares voluntarios privados de sostenibilidad” denotados por las etiquetas e iniciativas de certificación tales como Fair Trade (de Comercio Justo) y Rainforest Alliance (Alianza de la Selva Tropical Húmeda).⁸

Estándares voluntarios privados de sostenibilidad tales como los mencionados anteriormente se definen a partir de sus especificaciones, el seguimiento y la capacidad de cumplimiento de la producción “sostenible” y las prácticas comerciales dentro de las cadenas internacionales de oferta se encuentran típicamente atadas a alguna forma de identificación del mercado (logos, etiquetas o certificados). El potencial para la utilización de estas iniciativas en el control de la volatilidad de precios se evidencia en el establecimiento de unos niveles de precio mínimos dentro del sistema de Comercio Justo como parte del criterio bajo el cual se determina su cumplimiento con los estándares. Sin embargo, aún en los casos en los que

5. Ver a Ponte, Stefano (2002a). *The latter revolution? Regulation, markets and consumption in the global coffee chain*. World Development. Vol 30(7), 1099–1122.

6. Vale la pena tener en cuenta que la “conservación de los recursos naturales” fue citada como la base legítima para cubrir los ICAs dentro de las disposiciones del Capítulo VI de la Convención de la Habana. Sin embargo, sólo hasta hace poco los ICAs tuvieron poca o ninguna participación en términos de compromisos sólidos para la preservación del medio ambiente. El Acuerdo Internacional de Maderas Tropicales de 2006 suministra un claro ejemplo de lo que implica más allá de la mera visión económica de la administración de las materias primas básicas (ver <http://untreaty.un.org/English/notpubl/XIX46english.pdf>).

7. El Grupo de Administración de Riesgos de Materias Primas Básicas del Banco Mundial ha jugado un papel decisivo en la dirección y crecimiento de la expansión del acceso de los productores a instrumentos privados de manejo de riesgos (ver <http://www.itf-commrisk.org>).

8. La lista actual de estándares operacionales voluntarios privados de sostenibilidad para el sector cafetero es mucho más larga que apenas las tres iniciativas listadas anteriormente. Si bien el crecimiento de las iniciativas internacionales de participantes multi-asociados en el sector cafetero puede haber alcanzado su tope, hay en la actualidad una rápida expansión de sistemas específicos de compañía de estándares privados nacionales.

no se determina una “administración” explícita de los precios mediante sistemas de estándares, los precios, ingresos y mercados no son generalmente indiferentes a la presencia e implantación de dichas iniciativas. Una pregunta obvia desde una perspectiva de estabilización de precios es “cuáles” son con exactitud los impactos esperados y actuales sobre la estabilidad de precios para los productores involucrados en tales esquemas. Hasta la fecha se cuenta con muy poco análisis teórico o empírico que proporcione alguna luz respecto a cuál puede ser el impacto de dichas iniciativas sobre el precio.

Más aún, desde la perspectiva de desarrollo sostenible o de formas de vida sostenibles, los instrumentos de la cadena de abastecimiento cuentan con el potencial de impacto sobre el bienestar del productor más allá del impacto de los precios *per se*. Los instrumentos de la cadena de abastecimiento, a través de los diversos criterios sociales, económicos y ambientales que especifican, tienen el potencial de reducir el riesgo presente en un amplio rango de actividades agrícolas y por lo tanto determinan las bases de una mejor estabilidad, no solamente en precios y rendimiento sino en términos del ingreso mismo.

En últimas, es esta característica sub-establecida y sub-valorada de los estándares voluntarios privados de sostenibilidad, es decir su impacto potencial sobre la estabilidad del ingreso, lo que posiblemente ofrece la mayor promesa en términos de promover la estabilidad de la forma de vida de los agricultores y las oportunidades de desarrollo sostenible.

A continuación, después de un breve repaso de los principales elementos de los estándares claves voluntarios privados de sostenibilidad que se presentan en el sector cafetero, consideraremos los enlaces teóricos entre tales instrumentos y los diversos aspectos de la estabilización de ingresos (incluyendo precios). A esto seguirá una revisión de la evidencia empírica relacionada con la aplicación

de estas iniciativas. Comenzaremos, no obstante, con un breve repaso de la historia general y de las respuestas, de la volatilidad de precios en el sector cafetero.

RESPECTO A LA VOLATILIDAD EN EL SECTOR CAFETERO

El café es la segunda materia prima básica más importante en términos de volumen y valor comercializado en los mercados internacionales.⁹ La producción anual global, que se lleva a cabo en más de setenta países en el mundo, varía entre 110 y 130 millones de sacos anuales. (OXFAM, 2001) estima que aproximadamente 25 millones de personas en el mundo dependen directamente del café como forma de vida y que setenta por ciento de los productores son minifundistas (terrenos inferiores a cinco hectáreas).¹⁰

Los precios internacionales del café también se encuentran entre los de mayor volatilidad entre todas las materias primas básicas, con un promedio de más de 20 por ciento de desviación de las tendencias de mercado en cualquier momento dado del tiempo (Ver la Figura 1).¹¹ El primer ejemplo destacado de cooperación internacional orientado hacia la estabilización del sector cafetero se presenta en la implementación del Acuerdo Interamericano del Café de 1940 (IACA por sus iniciales en inglés), un acuerdo de materias primas básicas suscrito por las naciones latinoamericanas productoras de café.

El IACA tuvo éxito al doblar los precios del café en lapso de un año, resultado que rápidamente estimuló el interés de los países consumidores en asegurar la existencia de un “precio justo” para sus consumidores y la eventual negociación del primer Acuerdo Internacional del Café entre productores y consumidores en 1962.¹² El objetivo principal del primer ICA, y de todas las versiones siguientes del acuerdo fue la generación de precios “justos y remunerativos”.

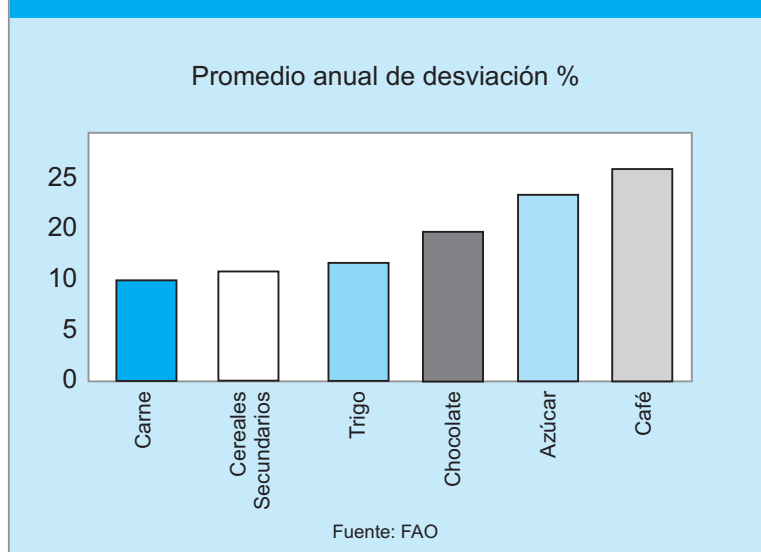
9. El puesto actual del café en el escalafón de las materias primas básicas en términos de valor está sujeto a cambios dependiendo de los niveles actuales de precio.

10. OXFAM GB. (2001). *The coffee market: A background study*.

11. FAO (2004). “The state of agricultural commodity markets 2004”, Consultado en <http://www.fao.org/docrep/007/y541e04.htm>.

12. Ver Raffaelli, Marcelo (1995). *Rise and demise of commodity agreements*. Cambridge: Woodhead Publishing.

Figura 1. Inestabilidad de los precios nominales de productos seleccionados 1986-99



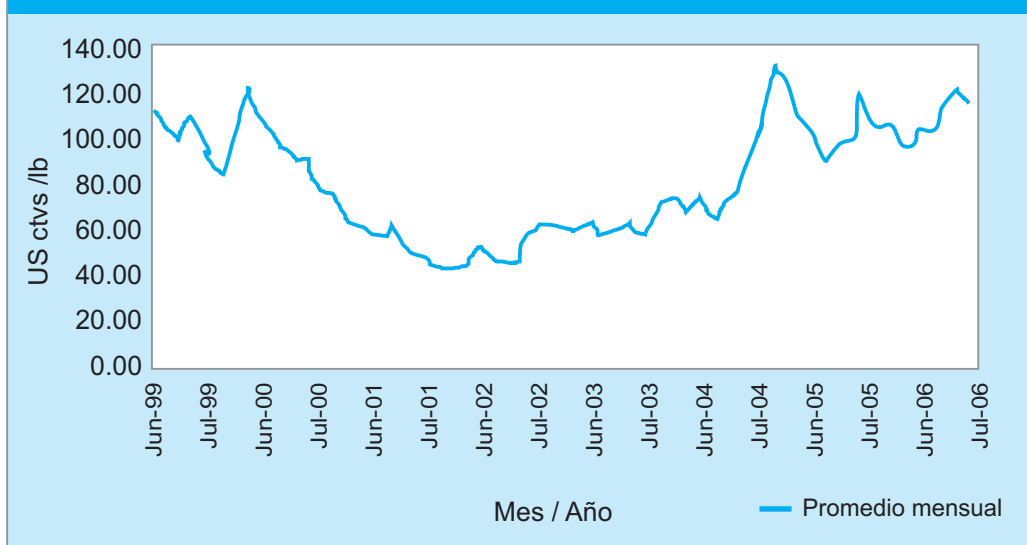
Bajo el ICA inicial (y asimismo bajo los acuerdos siguientes hasta 1989) se fijó un precio “objetivo” (o una banda de precios) para el café y se distribuyeron cuotas de exportación entre los productores. Cuando el precio inicial calculado por la Organización Internacional del Café -OIC superaba el precio fijado, las cuotas eran más relajadas y cuando el precio se situaba por debajo del precio fijado, las cuotas eran más estrechas. Cuando se presentaba un precio de café extremadamente alto (como sucedió en 1975-77), se abandonaron las cuotas hasta que los precios retornaron a las bandas recomendadas. A continuación de un período de muy alta producción (a mediados de los años 80), la OIC fue objeto de crecientes presiones para suavizar el sistema de cuotas como resultado de los crecientes inventarios en todo el mundo. Ya en 1989 estas presiones económicas combinadas con presión política llevaron a la eliminación de todas las cláusulas económicas (por ejemplo la cuotas) incorporadas en el acuerdo. El fracaso del acuerdo en 1989 llevó a una inundación masiva de producto en la medida que los países productores liberaron sus inventarios. Desde estas

fechas el ICA, como reflejo de una tendencia más generalizada en la totalidad de los acuerdos de materias primas básicas, ha evitado la imposición de cuotas específicas o la determinación de reservas reguladoras, dependiendo en cambio de un intercambio de información y desarrollo de políticas estratégicas como bases primordiales de la cooperación internacional.¹³

A partir de la eliminación de las cláusulas económicas, los precios internacionales del café han manifestado una creciente volatilidad (Ver Figura 2). Si bien esto es resultado parcial de la eliminación de las cláusulas económicas de la OIC, fuerzas especulativas y climáticas cambiantes han contribuido a incrementar la volatilidad de los precios dentro del sector. Mientras que ciclos de precios muy elevados y precios muy bajos prevalecen en el mercado cafetero, los últimos 25 años han sido testigos de un mercado crecimiento en la especialización dentro del sector cafetero. Con tasas de crecimiento de aproximadamente 20% anual durante la pasada década, la especialización dentro del sector se ha movido rápidamente de un nicho de mercado hacia la corriente principal.

13. Símbolo de esta tendencia fue la reciente insistencia de Estados Unidos en el abandono de medidas de control de precio en todo el rango de actividades a ser explotadas por la OIC como condición para el regreso de Estados Unidos al seno de la organización en 2005.

Figura 2. Precio promedio mensual de café arábica en el mercado de Nueva York - Enero de 1999 a enero de 2007



El crecimiento de los sectores especializados tiene el potencial de determinar cómo se llevará adelante el negocio cafetero, cómo actúan los dueños de los inventarios y cómo se comporta el mercado.

Además de las notables oportunidades de mejoría proporcionadas por el sector especializado, el carácter ampliamente diferenciado del mercado tiene el potencial de operar como un significativo amortiguador de la volatilidad de precio. Si bien las compras de cafés especiales tiene como referencia precios del mercado mundial establecidos por los mercados de futuros, hay, no obstante una creciente tendencia a establecer niveles de precios fijos con precios absolutos basados únicamente en las características únicas del producto. Cuando los contratos de precios absolutos se combinan con contratos de largo plazo, las relaciones contractuales pueden llevar a jugar un papel significativo en la estabilización de los precios sin tener en cuenta las tendencias corrientes del mercado. Tal vez aún más importante es la creciente tendencia hacia el direccionamiento de relaciones comerciales, que ha acompañado el desarrollo del sector especializado.¹⁴ Relaciones más directas y competencia

basada en características refinadas de calidad han llevado a la desagregación de la materia prima básica del sector, situación que promete reducir aún más la volatilidad en el largo plazo.

Los estándares voluntarios privados de sostenibilidad han, hasta la fecha, formado un subconjunto del sector especializado mediante la integración de atributos no-físicos en una canasta de "características de calidad" que define los productos de dicha canasta. Iniciativas basadas en los estándares han estado presentes en el sector desde finales de los años ochenta. Si bien iniciativas tales como Comercio Justo, Rainforest Alliance han alcanzado apenas una participación mínima de mercado en los años iniciales, el crecimiento del mercado de cafés "sostenibles" como estos ha sido aún más rápido que el del mismo sector de café especializado, con tasas normales de crecimiento entre el 30 y el 50 por ciento. Actualmente se estima que aproximadamente 2% de las ventas globales de café son "etiquetadas" o certificadas en desarrollo y cumplimiento de una u otra iniciativa de sostenibilidad.¹⁵

Hasta la fecha, el crecimiento de dichas iniciativas ha dependido marcadamente de su

14. "Cooperative Coffees" (Cafés Cooperativos) es una asociación de tostadores de café al servicio del sector especializado que se ha formado para apoyar el desarrollo de relaciones comerciales directas entre productores. (Ver www.coopcoffees.com)

15. El total de las ventas de café certificado registradas a través de FLO, RA, Utz Kapeh y IFOAM se estima ligeramente superior a 2,5 millones de sacos al año. Daniele Giovannucci (2007). Entrevista personal, marzo.

capacidad para sacar provecho de los mercados especializados; sin embargo, existe una tendencia creciente por la integración de estos sistemas con los mercados convencionales.¹⁶ Como veremos más adelante, el cómo estas iniciativas se construyen en los nuevos mercados determinará las eventuales oportunidades disponibles a través de los estándares voluntarios privados de sostenibilidad. A continuación examinaremos las características básicas de las iniciativas clave en el sector.

UNA VISIÓN GENERAL DE LOS ESTÁNDARES DE SOSTENIBILIDAD VOLUNTARIOS, COMUNES Y PRIVADOS

A partir de los años ochenta y parcialmente como respuesta a las dificultades asociadas con las iniciativas de manejo de mercados, se ha presentado un rápido crecimiento en el desarrollo e implementación de iniciativas de mercadeo de café basadas en los estándares. Si bien cada una de las diferentes iniciativas se mueve en torno a su propio y único conjunto de "criterios de sostenibilidad", virtualmente todas las iniciativas en operación actualmente se autodenominan como promotoras de un "desarrollo sostenible" dentro del sector cafetero, basado en la mejora de las condiciones sociales, económicas y ambientales de los trabajadores, productores y comunidades cafeteras. Como componente crítico de las formas de vida sostenibles, la estabilidad de ingresos, presumiblemente, representa un importante indicador de la efectividad de dichas iniciativas en el suministro de un desarrollo sostenible más generalizado. En la medida que aumenta la presencia de estas iniciativas, también aumenta la importancia de valorar su impacto potencial sobre indicadores clave de desarrollo sostenible tales como la estabilidad del ingreso. A continuación consideramos los criterios específicos asociados con algunas de las más populares iniciativas, como una base para un análisis más profundo sobre el potencial impacto de estas iniciativas sobre el ingreso.

Comercio Justo

Dentro de las diversas iniciativas disponibles para los productores de café, el sistema de Comercio Justo proporciona el enlace más obvio entre la estabilidad de precios y los instrumentos de la cadena de abastecimiento mediante la incorporación de condiciones explícitas relacionadas con el precio directamente en su conjunto de criterios de cumplimiento. El Comercio Justo, como instrumento de una cadena de abastecimiento basada en criterios, debe sus inicios a un número de proyectos de desarrollo basados en su comercio y orientados a la compensación que fueron implementados por SELFHELP y OXFAM durante los años cuarenta y cincuenta. Ya en la década de los sesenta estas iniciativas dieron lugar al Movimiento Alternativo de Comercio (Alternative Trade Movement) que se orientó específicamente a dar rendimientos comerciales crecientes a los productores, ofreciéndoles relaciones comerciales directas y equitativas con minoristas del norte. Si bien este movimiento (ATO, por sus iniciales en inglés) tuvo algunos éxitos, se vio enfrentado por su propia incapacidad de penetración a los mercados más convencionales.

En un esfuerzo para llevar los beneficios del comercio alternativo a un mayor número de productores, la primera certificación del sistema de Comercio Justo fue establecida bajo el nombre de Max Havelaar en 1988 en Holanda¹⁷. En apenas un lapso de tres años, Max Havelaar había alcanzado una participación de 2% del mercado y otros y numerosos sistemas de certificación de Comercio Justo se habían establecido a lo largo de Europa. El café sirvió de producto bandera para todas las iniciativas de certificación nacional. En 1997, las iniciativas de certificación nacional se agruparon bajo la forma de Organizaciones Internacionales de Etiquetamiento de Comercio Justo (Fair Trade Labelling Organizations International - FLO Internacional, por sus iniciales en inglés) con el objeto de establecer estándares unificados, seguimiento

16. 4Cs, Utz Kapeh y Rainforest Alliance están explícitamente orientadas a los mercados convencionales.

17. No es coincidencia que la creación del establecimiento de Max Havelaar coincida con el fracaso del Pacto Internacional del Café de 1989 y la correspondiente caída en los precios del café.

y cumplimiento. Desde su creación inicial FLO ha generado una unidad de certificación independiente para prevenir la aparición de conflictos en los procesos de acreditación y certificación. Bajo la administración de FLO, las certificaciones se han expandido partiendo del café y alcanzando toda una variedad de materias primas básicas que incluyen frutas frescas, cocoa y chocolate, productos de algodón, azúcar y sus derivados, té, jugos de frutas, yogurt, hierbas aromáticas y especias, miel, nueces, "snacks", mermeladas y otros productos de untar, arroz y quinina, flores y cosméticos, balones de deporte, y vino y cerveza.¹⁸

Los elementos básicos de los estándares de Comercio Justo para el café incluyen:

- Los tostadores deben pagar una comisión por una licencia basada en volumen;
- Los compradores deben pagar US\$1,26 por libra de arábigo lavado (US\$1,11 por libra de robusta);
- Los compradores deben pagar una prima social de US\$0,05 por libra cuando los mercados cafeteros tengan precios superiores al mínimo;
- Los compradores deben proporcionar a tasas razonables hasta por el 60% de la compra (si así lo solicitan los productores);
- Las cooperativas productoras deben invertir una parte de la prima de Comercio Justo en programas de desarrollo comunitario;
- Los productores deben ser miembros minoritarios de cooperativas administradas democráticamente;

- Los productores deben establecer compromisos para la conservación integral del medio ambiente y
- Los productores deben cumplir con las convenciones establecidas por la Organización Internacional del Trabajo -OIT.¹⁹

Si bien el café bajo Comercio Justo ha llegado a niveles de saturación en algunos mercados europeos con una participación entre 2 y 3 por ciento²⁰ la participación del café de Comercio Justo en el mercado global continúa creciendo a una tasa entre 25 y 30 por ciento anual.²¹ En 2006, las ventas totales de café de Comercio Justo alcanzaron aproximadamente un millón de sacos. En la actualidad, el mercado norteamericano representa aproximadamente la mitad de todas las ventas de café de Comercio Justo, registrando un crecimiento anual del 45 por ciento (2005–2006), siendo el componente de mercado principalmente responsable del crecimiento de la totalidad de las ventas globales de café de Comercio Justo.²²

Café Orgánico

Aunque la certificación orgánica es principalmente identificada con los requisitos de abstenerse de la utilización de químicos sintéticos, su origen nació del interés en mejorar la calidad y salud de los suelos a través del cuidado holístico del suelo, que rechaza la utilización de químicos sintéticos. Con el desarrollo de los insumos sintéticos, la agricultura orgánica creció hasta convertirse en un sistema que prohíbe la utilización de tales insumos como mecanismos para garantizar la salud de los suelos. Ya más recientemente, la denominación orgánica es percibida como un sistema "ambiental" y de "etiqueta de salud". Como reflejo de las expecta-

18. El rango de productos de Comercio Justo se halla en permanente crecimiento.

19. El estándar de café FLO requiere que las organizaciones de productores y agricultores participantes cumplan con las siguientes disposiciones: Convención OIT 29, 105, 111, 138, 182 (Trabajos forzados y trabajo Infantil) 87, 98 (Libertad de asociación y negociación colectiva), 100, 110 (Condiciones de empleo) y 155 (Salud y seguridad).

20. La participación de café Comercio Justo en Alemania se ha estabilizado en el 1%. En Holanda, lugar de nacimiento de las etiquetas de Fair Trade, las ventas se han estabilizado en una participación de mercado cercana al 3%. Ver EFTA Facts and Figures (2006). Consultado en <http://www.european-fair-tradeassociation.org/Efta/ff.php>.

21. Estadísticas suministradas por las Organizaciones Internacionales de Etiquetamiento en Fair Trade. Consultadas en <http://www.fairtrade.net/figures.html>.

22. Giovannucci, Daniele (2007). "The state of sustainable coffee in North America: update 2007", sin publicar.

tivas de crecimiento resultante de las iniciativas orgánicas, los estándares a escala mundial también se han expandido mucho más allá de su enfoque original de fertilidad de los suelos.

Mientras continúa el desarrollo de los estándares y de su administración bajo consideraciones del orden nacional (y algunas veces sub-nacional), la Federación Internacional de Movimientos Agrícolas (IFOAM por sus iniciales en inglés) ha determinado los caminos hacia la convergencia internacional desde su creación en 1972. Con estos fines, IFOAM ha venido publicando sus propios estándares "básicos" desde 1985 y el primer estándar IFOAM del café fue producido en 1995.

Los elementos básicos de los criterios IFOAM requieren que los productores:

- Implementen un plan agrícola, incluyendo la separación de la producción no-orgánica y el cuidado de las áreas no cultivadas para que sirvan como hábitats naturales;
- No hagan uso de semillas o plantas modificadas genéticamente;
- Mantengan la fertilidad de los suelos por medios naturales tales como la cobertura de las tierras, siembren de plantas leguminosas acompañantes, y utilicen abonos y suplementos naturales, si fuere necesario;
- Control de plagas y malezas mediante mantenimiento preventivo y control mecánico (v.g. trampas para insectos, desyerbe manual, etc.), o mediante el uso de sustancias derivadas de productos naturales sin utilización alguna de pesticidas sintéticos, fungicidas e insecticidas;
- Adopten medidas para la conservación de los suelos en todas las etapas de producción; y
- Cumplan con todas las convenciones de la OIT.

Los estándares IFOAM también requieren que los procesadores, tostadores y distribuidores minoristas que vendan café orgánico:

- No hagan uso de procesos químicos de extracción (v.g. descafeinado químico); no están permitidos;
- Garanticen la separación del producto y de otros procedimientos para la prevención de contaminación con materiales no-orgánicos; y
- Adopten políticas para la minimización del empaquetamiento.

El mercado para productos orgánicos, al igual que los mercados de otros eco-productos de marca, ha experimentado un rápido crecimiento durante las dos últimas décadas. Desde su creación, IFOAM ha pasado de ser una organización creada inicialmente para la agrupación y membresía de cinco agencias de certificación hasta contar hoy en día con más de 750 afiliados. Sin embargo, a diferencia de otros eco-etiquetas, la percepción existente de la relación entre beneficios y la etiqueta orgánica ha llevado a participaciones de mercado entre el 30 y el 50 por ciento para algunos productos seleccionados en el mercado europeo. En el contexto del café, los mercados orgánicos también han crecido rápidamente pero no llegan a alcanzar la misma participación de mercado de otros productos orgánicos.

Globalmente, la participación de mercado del café orgánico ha mantenido crecimiento a tasas de dos dígitos durante la última década y actualmente representa el mayor volumen de ventas entre las diversas formas de café "sostenible" certificado, con aproximadamente 1,1 millones de sacos comercializados en el mundo en 2006. Tal y como sucede con Comercio Justo, el crecimiento del mercado estadounidense constituye la mayor fuente de crecimiento de ventas para las ventas de café orgánico en la actualidad.²³

23. Giovannucci. *Ibid.* Mucho del crecimiento del mercado orgánico está relacionado con el crecimiento del café de Comercio Justo en el mercado estadounidense, que es a menudo doblemente certificado como orgánico.

Rainforest Alliance (Alianza de la Selva Tropical Húmeda)

Rainforest Alliance fue creada en 1987 con la misión de “proteger ecosistemas y las personas y vida salvaje que dependen de ellos, mediante la transformación de las prácticas de uso del suelo, las prácticas mercantiles y el comportamiento del consumidor”. Desde su lanzamiento inicial, Rainforest Alliance ha desarrollado un variado número de iniciativas de certificación voluntaria que van desde ecoturismo hasta forestación y agricultura. Los estándares agrícolas de Rainforest Alliance son desarrollados y vigilados bajo las directrices de la Red de Agricultura Sostenible (“Sustainable Agriculture Network”) una red de ONGs con base en Centro y Sur América y de la que Rainforest Alliance es secretaria.

Originalmente bajo la denominación “Eco-OK” (actualmente “Certificado por Rainforest”), el café “Rainforest” fue desarrollado en Guatemala en 1996. El sello Eco-OK se distingue de otros estándares de sostenibilidad por su énfasis original en la protección del rápido deterioro del hábitat y la biodiversidad a causa de la deforestación en localidades de selva tropical. Con base en la fuente y la urgencia del problema resultante, Eco-OK dio elevada prioridad a las grandes plantaciones durante las etapas de su aplicación inicial.

En la actualidad, los criterios Rainforest han sido desarrollados para servir como los tres pilares del desarrollo sostenible; no obstante, Rainforest no deja de ser el único sistema que requiere cobertura de sombra como un elemento de sus condiciones. Si bien es un conjunto de criterios complejo y detallado, algunos de los elementos básicos del sistema Rainforest incluyen:

- Los productores deben mantener o establecer una mezcla de árboles nativos en aquellas regiones donde tradicionalmente el café se ha cultivado a la sombra;
- Las áreas productivas de las fincas deben incluir al menos diez variedades de especies

nativas de árboles, con al menos un representante de cada especie por cuadra o manzana (aproximadamente 1,7 acres);

- La densidad de las especies de árboles de sombra debe ser al menos 70 árboles por hectárea (2,4 acres);
- En la zona productiva de la finca, al menos un 40% de la superficie debe estar cubierta por árboles de sombra;
- Al menos 70% de los árboles en la zona productiva deben ser siempre verdes (nondeciduous);
- Las epifitas de los árboles de sombra deben preservarse;
- Al menos 20% de los árboles de sombra deben ser de especies emergentes. Si la finca no califica, el productor debe iniciar un programa de reforestación con énfasis en especies emergentes en forma tal que, a mediano plazo, 20% de los árboles en el área sombreada sean de especies emergentes con 15 o más metros de altura;
- La poda de los árboles debe restringirse a las estaciones secas y una poda regular debe dejar al menos 50% de las frutas y las flores; y
- Los productores deben cumplir con las determinaciones básicas de la OIT.

Después de un lento inicio en el sector cafetero, Rainforest Alliance se consolidó en el curso de los últimos años, debido principalmente a la suscripción de varios acuerdos importantes de mercadeo y origen con tostadores y minoristas multinacionales. Durante los últimos cuatro años, las ventas de café Rainforest Alliance han crecido a una tasa aproximada de 100% anual y en 2006 sus ventas alcanzaron casi 200.000 sacos (la mayoría de ellos vendidos en el mercado norteamericano).²⁴

24. Giovannucci. *Ibid.*

Utz Kapeh

“Utz Kapeh”, que significa “una buena taza de café” en el idioma maya, comenzó en 1997 bajo la forma de una fundación auspiciada por el Grupo Ahold para la promoción de bienestar a los productores de café en la cadena de abastecimiento de Ahold.²⁵ Mientras se mantuvo bajo el auspicio de Ahold, Utz Kapeh adoptó los criterios EUROGAP para la satisfacción de las necesidades del sector cafetero, añadiendo, parcialmente, un criterio más específico respecto a los requisitos sociales y económicos de los productores. En 2002, Utz Kapeh fue lanzado como una iniciativa de certificación independiente con oficinas principales en Ámsterdam.

Las metas de Utz Kapeh son esencialmente garantizar acceso a los servicios sociales básicos, la salud del trabajador y el consumidor y la prestación de asistencia en la implantación de estos estándares. Utz Kapeh se refiere a su producto como un café “responsable”, enmarcado en una filosofía de transparencia y derechos humanos básicos, mientras establece de esta manera una distinción entre ella y la iniciativa de Comercio Justo. En su forma inicial, Utz Kapeh tuvo la política de recomendar primas para sus compradores, que si bien eran de naturaleza voluntaria y sobre una base de contrato, se tornaron obligatorios en el largo plazo. Desde entonces, las primas recomendadas han sido substituidas por una base de datos de mercado en tiempo real que permite a los productores observar los procesos de determinación de precios para cafés similares. Algunos de los elementos clave del sistema de certificación Utz Kapeh incluyen:

- Los productores deben respetar las normas OIT;
- Los productores deben almacenar y mantener separados los productos químicos;
- Los productores deben adoptar sistemas para la reducción de productos químicos;

- Los productores deben asegurarse de que su café pueda ser objeto de seguimiento;
- Los productores deben contar con un mapa e información y datos mínimos de sus campos;
- Los productores no pueden usar productos que estén prohibidos o restringidos en los mercados de los Estados Unidos de América, Europa y Japón; y,
- Los productores deben contar con planes apropiados de riego y administración de sus fincas.

Utz Kapeh ha logrado beneficiarse de la significativa inversión efectuada por Ahold, uno de los mayores minoristas de Europa. Con el decidido apoyo de Ahold, los volúmenes de café Utz han crecido rápidamente durante los últimos cuatro años, pasando de 25 a 80 millones de libras. Entre 2005 y 2008, las ventas de Utz Kapeh crecieron 25%. La mayoría del crecimiento del mercado de Utz Kapeh y su presencia minorista ha tenido lugar en el mercado europeo y su producción se ha visto dominada por terrenos/fincas de mayor tamaño en los países productores.

La historia de Utz Kapeh nos lleva a considerar una tendencia creciente de los principales actores de la industria hacia el desarrollo de sistemas de estándares personalizados que se diseñan a la medida para cadenas de oferta y necesidades específicas. Desde la creación y desarrollo de Utz Kapeh, un diverso número de diferentes iniciativas ha sido iniciado o enteramente administrado por empresas o asociaciones de industria:

Código Común para el Café Comunidad (4C): Creada como una asociación pública-privada entre GTZ y la Asociación Alemana de Café, la 4C fue seleccionada para proporcionar un estándar básico de responsabilidad para el canal de mayor flujo de la industria. Si bien tan sólo fue establecido en 2007 como una asociación independiente,

25. El Grupo Ahold es una de las mayores cadenas minoristas del mundo, con operaciones en todo el continente europeo.

4C espera que el 25% del café mundial esté cumpliendo con los estándares 4C en un plazo de cinco años.

Las Prácticas de Café Starbucks: Esta iniciativa fue lanzada por Starbucks en un intento por desarrollar un sistema de prácticas sostenibles completamente integrado con el plan de negocios corporativo y su estructura de toma de decisiones. Starbucks espera que un 50% de su café cumpla con todos los estándares de Prácticas de Café, en un plazo de cinco años.

La Iniciativa de Agricultura Sostenible (SAI por sus iniciales en inglés). Indicadores de la plataforma: La plataforma SAI es una forma de colaboración relativamente nueva entre las mayores cadenas de producción de alimentos y los comerciantes, orientada a compartir conocimiento y establecer parámetros de mercado para la producción agrícola sostenible. Con esta meta en ciernes, la Plataforma SAI ha desarrollado una serie de indicadores de Sostenibilidad para la industria cafetera a partir de 2005. Si bien no se tiene actualmente la intención de convertir estos indicadores en un sistema de marca o etiquetamiento, puede llegar a jugar un papel destacado en términos de información respecto a enfoques corporativos para la sostenibilidad de la cadena de abastecimiento dentro del sector.

El Índice de Sostenibilidad del Grupo de Café Neumann: Es un conjunto completo de indicadores de sostenibilidad desarrollado por el Grupo de Café Neumann; así, el Índice Neumann busca satisfacer las demandas del mercado por un desempeño sostenible. El índice no se comercializa actualmente entre los consumidores bajo la forma de una etiqueta pero en cambio se utiliza como una herramienta para monitorear los impactos de sostenibilidad sobre operaciones en fincas asociadas.

Programa de Calidad Sostenible Nespresso AAA: Desarrollado por Nespresso con la colaboración de la Rainforest Alliance en 2005, este

esfuerzo está orientado a atender la creciente demanda por estándares de sostenibilidad en el sector. Los estándares están entonces diseñados bajo una gran influencia de los estándares de Rainforest pero a la vez están diseñados expresamente para lograr la integración a lo largo de la cadena de abastecimiento de Nespresso.

En nuestro anterior análisis, nos enfocamos en Utz Kapeh como ejemplo de una iniciativa “orientada a la industria” (principalmente porque la información proporcionada por Utz es la más completa y accesible); sin embargo, es muy importante entender a Utz como parte de una tendencia más grande hacia la estandarización de los mayores flujos del mercado con base en cierto nivel de requisitos de desarrollo sostenible y su correspondiente cooperación en la cadena de abastecimiento. En últimas, es una tendencia hacia la adopción generalizada de una cadena de abastecimiento basada en estándares, que refleja la importancia del potencial de estas iniciativas como instrumentos para la mejoría de la sostenibilidad en el nivel de vida de los productores, en forma cada vez más amplia en todo el sector.

ESTABILIZACIÓN DEL INGRESO Y LOS ESTÁNDARES DE SOSTENIBILIDAD PRIVADA VOLUNTARIA: PERSPECTIVAS TEÓRICAS

Niveles de vida sostenibles y estables solamente pueden ser construidos con base en ingresos sostenibles y estables. El ingreso es la base sobre la que los productores pueden finalmente contar con capacidad para tener ahorros y efectuar inversiones para la generación de ingresos adicionales. Comenzado con esta proposición básica, la promoción de niveles de vida sostenibles debe iniciar a partir del análisis de las fuentes y limitaciones de la generación de ingresos. Un análisis teórico del papel potencial de los estándares de sostenibilidad privados voluntarios en la mejora de la estabilización del ingreso del productor comienza entonces con una declaración formal del ingreso del productor.

El ingreso del productor puede ser medido de conformidad con la siguiente fórmula:

$$Y_s = ((P_s \times Q_s) - C_s)$$

donde:

Y = Ingreso de la finca

P = Precio de café alcanzado

Q = Volumen de producción

C = Costo de producción

Índice S: producción sostenible de café

Desarrollando la ecuación anterior es evidente que los principales determinantes del nivel de ingreso y su estabilidad serán los diversos factores que contribuyen a la determinación del precio, costo y volumen de producción. A continuación consideramos el impacto teórico esperado de estas diferentes variables, con base en los estándares de sostenibilidad existentes y operantes en el sector cafetero.

Precio

La mayoría de los esfuerzos domésticos e internacionales para la estabilización de los niveles de vida del productor se han enfocado en la estabilización de los precios mediante la administración de oferta y demanda o, en forma alternativa, mediante el ajuste de los costos financieros sobre la base de cambios en los niveles de precio. Para evaluar los estándares de sostenibilidad dentro del contexto de las discusiones tradicionales "orientadas al precio" en términos de la estabilización del ingreso, se necesita un análisis más específico de su impacto teórico sobre los precios en general y sobre su estabilidad.

Con base en nuestra descripción de las diversas iniciativas utilizadas en el sector cafetero, es claro que el impacto actual de una u otra iniciativa sobre el ingreso de los productores dependerá crucialmente de las prácticas y criterios específicos utilizados bajo cualquiera de los sistemas. Para nuestros propósitos, es muy útil establecer diferencias entre las iniciativas que cuentan con requisitos de precio mínimo (por ejemplo Comercio Justo) y aquellas que no, por cuanto tienen implicaciones muy diferentes en términos del precio al productor (y más generalmente en su eco-etiqueta). Teniendo en cuenta que el sistema de Comercio Justo es la única cadena de abaste-

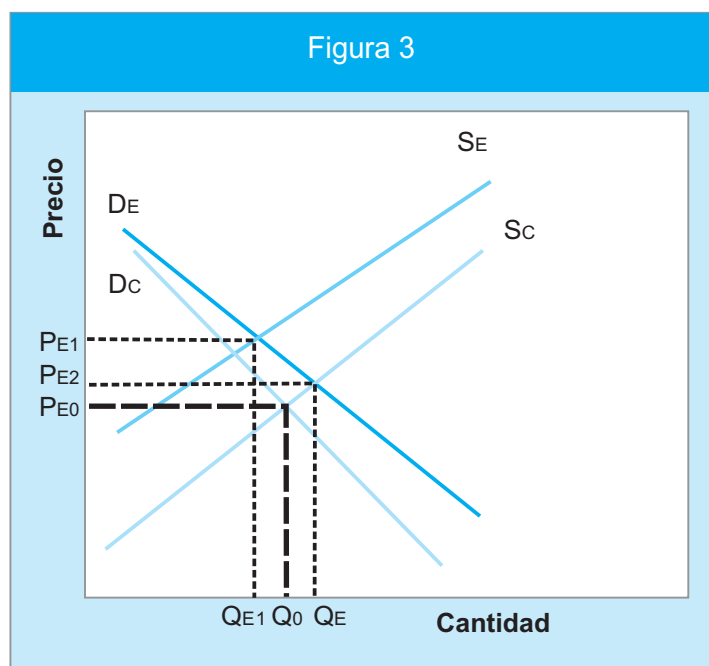
cimiento que cuenta con requisitos explícitos de precio, adelantaremos el análisis a continuación con base en un modelo de eco-etiqueta y después con base en el modelo de Comercio Justo.

Comportamiento del precio –modelo de Eco-etiqueta: Como categoría general, los productos con eco-etiqueta pueden definirse como cualquier producto que utiliza criterios relacionados con estándares voluntarios en su empaque (utilizando un logo u otros identificadores), como base para competir en el mercado. Si bien el desempeño de los productos con eco-etiqueta puede depender de una amplia gama de factores, se asume que el costo inicial de producción al adoptar las prácticas de eco-etiqueta es más oneroso que los derivados de prácticas convencionales y, como resultado, se necesita algún nivel de prima como estímulo para la adopción de estas prácticas. Trabajando a partir de este supuesto, las curvas de oferta y demanda para los mercados de café convencional y café sostenible pueden ser las reflejadas en la Figura 3.

La Figura 3 proporciona una descripción de un producto con eco-etiqueta operando en un nicho de mercado y su comparación con el mismo producto operando en un mercado convencional. S_c y D_c representan las curvas de oferta y demanda del café convencional mientras que S_e y D_e representan las curvas de oferta y demanda del café con eco-etiqueta (asumiendo aumentos en los costos de producción para efectos de la transición a producción con eco-etiqueta). El precio P_c representa el precio bajo condiciones normales de mercado para café producido en forma convencional y el precio P_{e1} representa la explicación estándar del café con eco-etiqueta operando en un nicho de mercado paralelo al mercado convencional.

En el punto donde los costos asociados con la producción del producto con eco-etiqueta son los mismos costos de producción convencional (o donde los costos de alcanzar su cumplimiento son compensados por mayores eficiencias) la curva de oferta permanece inalterada y una prima es generada para los productos con eco-etiqueta en un punto superior en la curva de oferta S_c (a un precio P_{e2}). En este caso, la prima para los pro-

Figura 3



ductos con eco-etiqueta solamente existe durante el período de tiempo que toma a otros actores adoptar las prácticas de eco-etiquetaje, con un precio de equilibrio eventualmente retornando al nivel de PC en el largo plazo. Cuando los costos asociados con el cumplimiento de las normas de eco-etiqueta son más elevados que los costos de producción convencional, entonces existe una prima, en el punto de equilibrio, para el producto con eco-etiqueta, indicada por el precio P_{E1} .

El diagrama entonces sugiere dos caminos diferentes para la generación de las primas de los productos con eco-etiqueta, dependiendo de si los costos asociados con su ingreso a los mercados de eco-etiqueta son mayores o no a los costos de la producción convencional. Una de las dificultades en la determinación de cuál será la conducta "actual" del precio de los productos en un momento determinado está en todo caso relacionada con la incertidumbre de si las primas generadas se deben solamente a cuellos de botella temporales en las condiciones de oferta (como es el caso en P_{E2}) o si se deben a una función de oferta diferente asociada con la producción de eco-etiqueta (P_{E1}).

Siguiendo con el supuesto (estándar), sin embargo, de que la producción con eco-etiqueta es más costosa en términos generales²⁶ se puede esperar que tanto la curva de oferta como la de demanda sean diferentes (S_E y D_E respectivamente) para los productos con eco-etiqueta. Es importante tener en cuenta que las elasticidades de demanda y oferta de los productos con eco-etiqueta serán superiores a las de sus respectivos productos contraparte. Esto equivale a decir que los productores y consumidores estarán más dispuestos a cambiar en favor de los mercados de eco-productos o a retirarse de ellos con base en los cambios de precio, de lo que estarían dispuestos a hacer los productores y consumidores de los mercados convencionales. Las elasticidades de oferta y demanda superiores se deben a la presencia y elevada disponibilidad del "producto convencional" como sustituto de las versiones con eco-etiqueta.

Aunque la transición hacia el producto con eco-etiqueta probablemente requiere inversiones en infraestructura, la naturaleza y cuantía de estas inversiones es considerablemente menor que las requeridas para establecer el producto

26. Sedjo, Roger A. & Swallow, Stephen K. (1999). *Eco-Labeling and the price premium discussion*. Documento 00-04, Resources for the Future.

convencional inicialmente, haciendo entonces más factible que la oferta responda a los cambios en la demanda por eco-productos.

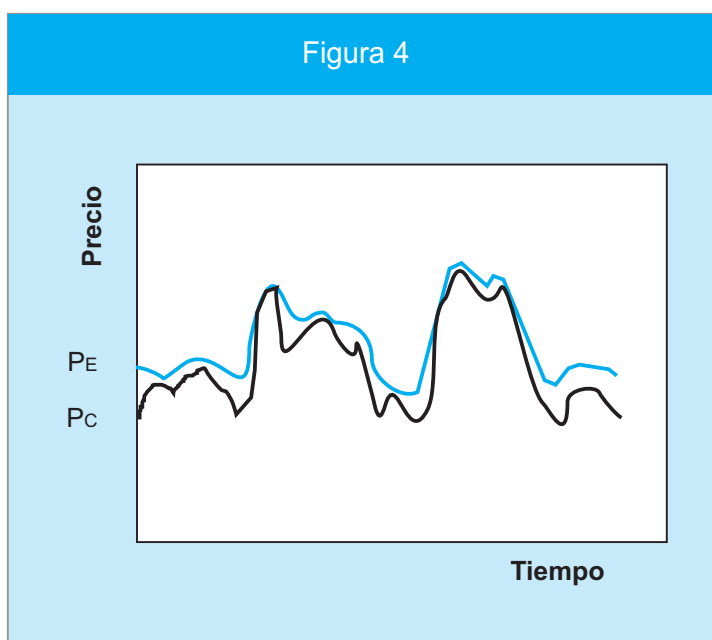
En forma similar, los eco-consumidores, al contar con la opción de productos que cumplan con todas las características de sus eco-productos preferidos a través de sus contrapartes convencionales, estarán más dispuestos a retornar a los productos convencionales de lo que estarían dispuestos a sacrificar en términos de consumo (lo que explica la ausencia de elasticidad en la demanda convencional).

La elevada elasticidad asociada con los productos con eco-etiqueta se refleja en la determinación de precio a través de una menor volatilidad (cuando se compara con los productos convencionales). Cuando existen primas para los productos con eco-etiqueta uno puede esperar que la magnitud de las primas aumente o se contraiga en forma inversa a los movimientos de precio de los productos convencionales (marcando así el movimiento de los consumidores de eco-etiquetas hacia substitutos convencionales con mayor nivel de precio).

La Figura 4 registra la volatilidad relativa esperada entre los precios de los productos con eco-etiqueta y los restantes productos convencionales.

Por cuanto el efecto suavizante de los productos con eco-etiqueta sobre las variaciones de precio depende de la variabilidad de los substitutos convencionales, puede esperarse que la variabilidad del precio de los productos con eco-etiqueta se aproxime a los niveles convencionales en la medida que se mueven desde su nicho de mercado hacia la corriente convencional. En un caso extremo, donde todos –o al menos la mayoría– de los productos del mercado llevan eco-etiquetas, puede esperarse que la variabilidad del precio *ceteris paribus*, sea más o menos idéntica a la encontrada en los mercados convencionales.²⁷

Comportamiento del precio de los productos de Comercio Justo: Si bien el sistema de Comercio Justo rescata muchos de los criterios de los eco-sistemas más tradicionales; se distingue fundamentalmente por sus requisitos en términos de los precios pagados a las cooperativas produc-



27. Tener en cuenta la excepción comentada a continuación respecto al caso del sector de café especializado donde el mercado “entero” se define en términos de la variedad de los nichos de mercado. En el caso en que el mercado es altamente diferenciado o menos estandarizado, múltiples mercados de nichos tiene el potencial de proporcionar un efecto de estabilización generalizado sobre los precios.

toras. En efecto, el sistema de Comercio Justo es el único, hasta la fecha, que en forma explícita intenta involucrarse en aspectos de nivel de precios y volatilidad mediante un criterio obligatorio a lo largo de la cadena de abastecimiento.

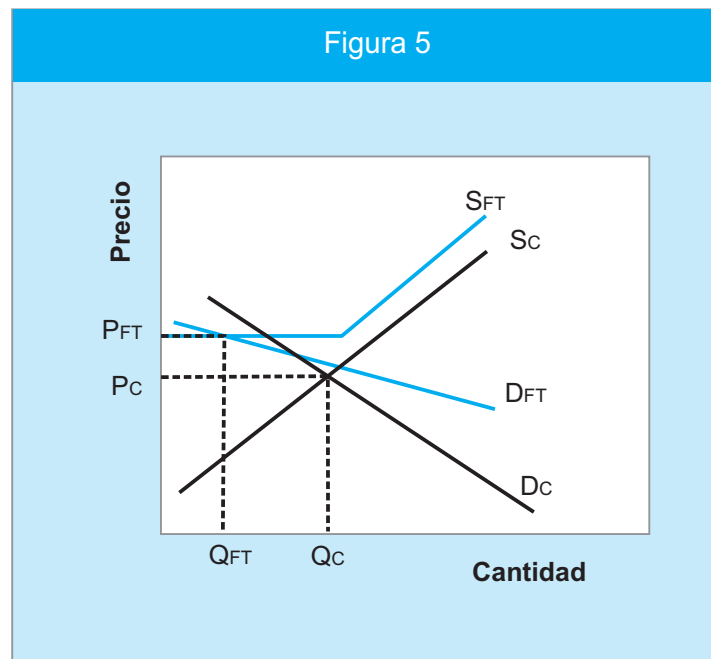
Tal y como se mencionó anteriormente, los compradores que desean vender su producto como de "Comercio Justo" deben aceptar pagar un precio mínimo de US\$1,26 por libra (de café arábigo lavado) mientras que los precios mundiales están por debajo del mínimo establecido y asimismo una "prima social" adicional de US\$1,05 por libra cuando los precios están por encima de ese mínimo.²⁸

El impacto del sistema de precios de Comercio Justo sobre los productores del mismo que venden el 100% de su café a los mercados de Comercio Justo es entonces muy directo. La Figura 5 registra la situación de los productores de Comercio Justo sujetos a equilibrio del mercado por debajo del

precio de Comercio Justo. SFT y DFT representan respectivamente las curvas de oferta y demanda; la particularidad del sistema de Comercio Justo comienza por el hecho de que su curva de oferta es determinada o establecida con base en los criterios mismos de Comercio Justo.

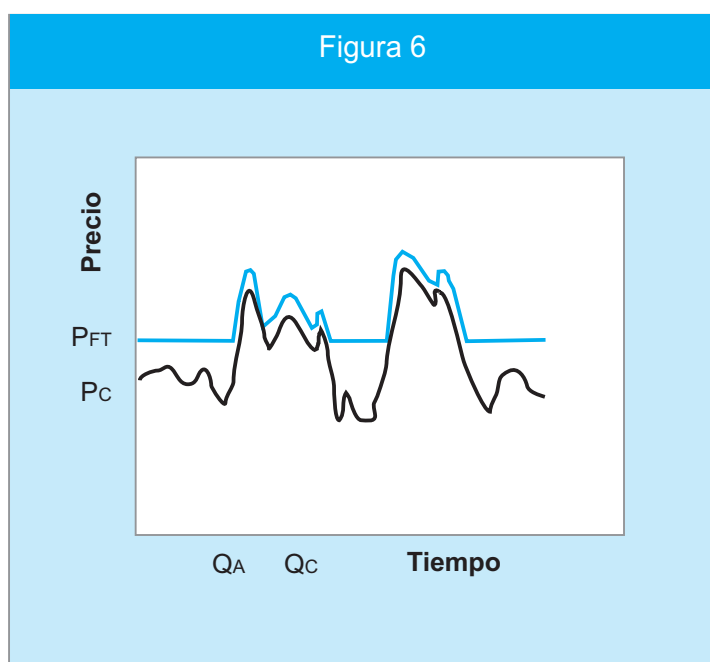
El precio recibido por el sistema de Comercio Justo bajo estas condiciones es más alto que el establecido por el mercado convencional (P_C). Más aún, en la medida que el precio de mercado permanezca por debajo de P_{FT} , los productores que atienden el mercado de Comercio Justo continuarán recibiendo el precio mínimo. La Figura 6 registra la tendencia del precio para Comercio Justo comparada con las tendencias correspondientes registradas en el mercado convencional.

Si bien el sistema de Comercio Justo es bastante sencillo respecto a su impacto inicial sobre los productores que ubican su producto en la cadena de abastecimiento de Comercio Justo, la



28. Aunque los requisitos de precio son pagados directamente a cooperativas de propiedad de los productores (y no directamente a los productores) y las cooperativas están obligadas a invertir una parte de sus ingresos en la prestación de servicios sociales (que no se tiene en cuenta para efectos de los niveles corrientes de ingreso) algunas de las primas son efectivamente trasladadas a los productores. Para efectos de nuestra cobertura del impacto teórico del Comercio Justo, limitaremos nuestro repaso a su impacto sobre los precios recibidos por las cooperativas de productores (más que sobre los productores mismos). Más adelante consideramos la diferencia entre los precios recibidos por las cooperativas y los precios recibidos por los productores bajo un sistema de Comercio Justo basado en datos empíricos.

Figura 6



relación entre el sistema de Comercio Justo y los mercados convencionales limita la capacidad de cualquier cooperativa, sin mencionar siquiera la de cualquier productor, para aprovechar efectivamente y completamente los beneficios evidentes que se derivan del esquema de Comercio Justo. En otras palabras, sin perjuicio del crecimiento del mercado ampliado durante las dos últimas décadas, los mercados de Comercio Justo aún se sitúan por debajo del 1% del total del mercado mundial. Como resultado, cualquier cooperativa estará normalmente obligada a vender una gran proporción, si no la totalidad, de su café a través de los mercados convencionales.²⁹

Cuando este es el caso, uno podría esperar que el resultado final sobre el "ingreso total" de una cooperativa de productores sería una disminución de la volatilidad de precios, similar a la de las eco-etiquetas tradicionales. Si todo lo demás permanece igual, puede esperarse que el grado de reducción de la volatilidad de precio para una cooperativa que atiende los mercados de Comercio Justo sea superior al experimentado por una iniciativa eco-etiqueta no basada en precio, de-

bido al sistema combinado de determinación de precio y otros criterios del sistema de eco-etiqueta involucrados en el Comercio Justo.

Impacto esperado de las eco-etiquetas sobre la volatilidad de precios en los mercados convencionales

La mayor parte de la investigación sobre los impactos de las eco-etiquetas y otras iniciativas de certificación se concentra en el impacto directo de dichas iniciativas sobre los productores y las cooperativas de productores. Teniendo en cuenta que las eco-etiquetas operan al interior de mercados internacionales que incluyen tanto los productos convencionales como los eco-productos, los cambios marginales generados por los mercados de productos con eco-etiqueta invariablemente resultarán también en cambios marginales en los mercados convencionales. En la medida que el número y profundidad de los productos con eco-etiqueta continúe creciendo, el impacto indirecto de estas iniciativas dejará de ser imperceptible y, en consecuencia, valdrá la pena que sea considerado explícitamente.

29. En promedio, aproximadamente 25% del total del café elegible para comercialización bajo Comercio Justo es efectivamente vendido en este mercado (a precios de Comercio Justo). Esto, por supuesto no es específico de Comercio Justo. Las cooperativas que atienden otros sistemas de eco-etiquetas muy probablemente también deberán vender la mayoría de su café en los mercados convencionales.

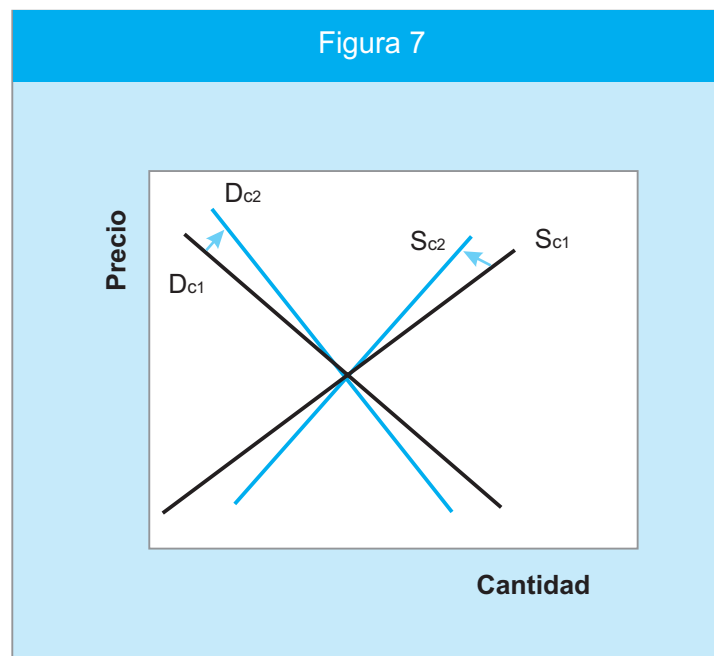
La presencia de diferentes mercados de eco-etiqueta para el café aumenta efectivamente la variedad de opciones disponibles para el agricultor. Sin verse forzado a ofrecer su producto en un mercado convencional "sin descripción" gobernado estricta y exclusivamente por el contrato "C" de Nueva York, la introducción de los mercados eco-etiquetados proporciona a los productores la oportunidad de incursionar en mercados que representan oportunidades alternativas y que a la vez presentan responsabilidades alternas. En forma similar, los consumidores han aumentado su escogencia de los tipos de café que pueden o desean adquirir. La mayor disponibilidad de opciones para los consumidores convencionales y productores convencionales hace más fácil (es decir menos costosa) la retirada de los mercados "convencionales".³⁰ El impacto neto de contar con mayor cantidad de opciones aumenta la elasticidad de la oferta y la demanda de productos convencionales, lo cual – a su vez – reduce la volatilidad general.

El impacto de las eco-etiquetas sobre las curvas de demanda y oferta en los mercados convencionales se representa gráficamente en la

Figura 7, donde S_{c1} y D_{c1} representan las curvas de oferta y demanda de café convencional antes de la llegada de los eco-productos al mercado y donde S_{c2} y D_{c2} representan las curvas de oferta y demanda de café convencional después de la llegada de los eco-productos al mercado.

El impacto esperado de la presencia de café con eco-etiqueta sólo se mantendrá, por supuesto, en la medida que tales mercados permanezcan diferentes a los mercados convencionales.

También vale la pena mencionar que el efecto reductor de las eco-etiquetas aumenta proporcionalmente con el número de opciones de eco-etiqueta al alcance de los productores y consumidores. El resultado registrado en la Figura 7 es, de hecho, una representación del impacto neto de una diferenciación de mercados más generalizada. El crecimiento de los mercados especializados basados en calidad y origen geográfico, en tanto los mercados estén bien definidos, también tiene el potencial de reducir la volatilidad general de los mercados convencionales a través del aumento de las opciones de diferentes mercados disponibles para los productores y consumidores.



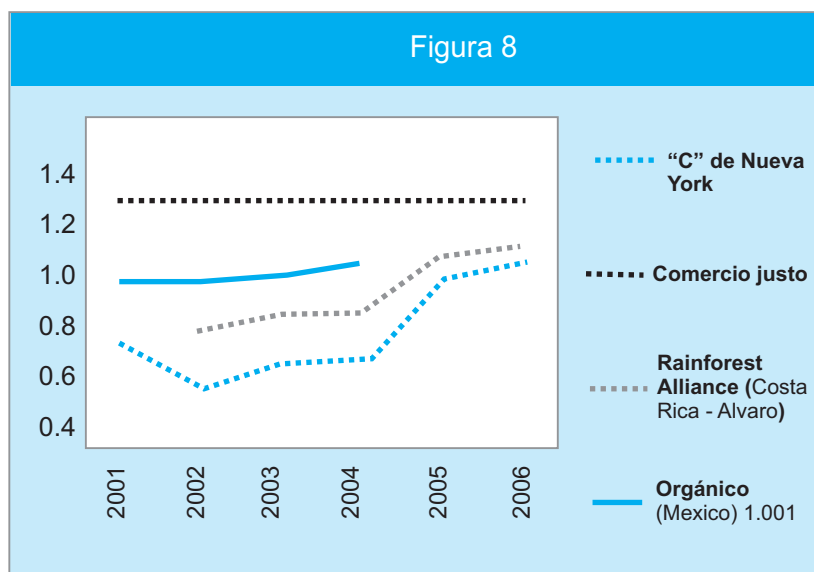
30. Por ejemplo, en casos donde los mercados convencionales no atienden las necesidades de los productores a falta de mercados de eco-etiqueta, su opción es sencillamente salir del mercado. Cuando existen las opciones de eco-etiqueta, pueden encontrar atractivo y deseable mantener su producción de café para el eco-mercado.

Evidencia empírica del impacto de las Eco-etiquetas y del Comercio Justo sobre la volatilidad de precios: Hasta la fecha, la investigación adelantada sobre el impacto de los esquemas de certificación y de eco-etiqueta sobre los productores de café ha permanecido restringido a una serie de estudios anecdóticos, específicos a determinados países y sobre etiquetas determinadas. Solamente un pequeño puñado de estudios ha entrado a considerar más de una certificación o sistema de etiquetas a la vez y aún no se ha preparado un estudio generalizado a nivel global.³¹

En esos estudios que en efecto existen, parece que ninguno ha entrado a analizar en forma explícita el impacto de una u otra iniciativa sobre la volatilidad de precios en el tiempo. El esfuerzo para recopilar información y datos sobre el impacto de dichas iniciativas sobre la volatilidad de precios, enfrenta en consecuencia los retos de la carencia general de información de carácter primario. Por

cuanto la recolección de este tipo de información está más allá del alcance de este repaso general, nos vimos obligados a limitar nuestra verificación empírica de los impactos esperados a una serie de entrevistas con un número limitado de cooperativas y/o fincas, trabajando con información y datos no estandarizados.

La Figura 8 proporciona información indicativa basada en las entrevistas con cooperativas y fincas localizadas en América Latina que venden su café en los mercados certificados. La información sobre precios recibida a través del proceso de entrevistas proporciona una validación de carácter muy general de los resultados esperados respecto a café certificado operando efectivamente en un nicho de mercado, ajustes en el tamaño de la "prima" para cafés "sostenibles" son inversos a los ajustes de precio para cafés convencionales en los mercados internacionales.



31. Una breve lista de valoraciones académicas del impacto incluye los siguientes estudios: Ronchi, Lorraine (2002). "The impact of fair trade on producers and their organizations"; Giovannucci, Daniele (2005). "Organic agriculture for poverty reduction in Asia", IFAD, Rome; Parrott, Nicholas (2004). "Sound depths: The seen and unseen dimensions of organic farming in the south and their implications for organic research"; Tallontire, Anne (2001). "Challenges facing fair trade: Which way now?", Natural Resources Institute; Boot, Willem; Wunderlich, Christopher & Barta, Armando (2002). "The Impact of Ecolabels of coffee in Mexico"; Collinson, Chris & Leon, Marcelo (2000). "Economic viability of ethical cocoa trading in Ecuador", Report 2519. Natural Resource Institute, University of Greenwich, U.K.; Calo, Muriel & Wise, Tim (2005). "Revaluing peasant coffee production: Organic and fair trade markets in Mexico", Global Development and Environment Institute, Tufts University; Bacon, Christopher (2005). "Confronting the coffee crisis: Can fair trade, Organic and specialty coffees reduce small-scale farmer vulnerability in Northern Nicaragua?". *World Development*. Vol 33(3), 497-511; Consumer International (2005). "From bean to cup".

Los precios tabulados en la Figura 8 son precios "Free on Board" -FOB y no necesariamente reflejan los precios recibidos por los productores. Cuando el café es vendido directamente por el productor en los mercados internacionales, como sucede en el caso de los grandes cultivos, el precio FOB será el mismo precio recibido por el productor.

Sin embargo, en el caso en que los productores venden a una cooperativa, esta última tomará una parte del precio FOB para cubrir sus propios gastos de administración y de manejo, así como una provisión para otros servicios comunitarios (según se requiera, por ejemplo, en el caso de Comercio Justo).

Para los productores que venden a cooperativas, las primas recibidas por algunas marcas (etiquetas) tales como Comercio Justo están disponibles y se reparten entre un inmenso número de cafés producidos y en consecuencia se convierten en primas muy bajas por libra de café cuando los cafés son vendidos a las cooperativas. El Cuadro 1 presenta un ejemplo de la diferencia entre los precios de la etiqueta Farm Gate y los precios internacionales en Nicaragua durante la temporada 2000-2001, cuando los precios "C" de Nueva York registraron un promedio de US\$0,70 por libra.³²

El verdadero efecto de las certificaciones sobre los precios al productor depende en gran medida de la proporción de café vendida bajo uno u otro esquema de certificación. Cuando, como es el caso del presente contexto, cualquier cooperativa de productores venderá usualmente sólo una mínima parte de su producción total en uno u otro mercado de eco-etiqueta, el impacto total en la estabilización del precio resultante de la participación, a nivel del agricultor individual, es verdaderamente insignificante.³³ Cuando se trata de una cooperativa, las primas de las diferentes modalidades de certificación a menudo se combinan en un único precio final para el productor, lo cual puede hacer aún más difícil determinar los impactos asociados con una u otra forma específica de estándar.

Otras consideraciones en términos de precio: Los productores de materias primas básicas pueden generalmente lograr precios más altos mediante mejoras en términos de la calidad y consistencia de su producto. En el caso del café, el rápido crecimiento del mercado especializado durante la última década y media, ha resultado en mayores oportunidades de mejores ingresos resultantes de adelantos en la calidad del producto en una forma que es excepcional dentro de las

Cuadro 1			
¿Dónde vendió su café?	Precio pagado por libra de café verde	¿Cuánto demoró en recibir el pago completo?	¿Cuántos finqueros venden en cada mc/do?
Cooperativa-Directamente	US\$1.09 (0.04)/lb	33 (6.1) días	11
Cooperativa-Comercio Justo	US\$0.84 (0.07)/lb	41 (86.6) días	36
Cooperativa-Orgánico	US\$0.63 (0.11)/lb	73 (78.4) días	61
Cooperativa-Convencional	US\$0.41 (0.04)/lb	46 (62.9) días	84
Compañía Agro-exportadora	US\$0.39 (0.04)/lb	24 (50.3) días	51
Intermediario local	US\$0.37 (0.04)/lb	9 (27.3) días	72

Fuente: Cuál es el impacto de las escogencias de los consumidores sobre los productores de café y su entorno. London: Consumer International y IIED

32. Bacon, Christopher (2005). *Confronting the coffee crisis: Can fair trade, organic, and specialty coffees reduce small-scale farmer vulnerability in Northern Nicaragua?*. World Development. Vol 33(3), 497-511.

33. Se estima que solo el 30% del total del café elegible para Comercio Justo es efectivamente vendido como Café de Comercio Justo. Ver *Ibid.*

materias primas básicas en general. No obstante, el principio básico, es decir que la mejor calidad tiene el potencial de generar precios superiores, es denominador común para los mercados de todas las materias primas básicas. Adicional al impacto más directo que las eco-etiquetas o el Comercio Justo pueden tener sobre el precio a través de los mercados específicos que generan, las iniciativas orientadas hacia la sostenibilidad, por estar basadas fundamentalmente en la implantación de sistemas de administración y manejo intencionales y voluntarios, tienen también el potencial de generar mejoras en la calidad del producto, siendo parte y componente del cumplimiento total de los criterios del sistema. La influencia sobre la calidad puede asimismo tener impacto sobre el ingreso en general. Más allá del impacto generado por una mejor administración, los criterios específicos dentro de uno u otro sistema pueden tener impacto directo sobre la calidad; mientras que un reducido uso de químicos puede traducirse en una disminución de la calidad, otras prácticas aconsejables en términos ambientales pueden tener impactos positivos sobre la calidad. La Caja 1 presenta una forma en la que los requisitos ambientales de "sombrio" (incluidos como componente del criterio de la Rainforest Alliance) pueden llevar a mejoras en la calidad de la producción cafetera.

En términos más generales, para el caso del sector cafetero, donde existe un mercado especializado grande y creciente, el movimiento hacia productos de calidad superior tiene el potencial de generar (en forma análoga a la resultante de productos con eco-etiqueta) precios más elevados y estables para los productores.

El hecho es que la diferenciación en términos de café especializado reside en diferencias físicas de calidad, proporciona bases más sólidas para asegurar primas ya que el mercado está definido en términos de atributos verificables por el consumidor y sensibles a los gustos del mismo (lo que no sucede en el caso de los cafés con eco-etiqueta).

Caja 1 : Café de sombra como vehículo para mejorar calidad

Un reciente informe de Vaast et al. (2006) anota que la producción de café en la sombra demora su proceso de maduración casi en la misma forma que se logra este efecto a mayores alturas.³⁴ El mismo estudio estima que la transición de producción al sol a producción sombreada tiene el efecto de una elevación de 200-300 metros de altura, cuando se mide en términos de calidad y que resulta en:

- Proceso más largo de maduración (cuatro a seis semanas más extenso que el del café producido sin sombra);
- Mayor tamaño del grano;
- Mayor contenido de cafeína y grasas; y
- Menor acidez

En la medida que una iniciativa de cadena de abastecimiento especifique que su café debe ser producido bajo cubierta, esta iniciativa puede tener un impacto directo sobre la calidad de la totalidad de la finca. La implementación de un sistema de administración y manejo intencional, en sí mismo fundamento de la mayor parte de las iniciativas, puede proporcionar las bases de mejoras en calidad mediante la utilización de técnicas apropiadas de cuidado, también más generales.

El hecho de que las calidades de las especialidades estén generalmente atadas a localidades geográficas hace posible que estas diferencias se mantengan en forma indefinida.

Costo de producción

Cambios en las prácticas de producción tendrán impacto sobre los costos de producción en forma inevitable. De hecho, la existencia de primas en el mercado de eco-productos se explica en parte por el reconocimiento (por parte del mercado) de los mayores costos de producción asociados con la producción para los mercados de productos con eco-etiqueta. En forma más específica, en el transcurso de la aplicación de prácticas tendientes a cumplir con los requisitos de la eco-etiqueta de la

34. Vaast, Phillipe et al. (2006). *Shade: A key factor for coffee sustainability and quality* (CATIE).

iniciativa de cadena de abastecimiento de Comercio Justo, los productores enfrentarán tres tipos de costos adicionales: costos de transición, costos de certificación y costos de mantenimiento.

Costos de transición son aquellos costos fijos asociados con inversiones de infraestructura requeridas para alcanzar niveles de elegibilidad bajo uno u otro sistema. Inversiones en sistemas apropiados de monitoreo e infraestructura contable, la construcción de cobertizos para almacenamiento de productos químicos o la colocación de señalización apropiada en las fincas son ejemplos de costos asociados con la transacción a sistemas de cumplimiento. Algunos sistemas, como el de Comercio Justo, también tienen comisiones por una sola vez, asociadas con su vinculación al sistema.

Costos de certificación son aquellos costos variables asociados con el cumplimiento de requisitos específicos de información asociados con un sistema dado. Se incurre bajo la premisa de que nuevos mercados pueden ser creados sobre las bases de un mejor flujo de información a lo largo de la cadena de abastecimiento. En particular, mediante el relacionamiento de información sobre los impactos de sostenibilidad de las prácticas de producción sobre productos físicos, un producto que de otra forma sería un producto convencional puede tener acceso a un "eco"-mercado. Como tal, la totalidad de la cadena de abastecimiento debe efectuar inversiones adicionales en su seguimiento, monitoreo y preparación de informes. En forma típica, cualquier sistema dado requerirá que el productor demuestre su cumplimiento mediante una serie de auditorías adelantadas de

manera profesional. En la mayoría de los sistemas de certificación se requiere una inspección anual cuyo costo oscilará entre US\$250 y US\$500. Dependiendo del sistema, la inspección puede tener lugar a nivel de la organización productora o a nivel del productor individual. Además de las auditorías regulares, estos sistemas a menudo requieren que los productores participantes paguen una comisión anual o "comisión de certificación" dependiendo del volumen. El Cuadro 2 presenta los costos de certificación esperados para cuatro iniciativas clave del sector cafetero.³⁵

Los costos de mantenimiento hacen referencia a aquellos costos asociados con el mantenimiento continuo del sistema de producción de acuerdo a los requerimientos específicos de la iniciativa de la cadena de abastecimiento. Ejemplos de costos de mantenimiento incluyen los costos adicionales de mano de obra requerida para la administración del sistema y otros insumos y materiales requeridos para la adopción de prácticas de producción que cumplan con los requisitos del sistema.

Cualquier estimado de los costos totales de producción respecto a uno cualquiera de los sistemas dependerá en gran escala de los requisitos mismos del sistema, de las características físicas y geográficas de la localidad de producción y del contexto geopolítico en el que se adelanta la producción. Sin perjuicio de esta advertencia básica, como regla general, los costos asociados con el cumplimiento de una u otra iniciativa son fijos y por lo tanto disminuyen con el tiempo.

El insumo de mayor importancia sujeto a volatilidad y cambio es aquel asociado con la mano de obra, en términos de su relación con el clima

Cuadro 2				
	Comercio Justo	Rainforest Alliance	Orgánico	Utz Kapeh
Costos de Inspección		\$250 \$ 500 inspección anual	\$500 \$ 1000 por dos inspecciones anuales	\$250 \$ 500 inspección anual
Certificación con base en Volumen	\$.015 por Libra	\$.075 por hectárea	\$.05 por libra	
Tarifas Anuales	\$500 al año		\$500 por año	

35. Fuentes: Consumers International (2006). *From bean to cup*; CIMS (2005). *Prices and premiums for certified coffees*; FLO web site <http://www.fairtrade.net>.

y variaciones originadas en plagas. Como tal, la estructura de costos asociada debería tener efectos neutrales o suavizantes sobre la estabilidad general de los costos.³⁶

Productividad y otros factores no relacionados con el precio. Mientras que el precio es ampliamente reconocido como uno de los principales factores determinantes del ingreso del productor y de su volatilidad, el rendimiento y la productividad no se quedan atrás. El Cuadro 3, presenta un resumen de la importancia percibida de diferentes riesgos en estudios de ingreso con agricultores de República Dominicana, recogidos por el Grupo de Trabajo Internacional en Administración de Riesgos de las Materias Primas Básicas, liderado por el Banco Mundial (World Bank led International Taskforce on Commodity Risk Management). Es una lista de los riesgos a que se enfrentan las unidades familiares dedicadas a la producción de café en República Dominicana, con un registro porcentual muy importante de las diversas fuentes de riesgo.³⁷

Aunque estas medidas cualitativas suministran muy poca ilustración en términos de su verdadero impacto relativo sobre el precio, la lista anterior proporciona una indicación de algunos de los otros factores que contribuyen al riesgo de ingreso y, como tales, son bases adicionales para analizar su impacto sobre el ingreso en general y sobre su estabilidad.

La implantación de prácticas específicas de producción asociadas con estándares voluntarios privados de sostenibilidad depende en gran medida de la implantación de mejoras en la gobernabilidad de la cadena de abastecimiento y en sus sistemas de administración. En el sitio de producción, se requiere generalmente que los productores desarrollen planes de administración de sus tierras y que mejoren su contabilidad financiera. Más aún, cada iniciativa específica, dependiendo de sus prioridades sociales, económicas o ambientales, debe establecer un cierto número de criterios de producción, cada uno de ellos con impacto sobre el rendimiento y/o los costos y, en consecuencia, sobre el ingreso. Si dicho impacto

Cuadro 3			
Riesgos	Tamaño de la unidad productora		
	5 ha.	5-10 ha.	10 ha.
Riesgo de rendimiento - asociado con clima	46,5	60,9	49,1
Riesgo de rendimiento - asociado con plagas	64,1	67,1	62,5
Riesgo de precios	73,2	82,9	81,2
Riesgo de rendimiento en otras cosechas	35,2	46,3	35,7
Pérdida de empleo	30,3	28,1	33,9
Enfermedad	56,3	70,7	60,7
Falta de crédito	64,1	78,1	72,3

36. No existe casi información básica alguna sobre los "costos" asociados con la transición a uno u otro sistema sostenible. Un reciente estudio preparado por IISD y EDE para la organización Sustainable Coffee Partnership encontró costos con variaciones de entre US\$100 y \$150 por hectárea en su transición a sistemas de producción sostenible. Ver EDE, IISD, forthcoming, *Identifying and closing the "GAPS" in sustainable coffee production: Findings from case studies in three coffee producing countries*. El proyecto del Comité de Asesoría en Sostenibilidad ("Committee on Sustainability Assessment" (COSA), también auspiciado por la organización Sustainable Coffee Partnership ha iniciado un programa a largo plazo en el marco de un esfuerzo global para medir los costos y beneficios asociados con sistemas de producción sostenibles en el sector cafetero a nivel global. Ver <http://www.iisd.org/pdf/2007/cosa.pdf> para mayor información.

37. International Taskforce on Commodity Risk Management (2002). "Dominican Republic: Price risk management for coffee and cocoa", Commodity Risk Management Group, World Bank, Washington DC.

es positivo o negativo dependerá de la naturaleza del criterio asociado con el sistema. Por ejemplo una menor participación de productos químicos puede exponer a los productores a un nivel más alto de impactos negativos sobre el rendimiento, originados en abundancia de plagas.

Un informe de la FAO concluye que la producción de sistemas orgánicos tiende a decrecer aproximadamente 20 por ciento a partir del momento de su transición desde un sistema de producción convencional; y a los pocos años la producción retorna a sus niveles pre-orgánicos.³⁸ Entretanto, investigaciones sobre los efectos del sombrío en las plantaciones de café, de acuerdo con los estándares de Rainforest Alliance, sugiere

la existencia de reducciones “permanentes” de hasta 20 por ciento comparadas con crecimiento en condiciones de “sol”.³⁹ Técnicas mejoradas de administración de fincas, sin embargo, pueden compensar tales reducciones a través de eficiencias mejoradas y administración de riesgos.

El Cuadro 4 presenta algunas formas más explícitas en las que los estándares de sostenibilidad y los criterios que establecen pueden tener impacto sobre el rendimiento de los productores y sobre otros factores relacionados con su ingreso, desde una perspectiva de determinantes de ingreso no relacionados con el precio.

Desde una perspectiva de volatilidad del ingreso, el impacto de los estándares también

Cuadro 4			
Criterio o características	Ruta del Impacto Potencial		Estándar Aplicable
Administración Mejorada de fincas	Resistente a plagas	Mejora	Todos
	Resistente al clima	Mejora	Todos
	Mercado reacio / acceso a crédito	Mejora	Todos
Sombrío	Producción en general	Mejora	Todos
	Resistente al clima	Mejora	Rainforest Alliance
Terrazas	Producción en general	Reducción	Rainforest Alliance
	Resistente al clima	Mejora	Rainforest Alliance, Organic
Mejor información de mercado	Producción en general	Mejora	Rainforest Alliance, Organic
	Mercado reacio / acceso a crédito	Mejora	Todos
Menor utilización de productos químicos	Producción en general	Mejora	Todos
	Resistente al clima	Disminución	Rainforest Alliance,
	Resistente a las plagas	Disminución	Organic, Utz Kapeh Rainforest Alliance, Organic, Utz Kapeh
Restricciones a la deforestación de los bosques primarios	Resistente al clima	Aumento	Rainforest Alliance
	Producción en general	Disminución	Rainforest Alliance
Pre-financiación	Mercado reacio / acceso a crédito	Aumento	Fair Trade

El verdadero impacto variará en forma considerable dependiendo del sistema que se aplicó y de las particularidades de la finca en la que se aplique

38. FAO (2002). *Organic agriculture, environment and food security*.

39. Vaast, Phillipe et al. (2006). *Shade: A key factor for coffee sustainability and quality*.

dependerá de los métodos utilizados. Un menor acceso a los productos químicos, como es el caso de los estándares de la producción Orgánica y Rainforest, puede dejar a los agricultores más expuestos a condiciones climáticas extremas; no obstante, como norma general, la implementación de sistemas de administración *intencionales*, argumentativamente, proporciona a los agricultores una capacidad mejorada para identificar los riesgos potenciales y protegerse contra ellos. Esto debería, en principio, resultar en menores perfiles de riesgo para los productores. No obstante, en la actualidad hay muy poca información documentada de tales impactos. Esto representa un área clave en la que se necesita más investigación.

CONCLUSIONES

La volatilidad de precios ha demostrado una dañina persistencia en el curso del siglo pasado, a menudo a pesar de los esfuerzos para contrarrestar las causas de esta volatilidad mediante la administración de la demanda y la oferta de los mercados mundiales. Más recientemente, al unísono con una confianza e interés decreciente en la utilización de mecanismos de administración, se ha registrado un interés mayor en el uso de instrumentos orientados a objetivos para permitir a los productores individuales ya sea asegurarse contra o prepararse para la persistente volatilidad y los riesgos del mercado. Mientras que muchos de estos mecanismos continúan haciendo énfasis en la administración de riesgos relacionados con el precio, existe también un interés creciente en la administración de otros riesgos, generalmente más relacionados con el "riesgo de ingresos".

En este contexto, los -estándares voluntarios privados de sostenibilidad- pueden ofrecer un instrumento "privado" viable para ayudar a los productores a administrar la volatilidad del ingreso en una amplia variedad de formas diferentes. Como iniciativas que operan en un nicho de mercado, los productores que atienden los "mercados sostenible de café" pueden esperar recibir primas por encima de los precios convencionales, cuya magnitud varía en forma inversa a los cambios de los precios convencionales. El resultado, vali-

do anecdóticamente por la experiencia a nivel de cooperativas, es una menor volatilidad de precios a través de la participación en programas de eco-etiquetaje. La participación en el esquema de Comercio Justo, particularmente, proporciona, en forma automática, una estabilidad de precios mejorada debido al precio mínimo establecido por los estándares del sistema. El impacto estabilizador de Comercio Justo o de cualquier otra etiqueta sostenible sobre el verdadero precio al productor (en la puerta de la finca) es en la actualidad muy reducido debido al hecho de que típicamente solo un porcentaje muy bajo del café producido es comercializado a través de uno u otro de los sistemas de etiquetamiento. Los impactos estabilizadores de precio en la producción de café para los mercados de Comercio Justo aumentan en la medida que el mercado global de Comercio Justo crece. De otra parte, puede esperarse que el impacto estabilizador de precios sobre la producción para los mercados basados en estándares –sin criterios específicos de precio mínimo- disminuya en la medida que crece el tamaño del mercado global de productos con eco-etiqueta (v.g., en la medida que se convierte en la corriente principal).

Por cuanto los estándares de sostenibilidad generalmente mejoran las prácticas de las fincas y sus sistemas de administración, la adopción de prácticas basadas en estándares puede llegar a tener un papel muy importante en ayudar a los productores a salir de los mercados altamente unificados y convencionales y a incursionar en mercados especializados de elevado valor. En la medida que este sea el caso, los estándares pueden ser el trampolín hacia un negocio más estable y con relaciones de precios asociadas con mercados especializados. De una forma aún más directa, la adopción de prácticas mejoradas de administración y siembra de las fincas, trae un impacto positivo sobre la preparación para la llegada y administración de cambios climáticos, plagas y otros riesgos relacionados con salud. Si bien el grado del impacto de las iniciativas de sostenibilidad sobre estas variables está aún relativamente indocumentado y es por lo tanto marcadamente especulativo, estos impactos tienen el potencial de sobrevivir y superar cualquier

impacto específico sobre el precio y asociado con las primas. Una mayor investigación primaria y de campo sobre la productividad y los costos resultantes de cumplimiento con los estándares es entonces necesaria para determinar el potencial total de reducción de riesgos de ingreso de los sistemas basados en estándares.

Por cuanto la información empírica del impacto de estas iniciativas es muy escasa en la actualidad, nuestro análisis demuestra el claro potencial del impacto estabilizador de precios originado en las iniciativas basadas en estándares. Dado el contexto en boga actualmente, donde la volatilidad del mercado continúa representando

una de las mayores amenazas a los productores de materias primas básicas, puede construirse un sólido caso para que se lleven a cabo inversiones orientadas a la recolección de la información requerida para verificar la evidencia teórica y anecdótica recopilada hasta la fecha. Solamente sobre la base de unos cimientos empíricos más sólidos y robustos podrán quienes determinan las políticas y otros actores de la cadena de abastecimiento tener la esperanza de utilizar estos instrumentos en ayudar a los productores en la administración de los siempre presentes riesgos asociados con la producción orientada a los mercados de materias primas básicas.

Referencias bibliográficas

- Bacon, Christopher (2005). *Confronting the coffee crisis: Can fair trade, organic, and specialty coffees reduce small-scale farmer vulnerability in Northern Nicaragua?*. World Development. Vol 33(3), 497–511.
- Calo, Muriel & Wise, Tim (2005). *Revaluing peasant coffee production: Organic and fair trade markets in Mexico*. Global Development and Environment Institute, Tufts University, octubre
- Centro de Inteligencia sobre Mercados Sostenibles –CIMS (2004). *Precios y premios del café sostenible en América Latina, EEUU y Europa*. Alajuela: INCAE, agosto.
- _____. (2002). *Comparative analysis of major players in the global sustainable agriculture industry*.
- _____. (2005). *Prices and premiums for certified coffees*.
- _____. (2007). Entrevista personal con Andrés Villalobos, 13 de marzo
- Centro Económico para América Latina –CEPAL (2002). *Centroamérica: El impacto de la caída de los precios del café*. México, abril.
- Coffee Quality Institute –CQI (2006). “Rainforest alliance certified coffees earn Q grade”, News and Resources, CQI. Consultado en <http://www.coffeeinstitute.org/news.asp?id=34>. (21 de abril, 2006).
- Collinson, Chris & Leon, Marcelo (2000). “Economic viability of ethical cocoa trading in Ecuador”, Report 2519. Natural Resource Institute, University of Greenwich, U.K. Spring.
- Consumer International (2005). “From bean to cup: How consumer choice impacts upon coffee producers and the environment”, London, Consumer International and IIED.
- European Commission (2004). “Quantitative tool for assessing the competitiveness of coffee growing areas”, Final Report, Volumes 1 & 2. Framework-Contract AMS/451 Lot 1. Rural Development and Food Safety. EuropeAid Co-Operations Office in coordination with Scanagri, agosto.
- Food and Agriculture Organization –FAO (2004). “The state of agricultural commodity markets 2004”, Consultado en: <http://www.fao.org/docrep/007/y5419e/y5419e04.htm>.
- Fairtrade Labelling Organizations International –FLO (2005). “Fairtrade standards for coffee for small farmers organizations”, FLO International, Consultado en: http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/Coffee_SF_Dec_05_EN.pdf. (Diciembre, 2005).
- _____. FLO (2006). “Building trust: Annual Report 2005/2006”, FLO International. Consultado en: http://www.fairtrade.net/uploads/media/FLO_Annual_Report_01_.pdf.
- _____. FLO (2006). “FLO-CERT Producer certification fees: small farmers”, Consultado en: http://www.flo-cert.net/files/PC_Initial_FeeSystemsSF_IS_19en_2_.pdf.
- Fundación para el Desarrollo Agrario –FDA (2006). “Experiencias de Colombia en la fertilización orgánica del café”, Informe de pasantía realizada en el marco del subproyecto “Selección de fuentes naturales para la fertilización de café en el marco de una agricultura orgánica.” 23–29 de octubre.
- Giovanucci, Daniele (2004). “The state of sustainable coffee: A study of twelve major markets”, IISD, ICO, World Bank.
- _____. (2007). “The state of sustainable coffee in North America: Update 2007”, no publicado.
- _____. (2005). “Organic agriculture for poverty reduction in Asia”, IFAD, Roma.
- Giovanucci, Daniele & Villalobos, Andrés (2006a). Presentación preparada para la SCAA 18 Conferencia Anual y Exhibición en Charlotte, abril 7–10, 2006.
- _____. (2006b) “The state of organic coffee: 2006 U.S. Update.” Obtenido del autor.
- Golding, Kirsty & Peattie, Ken (2005). “In search of a golden blend: Perspectives on the marketing of fair trade coffee”, *Sustainable Development*. Vol 13, 154–165.
- Hira, Anil & Ferrie, Jared (2006). “Fair trade: Three key challenges for reaching the mainstream”, *Journal of Business Ethics*. Vol 63, 107–108.
- IISD, EDE (forthcoming). *Identifying and closing the gaps in sustainable coffee production*.
- International Taskforce on Commodity Risk Management (2002). “Dominican Republic: Price risk management for coffee and cocoa”, Washington D.C., Commodity Risk Management Group, World Bank.
- Millard, Edward (2004). “Increasing profitability for farmers supplying to the international coffee market by improving supply chain management, including traceability”, Conservation International.
- OXFAM GB (2001). *The coffee market: A background study*. OXFAM. Oxford Policy Management, *Fair trade, overview and impact*. DFID.
- Parrott, Nicholas (2004). “Sound depths: The seen and unseen dimensions of organic farming in the south and their implications for organic research”.
- Ponte, Stefano. (2002a) “The latte revolution? Regulation, markets and consumption in the global coffee chain”, *World Development*. Vol 30(7), 1099–1122.

____ (2002b). "Standards, trade and equity: Lessons from the specialty coffee industry", CDR Working Paper 02.13. Copenhagen: Centre for Development Research.

____ (2004). "Standards and sustainability in the coffee sector," IISD.

Potts, Jason (2003). "Sustainability in the coffee sector: Exploring opportunities for international cooperation", IISD, UNCTAD.

Raffaelli, Marcelo (1995). *Rise and demise of commodity agreements*. Cambridge: Woodhead Publishing.

Ronchi, Lorainne (2002). "The impact of fair trade on producers and their organizations."

Sedjo, Roger A. & Swallow, Stephen K. (1999). *Eco-Labeling and the price premium discussion*. Paper 00-04, Resources for the Future, diciembre.

Tallontire, Anne (2001). "Challenges facing fair trade: Which way now?", Natural Resources Institute.

Vaast, Phillipe et al., (2006). *Shade: A key factor for coffee sustainability and quality* (CATIE).

Varangis, Panos; Dehn, Jan & L. Gilbert, Christopher (2004). *Managing volatility and crises: A practitioner's guide*. World Bank.

Wunderlich, Christopher; Boot, Willem & Barta, Armando (2002). *The impact of eco-labels of coffee in Mexico*.

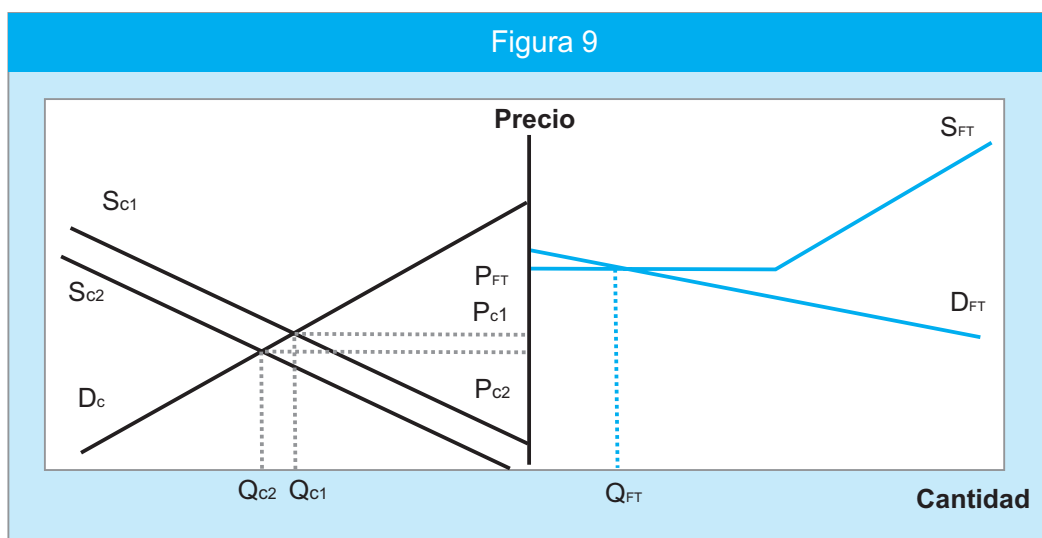
ANEXO: IMPACTO DE LOS PRECIOS DEL ESQUEMA DE COMERCIO JUSTO SOBRE LOS PRECIOS CONVENCIONALES

La Figura 9 presenta las curvas de oferta de la producción convencional y de la producción de Comercio Justo a un precio mínimo pre-establecido. En la Figura, las zonas a mano derecha y a mano izquierda representan respectivamente las curvas de oferta del mercado convencional y de Comercio Justo.

Teniendo en cuenta las condiciones preferenciales de mercado en que se encuentran los productores registrados en Comercio Justo, una respuesta natural del mercado de estos productores será la de ampliar su producción para sacar provecho, simultáneamente, de las condiciones del mercado convencional y del mercado de Comercio Justo. En la medida que la oferta de café

de Comercio Justo es *quebrada*, debido a que solamente los productores de café de Comercio Justo pueden ofrecer su producto en este mercado, todo aumento en la producción de los productores de Comercio Justo llevará a un aumento de la producción agregada total. De hecho, el precio de Comercio Justo subsidia una creciente producción para los mercados convencionales lo que llevará a una reducción en la curva de oferta de los mercados convencionales y por último a un menor precio P_{C2} .

Finalmente, como se mencionó anteriormente, el requisito de que las cooperativas inviertan una parte de las primas que reciben del Comercio Justo en infraestructura comunitaria, efectiva-



mente resulta en que menores porcentajes del precio de Comercio Justo sean trasladados a los productores.

La contribución de Comercio Justo a la mejoría de la situación de los productores como un todo, depende en gran medida del grado en que uno

cualquiera de los impactos “teóricos” sea llevado al mundo real –un factor que por sí mismo puede esperarse que dependa considerablemente de la real participación de mercado del café de Comercio Justo que se vende en un momento dado.

