Prácticas comerciales para un sector cafetero sostenible. Contexto, estrategias y acciones recomendadas

Jason Potts, Guido Fernández y Christopher Wunderlich

RESUMEN

El objetivo principal del trabajo es realizar un análisis preliminar de los desafíos y oportunidades en la implementación y promoción estratégica de la sostenibilidad económica a nivel de los productores. El estudio se basa en consultas directas a través de Sustainable Coffee Partnership y entrevistas con profesionales en campo. Los autores concluyen que las prácticas comerciales no son sólo la puerta de entrada de los productores a las cadenas de oferta y comercio internacional, sino que también juegan un rol muy importante en la determinación de los términos de intercambio que enfrentan los productores. Además, propone adoptar medidas que mejoren la calidad y la naturaleza de las relaciones comerciales, pues esto permite obtener los mejores beneficios de cualquier práctica comercial. De este modo cualquier intervención sistemática dirigida a promover las prácticas comerciales sostenibles debe estar enfocada en mejorar la sostenibilidad de las relaciones comerciales permitiendo el desarrollo de la confianza y la previsibilidad entre las partes. De esta manera, los autores realizan las siguientes recomendaciones: a) Mejorar la información del productor sobre el mercado y los costos a través del desarrollo y la implementación de herramientas que generen información concreta y permitan su difusión; b) Mejorar la transparencia en las relaciones comerciales a través de la implementación de reportes del comprador; c) Construir flexibilidad explícita en los acuerdos comerciales; d) Aplicar instrumentos específicos para mejorar la capacidad de manejar el riesgo; e) Proporcionar capacitación para los productores en aspectos contractuales; f) Compartir esfuerzos entre las asociaciones; g) Mejorar el acceso a financiación y pre-financiación y h) Evitar el uso de subastas inversas.

ABSTRACT

The main purpose of this paper is to do a preliminary analysis of the principal challenges and opportunities of the implementation and strategic promotion of a sustainable economy for producers. The article is based on direct consultations through Sustainable Coffee Partnership and a series of targeted interviews with professionals in the field. The authors conclude that the trading practices are not only the entrance door for the producers to the supply chains and international trade, but also that they play a very important role in the determining the terms of trade they face. In addition, it proposes to adopt measures that improve the quality and the nature of the trading relationships, since this allows obtaining the best benefits of any trading practice. Thus, any systematic intervention directed to promoting trading sustainable practices must be focused in improving the sustainability of the trading relationships allowing the development of the trust and the predictability between producers and their trading partners. In this way, the authors emphasize the following recommendations: a) To improve producers information on markets and costs through the development and implementation of concrete information generation and dissemination tools; b) To improve transparency in trading relationships through the implementation of buyer reporting requirements; c)To build flexibility explicitly into trading arrangements d) To implement targeted instruments for improving producers' capacity to manage risk; e) To provide contractual training for producers; f) To invite shared partnerships and collaborative endeavors; g) To improve access to financing and pre-financing and h) To avoid the use of reverse auctions.

Palabras Clave: Sostenibilidad económica, sostenibilidad ambiental, prácticas comerciales

Prácticas comerciales para un sector cafetero sostenible. Contexto, estrategias y acciones recomendadas[1]

Jason Potts, Guido Fernández y Christopher Wunderlich[2]

INTRODUCCIÓN

Los productores de café, al igual que otros productores cuyos ingresos dependen de productos básicos, enfrentan una amplia variedad de obstáculos en sus esfuerzos por lograr un nivel de vida sostenible. En las décadas pasadas, los esfuerzos concertados se comprometieron en diseñar sistemas de cadenas de suministro basados en estándares y orientados a mejorar la sostenibilidad de las fincas cafeteras bajo una especificación de criterios de producción verificables en cuanto a social y ambientalmente sostenibles.[3] El manejo del componente económico de la sostenibilidad plantea un reto mucho más importante. Por una parte, no es completamente claro cuál es la relación ideal entre "asegurar formas de vida sostenibles para los productores" y asegurar la eficiencia del mercado a través de la promoción de la competencia, en cualquier caso dado. De otra parte, las relaciones económicas como modalidad de contrato social basado en historias sociales específicas y dotación de factores, hace que la determinación de una lista de prácticas económicas "sostenibles" se convierta en una tarea inapropiada, por no decir imposible.

A pesar de estos retos, este es sin embargo, un caso en el que la sostenibilidad económica merece una atención central dentro de un contexto de cualquier otro esfuerzo por promover una sostenibilidad general, ya que constituye el pre-requisito básico para mantener la sostenibilidad de los pilares sociales y ambientales. De igual manera, la sostenibilidad económica de los productores, que son el segmento más pobre de la cadena cafetera, amerita una atención especializada en el contexto de un enfoque hacia el desarrollo sostenible basado en necesidades.[4] El hecho de que la sostenibilidad económica de los productores juegue un papel fundamental en la determinación de la sostenibilidad global de la cadena de suministro, proporciona la razón básica para adelantar una investigación del potencial de las prácticas comerciales para contribuir a la sostenibilidad económica del productor. El desarrollo de mecanismos apropiados en la promoción de sostenibilidad económica a nivel del productor dentro del contexto de mercados competitivos libres y eficiencia económica es un reto que ha amenazado las iniciativas de sostenibilidad a lo largo de su desarrollo e

1 Traducción de la primera versión publicada en inglés y preparada como documento de antecedentes de para Sustainable Coffee Partnership (Asociación Cafetera Sostenible) y el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible -IISD (por su sigla en inglés) en noviembre de 2007.

2 Los autores desean agradecer a la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América -USAID, al Fondo Mundial para el Medio Ambiente GEF(por sus iniciales en inglés) y al Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas -PNUD por su asistencia financiera en la preparación de este documento.

3 Los ejemplos incluyen: IFOAM, Rainforest Alliance, Fair Trade, Forest Stewardship Council.

4 De acuerdo con el Informe Brundtland: "El desarrollo sostenible es un desarrollo que satisface las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Incorpora en sí dos conceptos: i)el concepto de "necesidades", en particular las necesidades esenciales de la población más pobre del mundo a la que debe darse una incuestionable prelación y ii)las limitaciones impuestas por el Estado a la tecnología y a la organización social dentro de la capacidad ambiental para satisfacer las necesidades presentes y futuras." World Commission on Environment and Development (WCED), 1987. Our Common Future, Oxford University Press,Melbourne, 43.

implementación.[5] Este documento, basado en la consulta de grupos de interés a través de la Asociación para un Café Sostenible ("Sustainable Coffee Partnership"[6]) y una serie de entrevistas seleccionadas con profesionales en este ramo, proporciona un análisis preliminar de los retos y oportunidades que enfrenta la promoción estratégica e implementación de la sostenibilidad económica de los productores a través de prácticas seleccionadas dentro de la cadena de valor. [7]

Continuando con el análisis del contexto actual de relaciones comerciales, se hará una corta revisión de un rango de acciones comerciales positivas y de acuerdos que pueden ser utilizados para la promoción de la sostenibilidad económica, particularmente en el ámbito del productor. Este análisis se complementa con "comentarios desde el campo" generados mediante una serie de entrevistas con tostadores, comerciantes y productores. El hilo común subyacente en la discusión sobre "mejores prácticas" es de importancia fundamental en materia de dos requisitos: confianza y conocimiento, para la aplicación efectiva de mejores prácticas en la promoción de un "comercio sostenible" o "intercambio sostenible". Teniendo esto en mente, la tercera sección entrega una revisión de estrategias específicas para la construcción de confianza y del conocimiento de atributos claves para las relaciones comerciales sostenible. Finalmente, se concluye con una lista de actividades claves de los tostadores, comerciantes, productores, organizaciones de productores y entes de política en materia de prácticas comerciales sostenibles.

PRINCIPALES RETOS A LA SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA DE LOS PRODUCTORES

La efectividad de prácticas comerciales especializadas es una herramienta para mejorar la sostenibilidad económica de los productores que depende, lógicamente, de la capacidad de dichas prácticas para responder a los principales retos económicos que enfrentan diariamente los productores. Si bien puede esperarse que los actuales retos económicos que enfrentan los productores varíen de acuerdo con la infraestructura política local, su situación geográfica y el tamaño del productor, la siguiente es una lista de retos comunes a todos los productores.

Precios a la baja

A lo largo de las décadas pasadas, los precios de las materias primas básicas, como un todo, han caído en forma consistente[8]. Durante los

5 La mayoría de las iniciativas de estandarización especifican algún grado de requisitos de orden económico como parte de sus procesos habituales. Hasta la fecha, sin embargo, dichos criterios han mantenido un carácter genérico. Una de las razones para adelantar esta investigación es determinar si se puede o no proporcionar direccionamiento más específico en el área de prácticas de intercambio sostenibles respecto al enorme paquete de producción y consumo sostenibles.

6 La Asociación para un Café Sostenible – SCP (por sus iniciales en inglés) es una iniciativa de múltiples grupos de interés que promueve la sostenibilidad del sector cafetero en el ámbito global, facilitada conjuntamente por IISD y la UNCTAD. El Comité Directivo de la SCP está integrado por representantes de: la Organización Mundial del Café -OIC, La Iniciativa Plataforma para una Agricultura Sostenible, el centro de Cooperación Internacional de Investigación Económica para el Desarrollo, ANACAFE, el Banco Mundial, la Federación Nacional de Cafeteros, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria, la Junta Nacional de Café, la Organización Cafetera Inter-Africana, la Red para una Agricultura Sostenida, el Código Común de la Iniciativa de la Comunidad Cafetera, la Comisión de Cooperación Ambiental, la Asociación Americana de Cafés Especiales, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, la Asociación de Café Fino del África Oriental, OXFAM y Technoserve.

7 El propósito de la adopción de un enfoque económico no es el de ignorar o sugerir su prioridad sobre los compromisos esenciales que los productores deben también efectuar en material de la implementación de cadenas de abastecimiento sostenibles, sino por el contrario evitar las discusiones detalladas y técnicas sobre los estándares sociales y ambientales apropiados asociados con los compromisos de los productores. El punto de partida de este análisis toma como dada la necesidad de compromisos de los productores en lograr prácticas de producción sostenible (dejando de lado la definición de dichas prácticas) y se enfoca hacia la pregunta de cómo las prácticas comerciales pueden tener capacidad de asegurar un mejor entorno económico sostenible para aquellos productores que efectivamente adopten prácticas de producción sostenible. El contenido de prácticas de producción sostenibles social y ambientalmente es material de una discusión que ha alcanzado niveles altamente avanzados a través de una variedad de diferentes "etiquetas" y sistemas de certificación para el café sostenible. Dada la complejidad de dicha discusión, la dejamos en manos de las organizaciones de determinación de estándares, sin darle más profundidad a lo largo de este documento.

años ochenta, los precios de las materias primas básicas cayeron en promedio 5% anual. Hacia 1990 se encontraban 45% por debajo del nivel de los años ochenta o 10% por debajo en términos reales de su nivel durante la Gran Depresión de 1932[9]. Los precios del café han seguido esta tendencia general a la baja de los precios de materias primas básicas, registrando un descenso de casi 70% durante las dos últimas décadas[10]. La principal causa del descenso de los precios es la sobreoferta crónica de café en los mercados mundiales resultante de un crecimiento en la demanda que es inferior al nivel de crecimiento de la producción total. Mientras que se puede esperar lógicamente que los productores dejen de producir café en la medida que los precios caen, mayores niveles de productividad –consecuencia principalmente de prácticas agrícolas más intensivas- combinados con limitadas oportunidades para rotar hacia siembras alternativas, a menudo llevan a una situación en la que los caficultores se encuentren atrapados en un círculo de pobreza y dependencia.

Inestabilidad del mercado

El sector cafetero tiene una larga historia de inestabilidad en sus mercados. Durante las décadas pasadas, los ingresos globales por exportaciones de café han fluctuado entre USD 5 mil y USD14 mil billones anuales. La volatilidad de los precios en los mercados internacionales es el resultado de variaciones en la relación entre oferta y demanda y es causada principalmente por variaciones climáticas. Si bien existe evidencia de que el calentamiento global está generando una mayor frecuencia y fuerza en eventos extremos de cambio del clima, la creciente volatilidad de los mercados cafeteros internacionales a partir de los 1980's también se atribuye a:

- Menor cooperación a escala internacional;[12].
- Mayor actividad especuladora de grandes fondos en los mercados de materias primas básicas;[13] y
- Desregulación de los mercados nacionales;[14].

Los impactos de la volatilidad de los mercados cafeteros internacionales sobre los pequeños productores han sido profundos durante las dos últimas décadas a causa del desmantelamiento de las juntas nacionales de mercadeo y instituciones relacionadas en los países productores. La inestabilidad de los mercados se traduce en inestabilidad de ingresos para los productores y se suma a la incertidumbre que ellos enfrentan como resultado de condiciones ambientales locales, lo que hace particularmente difícil asegurar niveles de vida sostenibles.

Pobre acceso a información del mercado

El acceso a información del mercado precisa y relevante es virtualmente un pre-requisito para la planeación sostenible, la producción y el comercio, particularmente en un contexto de volatilidad de mercado. En la medida que los pequeños productores se encuentran más expuestos a los mercados internacionales, existe una correspondiente urgencia por contar con información actualizada del mercado. La Organización Internacional del Café -OIC, así como las principales bolsas cafeteras (por ejemplo LIFFE y NYBOT) han jugado un importante papel

8 Si bien tendencias recientes del mercado sugieren que los precios serán más elevados en los mercados de muchas materias primas básicas en un futuro cercano, no es claro qué impacto, si lo hubiere, puede esperarse sobre los precios del café.
9 The South Centre(1996). Problemas y Precios de la Materias Primas Básicas: Aspectos Clave para Países en Deesarrollo.
10 Organización Internacional del Café -OIC. (1980-2004). Estadísticas consultadas en http://www.ico.org (Agosto 25 de 2005).
11 Centro Internacional de Comercio de Café – Guía para los exportadores - (ITC, 2002), at 3.
12 La eliminación de las cláusulas económicas de los Acuerdos Internacionales del Café a partir de 1989 ha reducido la efectividad de la cooperación internacional en materia de la estabilidad de precios. Ver, por ejemplo, a Bates R. (1997). Políticas de economía abierta: la economía política del mercado mundial del café, Princeton University Press. 1997.
13 La creciente actividad de grandes fondos en los mercados de futuros de materias primas básicas durante las dos últimas décadas han llevado al debilitamiento de la conexión entre la determinación del precio y los fundamentos del mercado, dando lugar a una mayor incertidumbre en material de precios. UNCTAD, (1996). Nuevos tipos de participación no relacionada con el comercio en los Mercados de Futuros de Materias Primas Básicas UNCTAD/COM/83,UNCTAD.
14 Ponte Stefano (2001). , The 'Latte Revolution'? Winners and Losers in the Restructuring of the Global Coffee Marketing Chain, Centro de Investigación del Desarrollo,

en la entrega de información de mercado más accesible a los productores en todo el mundo por medio de servicios de información en línea y en tiempo real[15]. Hasta la fecha, la información de mercado proporcionada por dichas instituciones ha estado, sin embargo, limitada principalmente a las cuatro categorías más importantes de café (los denominados "Suave Colombiano, Otros Suaves, Brasileño y Arábigos naturales y Robusta) con muy poca si no ninguna atención a mercados de cafés especiales y otros mercados diferenciados. Dado que los mercados diferenciados son los de mayor crecimiento y los que prometen mayores rendimientos a los productores, una información mejor sobre su comportamiento constituye una oportunidad obvia para mejorar la sostenibilidad de los productores por medio de información de mercado. Aún donde la información está disponible, la ausencia de una apropiada infraestructura y educación para responder a las condiciones esperadas del mercado, puede hacer difícil para los productores usar la información disponible en la forma más efectiva.

Ahorro y capital limitados

El 70% de la producción mundial de café está compuesta por pequeños productores con menos de cinco hectáreas de tierra. La comunidad de pequeños caficultores se define, en gran parte, por sus limitados ahorros y capital, que en últimas aumentan su vulnerabilidad económica como productores. Los ahorros y el capital son colchones necesarios ante la incertidumbre del mercado y permiten a los productores mantenerse durante los ciclos de precios bajos y aprovechar nuevas oportunidades de mercado por medio de nuevas inversiones. Un capital limitado es también un mayor obstáculo para la obtención de servicios financieros a precios razonables.

Acceso limitado a fuentes de financiación

La productividad de las fincas es en gran parte función de la capacidad de los agricultores para efectuar inversiones antes de la cosecha. La necesidad de insumos antes de la generación de ingresos, frecuentemente pone a los productores en la necesidad de buscar ayuda financiera en forma de préstamos para asegurar un resultado productivo. En forma similar, los productores necesitan efectuar inversiones de largo plazo en infraestructura a lo largo de la vida productiva de las fincas para así mantener una máxima rentabilidad ante los cambios de mercado y de las demandas de la cadena de valor. La ausencia de capital o de colaterales por medio de los cuales obtener crédito en forma típica les impide obtener préstamos de los proveedores convencionales de servicios financieros. Los prestamistas no convencionales tales como los denominados "coyotes", son reconocidos por las elevadas tasas de interés que cobran. El hecho de que muchos de los productores solamente pueden acceder a créditos con tasas de interés superiores a las del mercado hace aún más difícil para algunos de ellos salir del círculo de dependencia y pobreza que con frecuencia se asocia a la producción de café.

Limitado poder de negociación

Aunque los mercados de futuros son los responsables de establecer el contexto general de precios para transacciones físicas, la habilidad de los productores para imponer precios que satisfagan los costos domésticos de producción y/o los costos de mantener niveles de vida sostenibles es también dependiente de su capacidad para negociar condiciones deseables directamente con los compradores. Las amenazas naturales sobre el poder de negociación de los productores, generadas por su situación económica, se tornan aún más pronunciadas frente a los elevados niveles de concentración que se presentan de parte de los compradores en la cadena de valor, particularmente entre los comerciantes, tostadores y minoristas. Con poca capacidad para sostenerse y con limitadas opciones que oponer a los compradores, los productores son a menudo

15 La bolsa de materias primas básicas LIFFE publica un gama de información estadística sobre el mercado de café robusta, que se puede encontrar en http://www.liffe.com/reports/commodity?item=Coffee. La bolsa de materias primas básicas NYBOT publica información similar sobre el café arábigo, que se encuentra en: http://futures.tradingcharts.com/marketquotes/KC.html

tomadores de precio con poca capacidad para influir sobre los términos del comercio en que participan.

EL CONTEXTO DE INTERCAMBIO

Las relaciones de intercambio consisten principalmente en relaciones sociales y económicas entre dos o más partes, construidas alrededor de la compra y venta de un producto. En el sector cafetero, como en otros sectores, dichas relaciones comerciales están matizadas por el contexto del mercado en el que operan. El mercado de café está definido primordialmente por las acciones que se adelantan en dos mercados muy distintos pero interrelacionados: el mercado de futuros y el mercado físico. Los mercados de futuros se crean sobre la base de contratos para la entrega futura de café (más que en el café per se) y, como tales, son utilizados principalmente como bases de manejo financiero (vía actividades especulativas o de cobertura). Aunque los contratos de los mercados de futuros especifican obligaciones para la entrega de café, raramente son "llamados" para su entrega efectiva y la mayoría son simplemente intercambiados por obligaciones complementarias incluidas en otros contratos de futuros. Aunque volúmenes muy bajos de café son efectivamente materia de intercambio físico en los mercados de futuros, el elevado número de transacciones en los mercados de futuros les otorga una capacidad única para "revelar" los precios en momentos específicos y, como tales, proporcionan puntos de referencia claves para los mercados físicos. Los mercados de futuros, además de ser utilizados solamente para propósitos especulativos, son usados por los comerciantes de café y otros participantes de la cadena de valor para administrar el riesgo inherente en los mercados físicos. Los mercados físicos de café operan alrededor de contratos cuya intención es realizar la entrega del producto. Aunque la entrega bajo contratos físicos puede también ser pactada en una fecha futura (contratos "forward") estos contratos no son transados en los mercados de futuros sino utilizados como base para establecer términos de intercambio entre vendedores y compradores en desarrollo de la cadena de valor. A diferencia de los contratos de futuros, los mercados físicos determinan los precios corrientes pagados por café efectivamente entregado y, como resultado, son responsables por la distribución de los ingresos corrientes realizados en la cadena de valor. Si bien los precios en los mercados físicos a menudo utilizan los precios de los mercados de futuros como punto de referencia para la fijación de precios, otros factores tales como la situación geográfica, calidad y otros términos de entrega pueden llevar a diferenciales positivos o negativos respecto a dichos precios. Los mercados físicos para cafés especiales son reconocidos por la independencia que demuestran respecto a los precios en los mercados de futuros –una característica que se considera reflejo de la "individualidad" o "valor inherente" del café comercializado en estos mercados.

Impulsadores del mercado

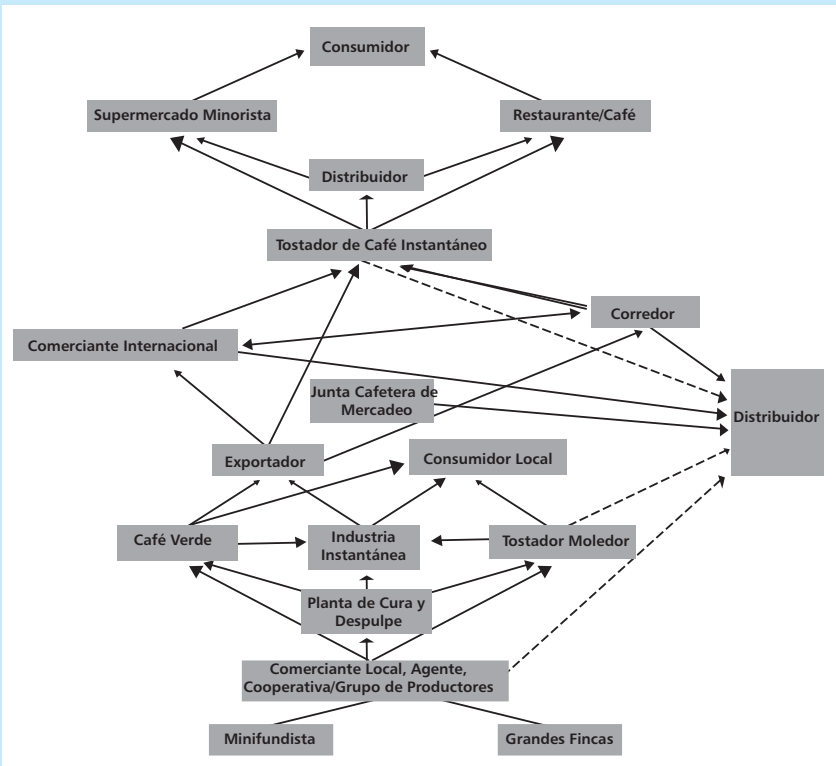
La autoridad de mercado a lo largo de la cadena cafetera de valor está generalmente determinada por el grado de renta capturada en la misma. Tanto para los mercados físicos de café convencional como especial, los tostadores cuentan con mayor oportunidad para capturar ganancias y por lo tanto exhiben el mayor grado de autoridad sobre el mercado[16]. La autoridad natural de los tostadores a lo largo de la cadena de valor se ve además reforzada por los elevados niveles de concentración existentes en el segmento tostador de la cadena de abastecimiento. Estas características han motivado a algunos analistas a clasificar la cadena cafetera de valor como "impulsada por los tostadores".[17] Los mayores tostadores (efectivamente aquellos con mayor autoridad en el mercado) tienden a depender mucho de los comerciantes para efectos de la

16 La autoridad de mercado de los tostadores se evidencia en la variedad de modalidades existentes que incluyen: i)la adopción de un sistema de inventarios administrado por los proveedores; ii)tercerización en el manejo de la oferta; y iii) el establecimiento de estándares mínimos y volúmenes en los orígenes. Referirse a Ponte, Stefano (2004). "Standars and sustainability in the coffee sector", IISD.

17 Ibíd.

oferta de café en lugar de negociar directamente con los productores o grupos e productores. Los tostadores más pequeños y particularmente aquellos que atienden el sector de cafés especiales demuestran una mayor tendencia a negociar directamente con los productores y sus organizaciones para garantizar su oferta. De todas formas, los productores, a menos que actúen bajo la sombrilla de una organización productora nacional[18] tienden a establecer relaciones de intercambio con poderes de negociación significativamente menores que los de los comerciantes y/o tostadores. Aunque la existencia de disparidades en el poder de negociación no implica necesariamente la existencia de condiciones injustas de intercambio, dichas disparidades establecen el potencial para fijar condiciones que favorecen a los participantes en las secciones inferiores de la cadena de valor por encima de los productores. No obstante, la capacidad de negociación también permite que exista la posibilidad de fijar reglas básicas que intencionalmente protegen a los grupos de interés con menor poder en la cadena.[19]

Figura 1. - **Estructura general de la cadena de mercado de café**



Fuente: Por el autor adaptado de Talbot (1997), Ponte (2001) et al. (1995).

18 Por ejemplo, bajo el auspicio de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia o ANACAFE de Guatemala.
19 Por ejemplo, Starbucks usa su poder de compra para fijar reglas respecto a pagos a los productores, con sus intermediarios siendo parte de la implementación de sus Prácticas CAFÉ.

Finalmente, a pesar de la autoridad específica de mercado de cualquier jugador dado, el mercado global como un todo, particularmente según se detalla a través de las transacciones en el mercado de futuros, establece límites claros y transparentes respecto a las actuaciones y acuerdos que cualquiera puede esperar negociar en el curso de cualquier conjunto de transacciones físicas. El número de transacciones en los mercados de futuros combinado con la diversidad de sus participantes más o menos elimina el potencial de manipulación de precios en beneficio de segmentos individuales de la cadena de valor[20]. En este sentido, los mercados de futuros brindan una influencia ecualizadora sobre las disparidades de poder que de otra forma se presentarían en el mercado de café físico.

EL PAPEL DE LAS PRÁCTICAS COMERCIALES EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA PARA LOS PRODUCTORES

Mientras que la mayoría de los desafíos que enfrentan los productores de café dependen o se mueven alrededor de relaciones de intercambio, no es de por sí evidente que se pueda esperar que las prácticas comerciales per se resuelvan todas o al menos una gran parte de los principales retos enfrentados por los productores de café. Por ejemplo, es muy poco lo que las prácticas comerciales pueden hacer inmediatamente o en el corto plazo para influir sobre las características de la oferta y demanda total del mercado (y por lo tanto sobre los precios del mercado mundial de café); tampoco es mucho lo que las prácticas comerciales pueden hacer para compensar las deficiencias de política nacional o infraestructura que limitan las oportunidades de diversificación de los productores de café.

Simultáneamente, sin embargo, las prácticas comerciales son el fundamento sobre el que en últimas descansa la viabilidad comercial básica de cualquier productor de café. En forma similar, las prácticas comerciales definen el principal punto de contacto de los productores con el resto del mundo, haciéndolos particularmente influyentes en la determinación de las estrategias del productor en materia de sostenibilidad económica global. Por ello, uno puede esperar que las prácticas comerciales jueguen un papel de alguna importancia en la determinación de la viabilidad económica de los productores de café. De hecho, el crecimiento de la concentración a los largo de la cadena cafetera de valor y la integración de prácticas de cadena de valor sugieren un papel de creciente importancia para las prácticas comerciales como herramientas para mejorar la capacidad de negociación del productor bajo condiciones cambiantes de mercado.

Si bien todas las prácticas comerciales a lo largo de una única cadena de valor se encuentran interrelacionadas y pueden por lo tanto ejercer un cierto grado de influencia sobre quienes se encuentran al comienzo de la cadena (es decir, sobre los productores) es también muy claro que se puede esperar que algunas prácticas comerciales tengan un mayor impacto directo sobre los productores que otras. En aras de simplicidad, este análisis se limitará a tener en cuenta que:

- En las prácticas comerciales entre productores y compradores independientes (por ejemplo todos los compradores diferentes a las cooperativas organizadas democráticamente) los productores, particularmente los pequeños, sufren los más grandes desafíos desde una perspectiva de sostenibilidad económica y tienen el menor poder de negociación. Las prácticas comerciales directas entre productores y terceros independientes constituyen claras oportunidades para asegurar una equitativa distribución de los beneficios y recursos generados por el resto de la cadena de valor. Las prácticas comerciales entre asociaciones de productores y productores pueden también tener un impacto importante sobre el bienestar de los productores; sin embargo las hemos excluido

20 Los mercados de futuros comercializan volúmenes hasta ocho veces el tamaño de los mercados físicos. Solamente las transacciones verdaderamente grandes como las realizadas por los fondos de pensiones y/o agencias nacionales tiene típicamente un impacto significativo sobre el comportamiento de los precios en los mercados de futuros.

del presente análisis ya que las cooperativas representan, técnicamente, intereses de productores.

- Las prácticas comerciales entre productores cooperativos y cualquier comerciante, tostador y/o cooperativa productora minorista, en la medida que sean operadas democráticamente, representan formalmente intereses de productores. Las prácticas comerciales pueden ayudar a las cooperativas a proporcionar servicios más efectivos a sus productores respectivos, operando como una aproximación de sostenibilidad económica del productor. Las prácticas comerciales entre cooperativas y cualquier otro comprador directo (por ejemplo procesadores, comerciantes y/o tostadores) puede decirse que tienen impacto sobre los productores.

- Otras prácticas comerciales establecidas por impulsadores del mercado a lo largo de la cadena de valor (por ejemplo, tostadores/consumidores) con otros participantes del mercado. Si bien las prácticas comerciales directas con productores y cooperativas de productores pueden tener un gran impacto sobre los productores, la existencia de una clara autoridad de mercado por parte de ciertos participantes en la cadena de valor sugiere que las prácticas comerciales con otros en la cadena puede resultar en impactos significativos sobre los productores y por lo tanto se incluyen en el presente análisis.

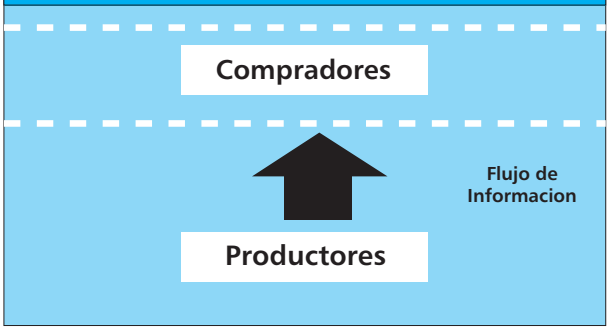
RELACIÓN CONCEPTUAL ENTRE LAS PRÁCTICAS COMERCIALES Y EL CONTEXTO DEL PRODUCTOR

A continuación se presenta una lista de las formas en que las prácticas comerciales y las relaciones de intercambio generalmente pueden ejercer influencia directamente sobre la situación comercial de los productores:

Ampliando la participación en la toma de decisiones en la administración de la cadena de valor

Las cadenas de valor completas se sujetan, cada vez más, a las directrices y/o sistemas de administración y otros requisitos establecidos por los participantes en las partes inferiores de la cadena. Los sistemas de administración de las cadenas de valor a menudo tienen impacto económico directo sobre los productores pero, asimismo, proporcionan pocas oportunidades para que el productor participe en su desarrollo. En la medida que la única oportunidad para que los productores se comuniquen con los proponentes de dichos sistemas (o aprendan acerca de ellos), viene a través de las relaciones directas con el mercado, las relaciones de intercambio, permitiendo a los productores comentar sus necesidades e intereses, juegan un papel en la reducción de los impactos negativos y maximizan los impactos positivos de la administración de la cadena de abastecimiento.

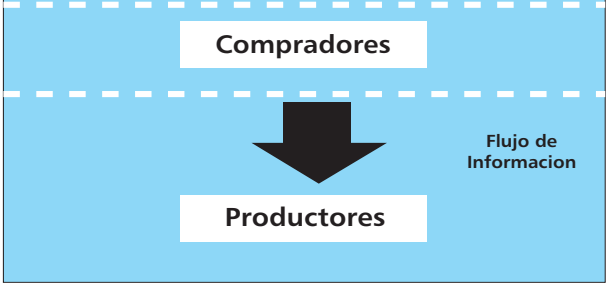
Figura 2. **El Potencial de las prácticas comerciales sostenibles: la administración de la cadena de abastecimiento**



Ampliando el acceso a la información de mercado

Los productores necesitan información de mercado para responder proactiva y adecuadamente a las demandas del mismo. En la medida que los productores son capaces de negociar directamente con los participantes del mercado, quienes de por si lo conocen íntimamente y cuentan con relaciones en los mercados internacionales, las relaciones de intercambio pueden operar como una importante fuente de información de mercado para los productores. Si bien las relaciones de intercambio necesariamente contienen alguna información de mercado a través de la demanda comunicado por el mismo proceso de intercambio, existe una oportunidad para mejorar significativamente el conocimiento de los productores mediante esfuerzos proactivos hacia el suministro de información por medio de las relaciones de intercambio.

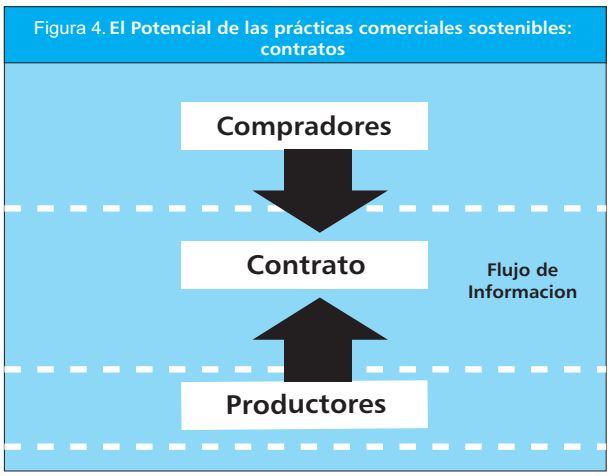
Figura 3. **El Potencial de las prácticas comerciales sostenibles: mercado de información**



Ampliando la capacidad de predicción y transparencia para los productores a través de contratos

El contrato, como documento legal específico para la determinación de compromisos económicos y colaterales en las relaciones comerciales, es un punto focal obvio en el desarrollo de la transparencia y estabilidad en relaciones de intercambio sostenibles. Los contratos pueden contribuir a la sostenibilidad sencillamente a través de la transparencia y desempeño que juegan en las relaciones de intercambio. Contratos más "proactivamente" sostenibles pueden también ser posibles a través de la preparación de criterios específicos relacionados con la predictibilidad y estabilidad del productor.

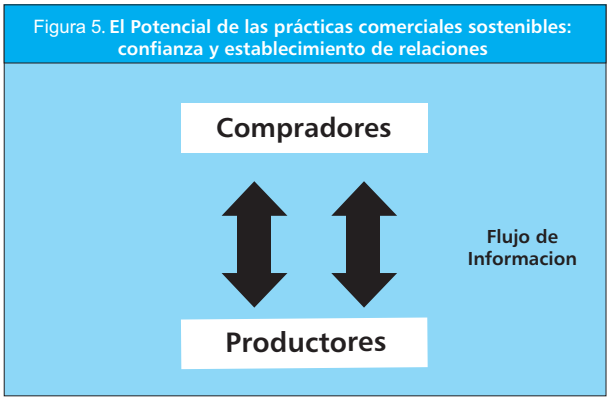
Figura 4. **El Potencial de las prácticas comerciales sostenibles: contratos**



Ampliando la autonomía del productor a través de relaciones de confianza y cooperación

La cadena de valor y las relaciones de intercambio son principalmente relaciones económicas en las que las partes buscan oportunidades para maximizar sus beneficios. Cuando dos participantes manifiestan disparidades substanciales de capital y poder en el mercado, aumentan las oportunidades para que una de las partes saque provecho sobre la otra para su propio beneficio institucional. En la medida que la búsqueda de renta de los participantes en las secciones descendientes de la cadena de valor se encuentra en competencia directa con la renta buscada por los productores, se presenta necesidad de buscar medios alternativos para asegurar una distribución "sostenible" de las rentas. El desarrollo de relaciones de confianza que se extienda más allá de de las normales relaciones de indiferencia, competencia y maximización de utilidades puede crear el fundamento de una mayor autonomía de los productores, capacidad de tener "voz" en el mercado y sostenibilidad económica en general.

Figura 5. **El Potencial de las prácticas comerciales sostenibles: confianza y establecimiento de relaciones**



EL POTENCIAL DE LOS ACUERDOS ESPECIALIZADOS DE INTERCAMBIO: EJEMPLOS DE CAMPO

Los comentarios anteriores proporcionan una base para examinar el rol de prácticas específicas en la promoción de la sostenibilidad del productor en las prácticas actuales. Más adelante consideraremos las fortalezas y debilidades de un número de acuerdos que han sido identificados por grupos cafeteros de interés

como instrumentos potenciales en la promoción de comercio sostenible a través de prácticas y acuerdos relacionados en el sector cafetero[21].

Contratos

El contrato es sin duda el instrumento fundamental disponible para mejorar la viabilidad económica de los productores. El uso de contratos escritos requiere la preparación formal de términos de comercio que puedan ayudar a minimizar el potencial de malos entendidos y maximizar la transparencia y predictibilidad de las relaciones económicas entre los productores y sus contrapartes comerciales[22]. Los contratos tienen un valor especial que supera ampliamente los reducidos costos que implican en las relaciones comerciales gracias a su operación paralela como "registros" legales de los derechos y obligaciones de las respectivas partes en el contrato. Para los productores que cuentan con limitados recursos de capital, la existencia de un contrato puede operar como una fuente colateral de apalancamiento financiero.

En la medida que los contratos son documentos legales e incluyen un lenguaje que es difícil de entender por parte de los productores, los comerciantes y sus contrapartes en los acuerdos deben hacer arreglos especiales para que los productores encuentren consejos adecuados en materia de la formulación e interpretación de cualquier acuerdo contractual. El uso de formatos estándar de contrato tales como el Contrato de Café Verde GCA (pos su sigla en inglés) y el Contrato Cafetero -ECF, establece parámetros básicos que mejoran la predictibilidad y reducen los costos transaccionales para el sector. Aunque los formatos existentes de contrato son de carácter genérico, permiten la incorporación de términos específicos de referencia adicionales mediante la preparación de otros anexos. La mayor transparencia representada por dichos contratos se considera como favorable no solamente por la industria sino también por los productores en particular, quienes por otro lado deben enfrentarse a contratos preparados unilateralmente sobre bases individuales y que por lo tanto los hacen sufrir una mayor exposición a contratos estratégicos elaborados por los compradores. No obstante, los productores han manifestado su preocupación acerca de la rigidez de los mecanismos para determinar del peso y calidad bajo los contratos ECF que sugieren un potencial y/o la necesidad de introducir una mayor flexibilidad para responder a las restricciones de los productores en dichos contratos[23]. A pesar de las preocupaciones de algunos productores respecto al formato final de los contratos estándar, parece existir un consenso general entre los grupos de interés de que tales contratos ofrecen la mejor base "formal" para la construcción de prácticas contractuales sostenibles.

Entrega, calidad y traspaso de título. Un variado número de características técnicas de los contratos se convierten efectivamente en herramientas para la distribución del riesgo entre las partes contratantes. La forma en que se distribuyen los riesgos por el contrato juega un papel muy importante en la determinación de la exposición de los productores al riesgo y en consecuencia sobre su sostenibilidad económica. Algunos ejemplos de cómo puede reducirse el riesgo del productor mediante la utilización de contratos, incluyen los siguientes:

Traspaso del título. El riesgo asociado con la pérdida del producto, su alteración o presencia de moho, descansa en el participante que posee

21 La lista de opciones potenciales se obtiene de investigaciones previas adelantadas por IISD y la UNCTAD bajo el patrocinio de la Iniciativa por las Materias Primas Básicas Sostenibles y de una serie de entrevistas objetivo con 15 productores/comerciantes llevadas a cabo específicamente para efectos de este documento en el período enero-marzo de 2006.

22 Tener en cuenta que los estándares de sistemas de sostenibilidad requieren en forma creciente la utilización de contratos escritos a lo largo de la cadena de abastecimiento como elemento de su "paquete general de sostenibilidad." Referirse, por ejemplo al Código Común de la Comunidad Cafetera y Certificación UTZ.

23 Por ejemplo, bajo el actual contrato -ECF, las determinaciones de calidad se fijan en el puerto de entrada y son de carácter final. La ausencia de oportunidades no-onerosas (por ejemplo arbitramentos) para la presentación de contra-reclamos y/o la posibilidad de ajustes "proporcionales" (en lugar de rechazos abiertos) basados en calidad, exageran las cargas que deben soportar los productores. Estos últimos son reconocidos por haberse apartado de las negociaciones bajo contrato ECF por estas razones, en el pasado.

título sobre el producto (el artículo 19(e) de las ECC especifica que no hay traspaso de título hasta que el producto haya sido entregado, aceptado y pagado). En términos prácticos, estos requisitos formalmente se traducen en que el título (y por ende el riesgo) del producto no se traspasa hasta que el comprador lo haya recibido físicamente. Mediante contratos que traspasen el título de productores a compradores en etapas anteriores del proceso de entrega, puede reducirse el riesgo de los productores. La maniobrabilidad de traspasar el título en las etapas tempranas de la entrega, depende fundamentalmente de la habilidad de quienes reciben el título para proteger sus intereses (por ejemplo, tener conocimiento y control sobre el producto). Sin embargo, en casos donde ni el productor ni el comerciante tienen control directo sobre el producto, los comerciantes cuentan con mejores oportunidades para cubrirse contra el riesgo que los productores. La transferencia temprana del título puede ofrecer oportunidades de relativamente bajo costo para mejorar la sostenibilidad del productor.

Reclamos por calidad y peso. Por cuanto el peso y la calidad del café cambian durante su embarque, en el momento en que se fijan el peso y la calidad del producto embarcado bajo el contrato, debe determinarse la distribución del riesgo de calidad y tamaño relativo entre el comprador y el vendedor. El modelo de Contrato Europeo de Café establece dos mecanismos diferentes para la determinación de peso y calidad: 1) "peso al embarcar" (donde el comprador acepta el riesgo asociado con cambios de calidad y tamaño después del embarque), artículo 3, ECC; y 2) "peso entregado/recibido" (donde el vendedor asume el riesgo hasta la entrega final y su peso en el puerto de entrega), artículo 4 –ECC. Si los factores restantes permanecen constantes, desde la perspectiva del productor, los acuerdos "peso al embarcar" parecerían ser preferibles a los de "peso entregado/recibido" ya que reducen el riesgo general del productor y a la vez proporcionan una margen de discrepancia del 0,5% entre el peso embarcado y el peso en puerto de entrega.

Tiempos de entrega. En el curso normal de los negocios, los compradores piden las entregas de acuerdo con sus necesidades y cronogramas, permitiendo que los productores y otros participantes en la cadena de valor manejen su oferta de conformidad con los plazos de entrega. En el caso de productores sub-capitalizados con mínima capacidad para el almacenamiento físico del grano o administrar su calidad y/o los riesgos de mercado asociados con el almacenamiento, la entrega oportuna después de la cosecha puede ser un contribuyente significativo en la reducción de la exposición al riesgo por parte del productor. Algunas empresas (Ver Caja 1) han ayudado a reducir las presiones relacionadas con las demoras de entrega de café cosechado mediante el ajuste de sus propios cronogramas de importación para acoplarse con los tiempos de cosecha de sus proveedores.

Caja 1: Cooperativas Cafeteras: Cronogramas de entrega ajustados de los proveedores y financiación de la transición hasta su certificación

Las Cooperativas Cafeteras – CC son asociaciones para la importación de café verde integradas por un grupo de 17 comunidades tostadoras de café en los Estados Unidos y Canadá "comprometidas a apoyar un intercambio equitativo y sostenible para beneficio de los caficultores y de sus cooperativas exportadoras, sus familias y comunidades". Todo el café CC está certificado como orgánico y bajo sistemas de certificación de comercio justo "Fair Trade". A pesar, de los beneficios prometidos a los productores asociados por su participación en estos sistemas de certificación, CC ha buscado medios adicionales para garantizar la seguridad financiera de los productores. A continuación resaltamos dos creativas formas utilizadas por CC para implementar su compromiso en materia de sostenibilidad de los productores.

Cronogramas de entrega ajustados del productor. Por solicitud de los productores, CC acompañó a varios productores oferentes en

un esfuerzo por identificar formas en las que la oferta y entrega de café podría ser simplificada y más eficiente para los productores. El equipo directivo de CC visitó a los productores y conjuntamente iniciaron el estudio de sus problemas. Adicionalmente, CC explicó a los productores varios aspectos y limitaciones de su negocio. Sobre la base de este esfuerzo de equipo, las dos partes entendieron los principales problemas que enfrentaban y cómo podrían potencialmente verse afectados por ellos en el futuro. Algunas de tales consideraciones discutidas fueron: la limitada capacidad de almacenamiento, problemas de logística, limitadas fuentes de financiación y apretados flujos de caja. Un variado número de retos a la sostenibilidad económica de los productores fue material de seguimiento hasta a relacionarlo con las dificultades asociadas con el almacenamiento y financiación del café cosechado – café que debía esperar para su entrega a los compradores sobre la base un cronograma de entregas predeterminado. A través del esfuerzo mancomunado de CC y sus proveedores, se desarrolló un mecanismo para sincronizar la entrega de café con cronogramas de producción y cosecha, reduciendo con ello los problemas financieros y de riesgo asumidos por los productores. En Chiapas, por ejemplo, el tiempo de cosecha es de mediados de diciembre hasta marzo, pero el café es despachado regularmente a lo largo de la mayor parte del año. Como resultado del proceso de sincronización, los compradores de CC reciben la totalidad del café a más tardar en mayo. Al hacer esto, CC resolvió un problema de logística, seguridad y finanzas y al mismo tiempo ha garantizado un suministro fiable de café. El éxito de este esfuerzo dependió de la habilidad de las dos partes para reconocer sus respectivas necesidades y limitaciones.

Financiación de la transición hasta la certificación. La certificación bajo estándares de sostenibilidad requiere inversiones en recursos y tiempo. En el caso de certificación orgánica, el periodo de transición es típicamente del orden de tres años. En circunstancias normales, los productores deben completar un período de transición de tres años antes de poder recibir alguna prima asociada con la producción orgánica. En el caso de la certificación de comercio justo, los productores deben cumplir con un proceso inicial de auditoría cuyo costo es del orden de USD$5.000. Reconociendo el peso del problema financiero que se coloca sobre los productores durante el período de transición, CC anima a sus miembros a pagar "primas de transición" mientras los productores se encuentran en proceso de implementar la producción orgánica. Algunos miembros de CC han además adoptado la práctica de pagar una prima adicional por el café certificado, como un esfuerzo para permitir a las organizaciones productoras expandir el número de caficultores asociados a la certificación orgánica. Un enfoque adicional adoptado por algunos de los miembros de CC incluye préstamos a productores para cubrir las inversiones iniciales necesarias para la certificación, sin intereses y para ser cancelados por los recursos derivados de los primeros embarques de café certificado.

Contratos de precio integral y de largo plazo[24]. Uno de los principales retos que enfrentan los productores de café es la incertidumbre en los mercados internacionales de café. Los contratos de precio integral y de largo plazo que garantizan un precio o un rango de precios para la compra de montos determinados de café durante un período establecido de tiempo (o por su entrega en un momento dado) pueden ayudar a los productores a manejar los riesgos que enfrentan como resultado de la volatilidad del mercado. Las diversas modalidades de contratos de precio integral y largo plazo incluyen las siguientes:

24 Ejemplo: Starbucks a menudo utiliza contratos de precio integral en su comercio con productores preferidos.

- Contratos multi-estacionales que especifican cantidades mínimas para su compra/venta a precios fijos; contratos de única estación que especifican cantidades mínimas para su compra/venta a precios fijos; y

- Contratos multi-estacionales estableciendo mínimas cantidades para su compra/venta con referencia a precios de mercado en tiempo real (por ejemplo, contratos de largo plazo a precios flotantes).

Mientras que los contratos de largo plazo tiene mucho sentido, existe y enorme problema de riesgo moral asociado con su cumplimiento cuando los precios se sitúan por encima de los términos del contrato. El manejo de su cumplimiento es discutible y se constituye en el mayor obstáculo para la implementación total de contratos de precio integral y de largo plazo. Para mejorar el uso potencial de estos contratos, pueden adoptarse diversas medidas:

- Los comerciantes que ofrecen contratos de largo plazo pueden tomar una parte de la cosecha como garantía contra entrega;

- Se puede permitir variación de precios de acuerdo con los precios de mercado pero dentro de rangos específicos; y

- En los casos donde los contratos son suscritos con cooperativas y no directamente con los productores, ciertos productores pueden ser referenciados directamente en el contrato para asegurar que el contrato esté ligado a una producción específica y/o se pueden ofrecer incentivos especiales a las cooperativas por su cumplimiento del contrato.

El hecho de que los productores enfrenten fuertes incentivos para salir de los contratos de largo plazo es un reflejo de la importancia que ellos asignan a su capacidad de "libre" respuesta a los cambios en las condiciones de mercado,particularmente en materia de conformación de precios. Teniendo en cuenta este subyacente interés de los productores, los contratos de precio flotante a largo plazo pueden ofrecer el mayor potencial para mejorar la sostenibilidad del productor. Si bien los contratos de precio flotante a largo plazo no garantizan ingresos a los productores per se, si le proporcionan mayor seguridad en términos de acceso al mercado.

Todas las modalidades de contratos de largo plazo enfrentan retos adicionales y significativos en vista del papel que pueden desempeñar en la creación de complacencia y dependencia para cualquiera de las partes involucradas en la transacción. De una parte, los compradores, con un contrato de largo plazo, pueden tomar como un hecho las entregas por parte de los productores firmantes del contrato y reducir las inversiones de los productores para garantizar las entregas. De otra parte, los contratos de largo plazo pueden disminuir la necesidad (y por ende la capacidad) de los productores para colocar y comercializar sus productos mediante mecanismos alternativos y en consecuencia aumentando la dependencia de los productores en unos pocos compradores – llevando a un resultado no deseado de aumentar el riesgo de largo plazo de los productores. En última instancia, es poco probable que los contratos de largo plazo proporcionen una solución primaria a la sostenibilidad de los productores, si bien pueden operar como parte de un portafolio general de herramientas para la administración del riesgo de productores/compradores.

Acuerdos de precios mínimos. El ejemplo más claro de un acuerdo de precios mínimos es el del sistema de certificación de Fair Trade Labelling Organizations International -FLO. El criterio de FLO especifica que los comerciantes deben pagar el precio mínimo establecido por tales criterios para cada tipo específico de café y región[25]. La

25 Los precios mínimos del café certificado FLO son los siguientes:

Tipo de Café	Regular		Orgánico Certificado	
	Centro América, México, África, Asia	Sur América y el Caribe	Centro América, México, África, Asia	Sur América y el Caribe
Arábigo Lavado	126	124	141	139
Arábigo Sin lavar	120	120	135	135
Robusta lavado	110	110	125	125
Robusta Sin lavar	106	106	121	121

estructura de precios fijos de FLO cumple tres importantes objetivos: 1) eficiencia administrativa; 2) predictibilidad de precios; y 3)cobertura de costos variables de producción por parte de los productores. Más aún, el hecho de que los mercados para café certificado FLO hayan crecido a tasas del 25 al50% por año durante la última década, indica un creciente interés de los consumidores, tostadores y otros en la cadena de abastecimiento, por garantizar que los precios cubran los costos promedio de producción del productor. No obstante, la penetración de los mercados mundiales por el café certificado FLO no alcanza aún el 2% y es indicativa de una falta de voluntad general (al menos en este momento) en los consumidores y tostadores para pagar más por la "garantía de precio" de FLO. De hecho, la incapacidad del café de comercio justo para alcanzar los principales niveles de precio del sector puede, en alto grado estar relacionada con las inconsistencias sistémicas entre el modelo de comercio justo y las fuerzas básicas del mercado[26].

Dentro del contexto de los cafés "certificados" o "verificados", basados en la adopción de reconocidas prácticas de sostenibilidad, las diversas modalidades del modelo de precios fijos incluyen las siguientes:

- Precios variable "mínimos" basados en regiones geográficas y calidad; aunque la tarea de identificar precios mínimos aplicables sobre bases continentales o globales es un trabajo de Hércules, puede ser posible identificar precios mínimos basados en producción local y costos de mercadeo, así como en niveles de calidad, que se acomodan mejor a las condiciones actuales de mercado. Ventajas: este modelo es más flexible que el de precios globales fijos y tiene el potencial de incorporar diferencias de calidad. Desventajas: la determinación de precios mínimos por regiones geográficas y tipos de café sería altamente costosa y estaría sujeta a intereses políticos y económicos.

- No hay precio mínimo sino una prima social y ambiental fija; bajo esta variación, el precio base pagado por el café sigue siendo voluntario, pero se paga una prima mínima social/ambiental por los cafés que cumplan dichas prácticas. Ventajas: es sencilla de establecer y permite al mercado determinar el precio base del café; es un sistema más eficiente de determinación de precio. Desventajas: a falta de controles adecuados, los precios base pueden ser usados para compensar por los costos "adicionales" asociados con la prima fija.

- No hay precio mínimo ni prima sino un precio o prima mínimo "voluntario" recomendado por consideraciones socio-ambientales; los sistemas de certificación pueden proporcionar un foro para el establecimiento y recomendación de bandas de precio para sus productos sin efectivamente imponer la implantación de dichas bandas en casos particulares. Beneficios o restricciones adicionales pueden ser aplicables a miembros que no cumplan con las bandas de precios recomendadas y en consecuencia suministrando incentivos de cumplimiento basados en el mercado. Ventajas: permite al mercado seguir estableciendo los precios pero aumenta la atención dada a criterios no físicos en materia de la fórmula de precios. Desventajas: podría ser complicado de administrar. La administración de este sistema podría mostrar una clara sensibilidad a las condiciones actuales de mercado para ser efectivamente eficaz.

---

26 Para que un sistema de precios fijos funcione en el largo plazo, el precio debe ser establecido a una tasa que se acomode a las funciones de productores y consumidores. Una revisión sumaria del crecimiento de Fair Trade sugiere que este se ha visto significativamente restringido a mercados basados en calidad –mercados en los que los consumidores están dispuestos a y pueden pagar un mayor precio por el café. En la mayoría de los grandes mercados de café donde la función de los consumidores está dada por precios bajos con menos énfasis en calidad, la tasa apropiada de precios mínimos –basada únicamente en las funciones de productores y consumidores- será diferente que la aplicada a cafés de mejor calidad producidos para los mercados especiales. Por lo tanto, hay poca razón para esperar que un único precio fijo (por ejemplo el del modelo de Fair Trade) sea o pueda ser utilizado para el mercado como un todo. Esto, no obstante, sugiere que puede tener potencial en un modelo flexible de precios fijos.

Si bien en la discusión anterior se observan diferentes maneras en que la determinación de los precios podría ser integrada sistemáticamente en uno u otro de los sistemas de certificación existentes (o en iniciativas similares de la cadena de valor), es también posible aplicar los mismos principios a las relaciones bilaterales de intercambio bajo la forma de precios mínimos o contratos de banda de precios.

En su nivel más elemental, los compradores se encuentran involucrados en este aspecto desde que ofrecen contratos de precio integral o de largo plazo a sus proveedores. Sin embargo, el riesgo de no entrega asociado con eventuales aumentos de precio puede presentar una situación insostenible para los comerciantes. Una forma de darle la vuelta sería mediante el establecimiento de contratos en los que el comprador acepta comprar un volumen fijo de café a un precio mínimo (tal como es el caso de los contratos de precio integral) con la opción de pagar un precio superior cuando el precio mundial se eleve por encima de un cierto nivel[27]. No encontramos ejemplos específicos de compradores ofreciendo este tipo de sistema de compra y por lo tanto no contamos con evidencia directa de su viabilidad. Vale la pena tener en cuenta, sin embargo, que existen ejemplos de acuerdos de precio/cobertura que fueron considerados por las personas consultadas como un campo particularmente prometedor para la promoción de la sostenibilidad del productor.

Contratos de precio por determinar- Opción del vendedor[28] . Los contratos de precio por determinar son contratos que establecen una fecha de entrega pero dejan el precio abierto (usando los mercados de futuros como punto de referencia) para ser determinado por una de las partes del contrato. Cuando dos comerciantes acuerdan este tipo de contrato, típicamente cubren cualquier riesgo asociado con la fecha efectiva de determinación del precio mediante una cobertura ajustada que reduce el riesgo efectivamente asociado corriente asociado con una fecha incierta de fijación del precio. Para aquellos productores que no tiene fácil acceso a instrumentos de cobertura, la autonomía de tener capacidad de escoger cuando determinar el precio asociado con una entrega en particular puede constituir una alternativa a la modalidad tradicional de cobertura a cambio de un bajo costo adicional para los comerciantes. Vale la pena mencionar, sin embargo, que aumentos en autonomía asociados con contratos de venta PTBF de ninguna manera eliminan la exposición de los productores que resulta de las tendencias de largo plazo del mercado. Tanto comerciantes como productores han notado el riesgo inherente en los contratos de venta PTBF debido a la falta general de suficiente conocimiento y atención de los productores respecto a la total magnitud de los riesgos asociados con tales contratos y a las tendencias generales del mercado. Por ello, una profunda educación sobre el comportamiento del mercado y el riesgo general de exposición debe ser considerada como un pre-requisito para el uso efectivo de los contratos vendedores PTBF.

Financiación[29]

Uno de los principios básicos que inspira la aplicación de las relaciones de intercambio sostenibles es el reconocimiento explícito de que

27 Por supuesto, cualquier acuerdo de esta naturaleza necesita reconocer el hecho de que el comprador tiene un riesgo adicional en estos casos. Para acomodar los costos relacionados con este riesgo, es concebible que se establezcan contratos de precio mínimo atados a los precios mundiales a una tasa de descuento (o lo que es igual, proporcionan precios iguales o menores que precios mundiales superiores al mínimo). El descuento es efectivamente el precio que los productores pagan por tener un precio mínimo fijo (algo similar a la compra de opciones en el mercado). En la medida que los precios indexados se descuentan contra los precios del mercado mundial, estos mercados deben ser tratados como en incumplimiento de los mercados mundiales de altos precios y en consecuencia necesitan considerar la disponibilidad de sistemas de garantías y/o incentivos, como es el caso de los contratos de largo plazo.

28 Ejemplo: muchos comerciantes ya están usando los contratos a opción del vendedor, denominados PTBF, para al menos algunos de sus negocios. Los tostadores, probablemente debido a su falta de facilidad para usar instrumentos de cobertura, tienden a establecer contratos a opción del comprador. Los tostadores de café Green Mountains son un ejemplo de tostadores que han utilizado contratos a opción del vendedor - PTBF en sus operaciones contractuales con grupos de productores, como herramienta para promocionar la autonomía de los productores.

29 Muchos comerciantes otorgan algún grado de financiación a sus proveedores preferidos.

la acción comercial de venta y compra de granos de café tiene amplios y profundos impactos sobre el nivel de vida no solo de los productores sino de comunidad enteras. Un ejemplo del "efecto multiplicador" de las transacciones que involucran café físico puede encontrarse en la disponibilidad de oportunidades de financiación que se generan sobre los movimientos físicos de café.

En últimas, los bancos y otros proveedores de servicios financieros se basan en la evidencia de la sostenibilidad económica de sus clientes. Los comerciantes y otros compradores que adquieren café directamente de los productores, tiene la oportunidad de ayudar a los productores a empujar hacia adelante sus negocios y por lo tanto deben ser considerados como elemento del paquete de sostenibilidad. El uso de contratos para las transacciones físicas puede ayudar a obtener financiación. En forma alternativa, donde quiera que se han establecidos adecuadas relaciones de confianza, los comerciantes pueden estar en capacidad de entregar garantías u otras modalidades de respaldo a los posibles proveedores de financiación.

Los comerciantes, como resultado de su capacidad financiera y conocimiento de clientes productores también tienen un papel inmediato a la hora de proporcionar financiación directa a los proveedores de su producto. Basándose en sus relaciones a largo plazo con los productores, y al aprovechar los contratos existentes y futuros como garantía, los comerciantes tienen la posibilidad de ofrecer financiamiento a tasas de interés muy inferiores a las de instituciones financieras tradicionales.. Mientras muchos comerciantes son activos en el área de financiación, es ampliamente conocido que la financiación actual de los comerciantes es insuficiente para satisfacer la demanda debido a la falta de capital y experiencia. Existe entonces una gran oportunidad para apalancar las relaciones de los comerciantes y productores y aumentar su acceso a fuentes de financiación mediante el desarrollo de acuerdos cooperativos con el sector financiero tradicional.

Los servicios orientados hacia el mejoramiento de la administración financiera, y en particular la administración de riesgos, pueden garantizar un mejor acceso a la financiación y el éxito con la financiación obtenida. Los comerciantes pueden entonces jugar un papel indirecto en el mejoramiento del acceso a la financiación mediante su apoyo a los productores en materia de mejoras en su propia administración financiera y de riesgo. Una mejor planeación financiera y de administración de riesgo por parte de los productores, tal y como comentaremos en la siguiente sección, puede también desempeñar un papel clave en la construcción de relaciones sostenibles con los compradores.

Acuerdos cooperativos de negocios

Uno de los retos fundamentales enfrentados por los productores consiste en la falta de poder, de presencia y de representación en los mercados internacionales. Los comerciantes pueden posicionarse como "colaboradores" de los productores en un esfuerzo conjunto para generar los ingresos (y utilidades) más elevados posibles para las dos partes. Mientras es claro que el desarrollo de tales relaciones puede implicar un replanteamiento total de la visión de la relación entre productores y comerciantes, el hecho de que tanto productores como exportadores desarrollen actividades en el lado productivo de la cadena de abastecimiento torna factible dicho posicionamiento conjunto es casos específicos. En otros casos, una relación comercial sostenible puede basarse en la reducción del número de participantes a lo largo de la cadena de abastecimiento. A continuación presentamos una lista de las distintas formas en que una "cooperación mercantil" explícita entre comerciantes y productores puede mejorar la sostenibilidad de los productores.

Relaciones de Intercambio de largo plazo[30] **.** Relaciones directas de intercambio con tostadores y minoristas pueden ayudar a los productores en dos formas diferentes: de una parte la reducción en el número de intermediarios a lo largo de la

30 Nestlé tiene un gran número de programas en los que consigue café directamente de los productores. Nestlé usa el contacto directo con los productores como ayuda en el ofrecimiento de extensos servicios a los productores para que puedan satisfacer más fácilmente los requisitos de calidad impuestos por Nestlé.

cadena de abastecimiento permite reducirlos los costos transaccionales y mayores ingresos-en general-para distribución entre los productores. De otra parte, relaciones directas de intercambio pueden mejorar el flujo de información hacia los productores en materia de demanda de mercado. Las relaciones de intercambio de largo plazo proporcionan bases para el desarrollo de la predictibilidad y confianza como elemento de negocios en el mejor de los sentidos. Los esfuerzos proactivos para mantener relaciones de largo plazo pueden, en casos apropiados donde un productor particular enfrenta un período especial de dificultades debido a problemas temporales.

Reporte de análisis de mercado. Los mayores comerciantes deben embarcarse en análisis de mercado y su oportuno reporte para adelantar su negocio en forma adecuada. Compartir análisis de mercado realizados internamente puede convertirse en una herramienta invaluable de los productores para la administración de su propio riesgo y planeación estratégica. En la medida que dicha información involucra derechos de propiedad, puede hacerse necesario contar con acuerdos de confidencialidad para prestar los servicios de entrega de análisis financiero detallado viable para los comerciantes. Los avances en tecnología combinados con información y reportes en tiempo real de los precios de mercado por entes como NYBOT, LIFFE e ICO, han contribuido a proporcionar a los productores una posición negociadora más transparente para la venta de sus productos. La marcada falta de información respecto a las tendencias de mercado en los mercados diferenciados y especializados (tales como "mercados sostenibles") que aún persiste, representa un área de necesidad especial para ayudar a los productores a planear estratégicamente o a obtener máximo valor de los productos que entregan al mercado.

Acuerdos preferenciales de abastecimiento[31]
Algunos mercados tales como los mercados especiales, tienen beneficios asociados (tales como mayores y más estables ingresos). Sin tener en cuenta cualquier beneficio asociado con uno u otro mercado, la capacidad de construir sobre relaciones ya establecidas puede reducir los costos de transacción y la incertidumbre. Algunas empresas han establecido relaciones formales o "políticas preferenciales de abastecimiento" que dan prioridad, ceteris paribus, a productores seleccionados. Esto puede agregar estabilidad a ambos lados de una relación de intercambio –lo que puede ser particularmente importante para la estabilidad económica del productor. Mientras que no sea necesario, una forma de dar solidez a estas relaciones es expresar compromisos de negocios preferenciales en forma de contratos separados detallando los términos de la relación preferencial. Ejemplos de esta modalidad "lado lejano del espectro" de relaciones de intercambio preferenciales incluyen:

- Contratos a largo plazo con precios flotantes: acuerdos de compra-venta de volúmenes específicos de café durante varias temporadas con precios referenciados por condiciones de mercado y
- Contratos de exclusividad: acuerdos para venta exclusiva a un único comprador.

A medida que las relaciones preferenciales de abastecimiento se vuelven más formales, tiene el potencial de proporcionar complacencia entre los socios comerciales mientras que a la vez reducen la capacidad de respuesta ante cambios en el mercado por parte de estos jugadores y deben, por lo tanto, ser tratados cautelosamente. Tanto los productores como los comerciantes entrevistados resaltaron el peligro potencial de la complacencia y de contar con capacidad limitada para aprovechar la presencia de nuevos compradores, como las dos desventajas más relevantes de las relaciones preferenciales de abastecimiento. El efecto actual de los acuerdos preferenciales de abastecimiento en materia de su contribución al mejoramiento continuado y la creatividad empresarial dependerá del equilibrio entre seguridad, intercambio permanente de información y la disponibilidad de incentivos para la mejora de la producción y de las prácticas de intercambio.

31 Starbucks otorga un estatus preferente a aquellos proveedores que satisfacen un puntaje mínimo bajo su programa de Prácticas CAFE.

Acuerdos de mercadeo cooperativo[32]
Posiblemente, el tipo más obvio de acuerdo cooperativo que puede ser adoptado por productores y comerciantes es una cooperación en materia de esfuerzos de mercadeo. Mediante la combinación de los esfuerzos de mercadeo de comerciantes y productores, puede llegarse a un mayor número de redes existentes y recursos para utilizar en el desarrollo de nuevos mercados para distintivas calidades de café. Esto podría involucrar el emparejamiento de contribuciones financieras en aras de una estrategia de mercadeo conjunto o la delegación de actividades específicas de mercadeo entre productores y comerciantes dependiendo de su experiencia relativa (por ejemplo: los productores generan flujos de información entre su base de contactos y los productores generan datos e información sobre calidades de café). De hecho, la mayoría de los entes de certificación actualmente suministra herramientas y recursos para el mercadeo de cafés producidos de acuerdo con sus prácticas. Los recursos proporcionados por estas iniciativas en la generación de reconocimiento de mercado han demostrado que juegan un papel de importancia en el crecimiento de la demanda y el potencial general de las primas de precio. En la medida que estas actividades efectivamente ayudan a los productores a garantizar mayores ingresos, estas inversiones deben considerarse como un elemento de una estrategia más generalizada para la mejora de la sostenibilidad de las relaciones de intercambio a lo largo de la cadena de valor.

Caja 2: Internalización de los costos de desarrollo sostenido a través del reconocimiento del mercado[33]

En la actualidad existe un amplio número de sistemas de sostenibilidad basados en estándares operando en el sector cafetero. La mayoría de estos sistemas especifican criterios sociales y ambientales de producción y comercio que a su vez permiten a los productores vender sus productos al amparo de una etiqueta u otras formas de designación. Al proporcionar sistemas verificables y creíbles para relacionar prácticas de producción "sostenibles" con productos físicos (por ejemplo, el grano de café) estos sistemas pueden ayudar al mercado en la determinación del valor económico de las cualidades de un producto, que no necesariamente afectan sus características físicas. La habilidad para relacionar los precios de mercado con prácticas corrientes de producción constituye un marcado avance en la implementación del "principio de internalización de costos", en sí el principio central del desarrollo sostenible. La evidencia de la efectividad de este enfoque está demostrada en la existencia de primas para la mayoría de los cafés basados en estándares, en un rango entre USD0,03 y USD0,30 por libra. Si bien esta tendencia indica que el mercado está mejorando en materia de determinar el precio del costo de la producción sostenible, hay muy poco conocimiento o información.

Operaciones de cobertura compartida. Mientras que los tostadores y comerciantes dependen fundamentalmente de los mercados de futuros y sus correspondientes operaciones de cobertura para la administración de sus perfiles de riesgo a través de la volatilidad de los mercados, los productores – posiblemente quienes presentan mayor necesidad de estabilidad, típicamente no tiene acceso a dichos instrumentos. Entre los mayores obstáculos enfrentados por los productores en el uso de las herramientas tradicionales de administración de riesgos se encuentran las siguientes:

- Una limitada comprensión de los mercados de futuros y de la administración de riesgos;
- Capital insuficiente para las coberturas iniciales (debido a los requisitos de grandes volúmenes para participar en contraltos de futuros); capital insuficiente para mantener las coberturas en virtud de los márgenes de llamado; y

32 Los comerciantes en forma general "mercadean" cualquier café que tengan a la mano. Esfuerzos específicos para ayudar a los productores individuales o grupos de productores a mercadear su "café de origen específico" constituyen una creciente oportunidad para la cooperación de comerciantes y productores.

33 Fuentes: Consumers International, From Bean to Cup (2006), CIMS, Comparative Analysis of Major Players in the Global Sustainable Agriculture Industry (2002), CIMS (2005). Prices and Premiums for Certified Coffees.33

- Una inadecuada infraestructura local para la atención y servicio de los instrumentos de cobertura.

Los comerciantes, de otra parte, no solamente tienen acceso al capital sino también cuentan con considerable experiencia en el manejo de los instrumentos de cobertura. Mientras que las coberturas iniciales son relativamente fáciles de manejar, los cambios en condiciones de mercado generalmente resultan en ejercicio de posiciones que no pueden ser cumplidos por productores u organizaciones de productores con bajo nivel de capital. En la medida que existe suficiente confianza entre los productores y los comerciantes, los comerciantes pueden facilitar servicios de cobertura a nombre de los productores. Estos acuerdos, sin embargo, normalmente requieren la disponibilidad de alguna forma de garantía para su colocación en el mercado. El hecho de que los productores tienen relaciones de negocios regulares y personales con uno u otro grupo de productores a menudo les puede colocar en posición de facilitar la oferta de servicios de cobertura a costos inferiores a los ofrecidos por los canales bancarios tradicionales. Si bien hay algunos ejemplos de esta práctica (Ver el Caja 3, a continuación) siguen siendo raros ya que los productores tradicionalmente dependen de su propia liquidez para la protección de sus activos, lo que resulta en que la liquidez necesaria para la creación de cobertura de productores es a menudo muy difícil de obtener. Una forma de superar los retos de cumplir con los llamados de ejecución de cobertura y otras herramientas de administración de riesgos es relacionar los servicios privados de cobertura con fondos públicos para cumplir con los llamados de ejecución, cuando se presentan.

Caja 3: Fuentes y servicio de respaldo en coberturas por el sector privado -GmbH (S+S[34])

Fuentes y Servicio GmbH (S+S) es una empresa comercializadora que, además de facilitar una relación directa entre los productores y los mercados, ha adoptado un enfoque proactivo para facilitar el acceso de los productores a los servicios de cobertura ofreciendo colocar cobertura a nombre de los productores. En un mercado volátil, el servicio de cobertura conlleva riesgos significativos, no porque la actividad sea en si misma especulativa, si no como resultado de los requisitos de cobertura de los márgenes con efectivo cuando los precios fluctúan en montos específicos respecto al precio cubierto. Aún los más prudentes usuarios de coberturas pueden verse forzados a abandonarla debido a llamadas inesperadas de ejecución sencillamente porque no cuentan con el efectivo suficiente para cumplir con lo que de otra forma sería una posición muy sólida. El resultado puede ser desastroso y hace particularmente difícil para los caficultores que no cuentan con amplia liquidez aprovechen las oportunidades de cobertura como elemento de una mejor estrategia de sólido manejo de riesgo. S+S permite a los caficultores participar en este mercado, cuando de otra forma no podrían hacerlo, proporcionando sus márgenes de llamada de ejecución hasta que el precio es fijado. En el momento de escribir este documento, S+S cuenta con capacidad para tener 10 lotes cubiertos a nombre de los productores en cualquier momento dato. Una vez que llega al límite, S+S debe esperar por la determinación del precio de los compradores para liberar cupo y colocar nuevas coberturas. S+S trata de maximizar el número de coberturas que puede efectuar en un período de un año rotando el capital de cobertura hacia nuevas operaciones tan pronto es posible después de ser liberado de operaciones anteriores. Aunque S+S considera que su servicio de cobertura está ayudando a los caficultores a administrar su riesgo en una forma productiva, ellos siguen sin tener la capacidad de satisfacer la demanda corriente. De acuerdo con S+S, beneficios considerables podrían ser proporcionados a los caficultores si los servicios de cobertura pudiesen ser ofrecidos en forma más amplia.

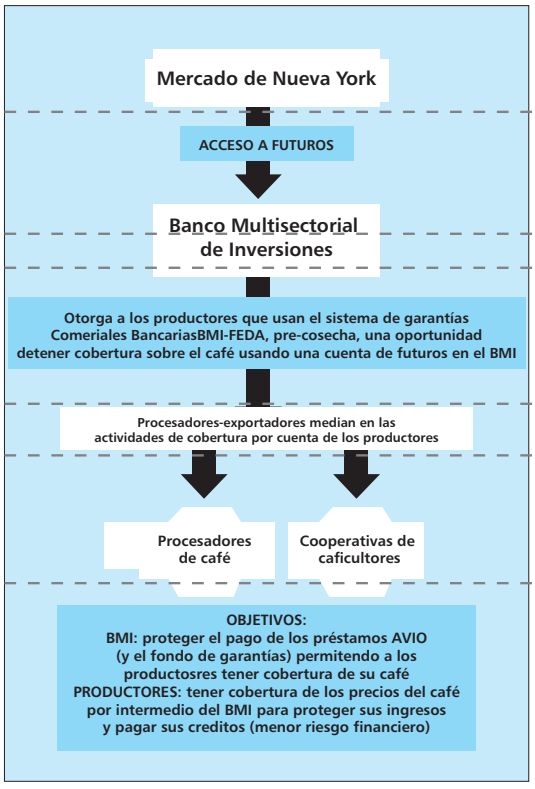
34 Sourcing and Service GMBH es una comercializadora suiza que ayuda a los productores a establecer coberturas al compartir su propia capacidad con los productores.

Caja 4: Respaldo público híbrido en coberturas: El Fondo público/privado de cobertura BMI[35]

En 2003 el gobierno de El Salvador en cooperación con el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) creó una modalidad de cobertura orientada a dar acceso a los productores de café a los instrumentos de manejo de riesgo. Los principales componentes operativos del fondo consisten en servicios directos para el manejo de las actividades de cobertura de sus clientes, acompañados de otorgamiento automático de crédito para cubrir las demandas de ejecución de margen relacionadas con sus actividades de administración de riesgo. Uno de los principales objetivos de crear este fondo fue reducir la presión por garantías patrocinadas directamente por el gobierno bajo su programa PROGARA. Como tales, los fondos del BMI están limitados a los productores que ya han sido beneficiarios de tales garantías –que de todas maneras representan la mayoría de los productores de El Salvador. En un esfuerzo para reducir los costos transaccionales y consolidar la prestación de servicios, el fondo del BMI se ofrece exclusivamente a exportadores y procesadores, que son responsables de la oferta de servicios directamente a los productores.

Por medio de acuerdos bilaterales entre procesadores/exportadores y productores, y entre los procesadores/exportadores y el BMI, el fondo del BMI tiene la capacidad de ofrecer servicios de cobertura directamente a los productores. En su etapa piloto el fondo BMI tuvo capacidad para garantizar precios por encima del promedio a los participantes en el programa. Ya en el segundo año de operación, 9 de 40 potenciales procesadores/exportadores representando un 60% de la producción nacional se encontraban participando en el programa. Algunos caficultores, en forma espontánea, agruparon su café durante el segundo año piloto para alcanzar mayor tamaño en los lotes de producto y permitir a los usuarios (procesadores/productores) establecer las coberturas.

El fondo se encuentra actualmente en etapa de consolidación y expansión a nivel nacional. No obstante, a pesar del éxito del fondo, las costumbres sociales de especular y la falta general de conocimiento y comprensión de los beneficios potenciales de participar a nivel de los productores, continúan siendo obstáculos importantes para alcanzar un nivel óptimo de utilización. Si bien los servicios de cobertura BMI/Procesador/Exportador son subsidiados por el gobierno, los procesadores y exportadores desempeñan un importante papel en la educación, entrenamiento y difusión de información sobre el servicio.



35 Tomado de Pauline Tiffen, Guido Fernández ("Administración de Riesgos en Materias Primas Básicas") (Commodity Risk Management). Reporte sobre el Fondo de Cobertura BMI/FEDA en El Salvador (Banco Mundial, 2005).

Acuerdos de precios compartidos[36]**.** Probablemente, la más conocida forma de cooperación proactiva involucra el compartir los beneficios recibidos de las ventas. Para permitir una modalidad creíble de participación de utilidades, se requiere un cierto grado de apertura respecto a las operaciones contables de los respectivos asociados. El beneficio obvio para los productores es la garantía implícita de que el comerciante hará todo lo posible para maximizar el rendimiento, no solamente para sí mismo si no también para los productores, a través de su actividad comercial diaria. En la medida que los productores se inclinan más hacia posiciones de interacción directa con/dependencia del mercado, simultáneamente enfrentan mayor exposición al riesgo y la volatilidad. Comerciantes que operan sobre la base de precios compartidos determinan que la necesidad de estabilidad y pago anticipado es de tal importancia que la mayoría de los productores están dispuestos a sacrificar las primas de precio a cambio de tener un control más cercano y predictibilidad de sus flujos de caja. Como alternativa a los precios compartidos, los compradores y productores pueden ser capaces de crear mejores bases de planeación y una mayor confianza mediante "transparencia en precios". Starbucks, por medio de sus prácticas cafeteras, ha iniciado la implantación de transparencia en precios como uno de los elementos básicos de su cadena de valor – al menos entre productores y comerciantes. Bajo el programa de prácticas cafeteras, los comerciantes están obligados a rendir cuentas a Starbucks y a pagar a los productores montos fijos establecidos por Starbucks.

Caja 5: Prácticas indeseables de intercambio

De la misma forma en que algunas prácticas comerciales pueden tener particular potencial para mejorar la sostenibilidad económica de los productores, otras pueden ser particularmente vulnerables a reducir la sostenibilidad del productor. Mientras que la identificación de prácticas notoriamente "desventajosas" para los productores es menos directa, los siguientes ejemplos de prácticas indeseables fueron presentados en curso de las entrevistas con los grupos de interés: 1. Las prácticas "Coyote": son prácticas en las que los comerciantes operan como intermediarios entre los productores y los procesadores/ exportadores. Los coyotes, en forma regular, ofrecen a los productores un "servicio" de pago inmediato sobre entregas inmediatas o futuras –pero, a elevadas tasas de descuento respecto al precio y altas tasas de interés. Si bien el grado del descuento varía dependiendo de las condiciones y del conocimiento del mercado por parte del productor, no es raro que los Coyotes cobren tasas del 5 – 10% mensual (60- 120% anual) sobre sus avances de efectivo. Es difícil justificar descuentos de estas proporciones excepto sobre una base de limitado conocimiento y oportunidad de parte de los productores.

Sin llegar a sugerir que los servicios prestados por los Coyotes carecen de fundamento, existen formas típicamente menos costosas de suplir las funciones que desempeñan (por intermedio de cooperativas o pre-financiación del comerciante). En consecuencia, la existencia de los Coyotes son un indicativo de la necesidad y el potencial de contar con sistemas de intercambio alternativos para mejorar la situación económica de los productores; 2. El Sistema de subasta Invertidas", una práctica marcada por los comerciantes del sector como de consecuencias definitivamente negativas para los productores, consistente en la celebración de "subastas invertidas" por parte de los tostadores. Bajo este proceso, un tostador ofrece comprar una cantidad específica de café de una cierta calidad y a continuación permite a los comerciantes y productores pujar

36 Ejemplo: Qualicafe X, un comerciante brasileño de cafés especiales, tiene un sistema para compartir los beneficios generados por las ventas exitosas en los mercados internacionales.

los menores precios que están dispuestos a recibir por la venta del café demandado. El carácter potencialmente siniestro del sistema de subastas invertidas reside en su potencial de usar la "desesperación" del productor como herramienta para llevar los precios del productor a niveles inferiores a los del mercado mundial. Aún cuando los comerciantes pujen unos contra otros por la participación en la subasta invertida, el efecto general es colocar una exagerada presión sobre los comerciantes competidores quienes, se puede asumir, lo pasarán a los productores a través de las negociaciones subsiguientes; 3. Información malintencionada: varios comentaristas indicaron "afirmaciones falsas" con respecto a la calidad y a las prácticas asociadas con la producción, venta y comercialización de café como una fuente dominante y recurrente de desconfianza y, en últimas, prácticas comerciales no óptimas. Las quejas presentadas por terceros ONG's a nombre de los productores de café, así como las quejas presentadas por los comerciantes en materia de "tendencias esperadas del mercado" fueron ampliamente identificadas como fuentes de información malintencionada; 4. Una pobre planeación : la falta de conocimiento de los productores en términos de su estructura de costos, riesgo financiero y capacidad/voluntad de entrega bajo condiciones cambiantes de mercado, fue identificada como una forma persistente de "prácticas indeseables" de mercado. Los compromisos adoptados sobre la base de información parcial o estrategias de planeación incompletas con frecuencia llevan a frustraciones y a la terminación de las relaciones comerciales, lo que efectivamente se convierte en un obstáculo para la generación de relaciones de confianza a largo plazo, que son los cimientos de prácticas comerciales sostenibles.

RELACIONES DE INTERCAMBIO SOSTENIBLES: LA BASE DE PRÁCTICAS COMERCIALES SOSTENIBLES

Cualquier intento de usar las relaciones bilaterales para promover la sostenibilidad económica de las partes (es decir, los productores) en un contexto de mercado libre es altamente vulnerable a la frustración y el descontento. La operación natural del mercado está construida sobre la premisa de que la actividad económica automáticamente entrega bienes y servicios bajo transacciones bilaterales en condiciones que son aceptables para las dos partes. Cuando existen reglas que estipulan beneficios para una de las partes o donde se "imponen" reglas a una u otra fuente, la respuesta normal del mercado será efectuar los ajustes compensatorios correspondientes para contrarrestar cualquier beneficio esperado por cualquiera de las partes.

El deseo incuestionable del mercado por el equilibrio ha demostrado repetidamente su capacidad para anular cualquier esfuerzo de alterar los resultados "naturales" del mercado. Sin embargo, es también cierto que los mercados no son perfectos y, en algunos casos específicos, la disponibilidad de incentivos, herramientas e instrumentos direccionados puede efectivamente mover el mercado hacia nuevas posiciones de equilibrio que satisfagan mejor los objetivos de sostenibilidad de largo plazo. La aclaración de las formas en que las diferentes prácticas pueden impactar a los productores (como se ha comentado anteriormente) proporciona un punto de arranque esencial para la determinación de relaciones más predecibles entre compradores y vendedores y para la identificación de puntos apropiados para el ingreso de asistencia técnica e intervención política. Sin embargo, el mero "conocimiento" de las oportunidades potenciales es claramente insuficiente como base para la generación de prácticas más sostenibles. De hecho, nuestro breve repaso de un rango de instrumentos para la potencial promoción de la sostenibilidad de los productores demuestra que la capacidad efectiva de tales herramientas para la promoción de la sostenibilidad del productor depende muchas variables, cuya ausencia puede llegar a producir resultados insostenibles. La condición individual más importante para garantizar que cualquier práctica comercial dada, instrumento o acuerdo contractual efectivamente produzca resultados sostenibles para los productores (y otros a lo largo de la cadena de abastecimiento) es el establecimiento de confianza entre las partes del intercambio. De hecho, la ausencia

de sostenibilidad en el sector cafetero puede ser en gran parte atribuida a una sobre-dependencia en condiciones impersonales y altamente competitivas, condiciones que han dado lugar a una situación de sospecha latente y disimulada entre los diferentes participantes en la cadena de abastecimiento. Sin bases apropiadas de confianza, las relaciones de intercambio están sujetas a una presión intensa y son altamente vulnerables a la ineficiencia y al fracaso. Así la cosas, una de las principales metas del desarrollo de sistemas sostenibles de intercambio debe ser el desarrollo de relaciones de confianza. Nuestro proceso de entrevistas confirmó la necesidad de confianza como la piedra focal de la creación de comercio sostenible y a la vez resaltó diversas condiciones para la creación de relaciones de confianza.

Creando relaciones de confianza

Como regla general, todas las partes deben reconocer la necesidad de generar utilidades para ambas partes sin dejar que la búsqueda de utilidades estrangule los esfuerzos cooperativos. Si bien esto no por sabido se calla, la historia del comercio de café, como materia prima básica, en grandes volúmenes y por conducto de una gran número de intermediarios, ha proporcionado las bases para el establecimiento de relaciones de intercambio marcadamente impersonales, basadas únicamente en motivos e impulsadores de naturaleza financiera. El desarrollo de confianza requiere asimismo el desarrollo compartido de experiencia y entendimiento, lo que implica una necesidad general por el desarrollo de relaciones más personales a lo largo de la cadena de abastecimiento. A partir de este punto, existe un gran número de aéreas específicas en las que los productores, comerciantes, tostadores, gobiernos y ONG's pueden, conjuntamente, trabajar hacia la creación de la confianza necesaria para respaldar prácticas "sostenibles" de intercambio:

Comunicación. Los canales abiertos de comunicación ayudan a prevenir el desarrollo de "posiciones" basadas en rumores e información malintencionada. El contacto regular es un ingrediente básico para la construcción de relaciones personales. En la medida que las relaciones directas de intercambio ayuden a promover el contacto directo, pueden también contribuir a la creación de confianza y, en últimas, al comercio sostenible. Tanto compradores como vendedores pueden beneficiarse del desarrollo de planes de comunicación estratégica –no solamente como herramientas de mercadeo (en las que las oportunidades de creación de confianza pasan desapercibidas como resultado de los intereses particulares)- si no también como herramientas para el intercambio de información y oportunidades para la creación de respeto mutuo.

Flexibilidad. El sector cafetero está marcado por la volatilidad del clima y del mercado. La subdesarrollada infraestructura y los ahorros de capital de las comunidades productoras exageran el impacto de la volatilidad del mercado, a menudo dejando a los productores en situaciones que no son predecible ni esperables dadas las limitadas opciones a su disposición. En la medida que los compradores tienen acceso a bases de capital más estables y cuentan con la capacidad de amortiguar las sacudidas del mercado, la incorporación de flexibilidad en las relaciones de intercambio o aunque sea de programas "base-producción" para la entrega, pueden ayudar a prevenir las decepciones entre las partes y las indeseables presiones sobre la confianza. Naturalmente, los productores deben también demostrar flexibilidad como y siempre que sea físicamente posible.

Conocimiento del Productor sobre la situación y condiciones del mercado. Las falsas expectativas son a menudo la fuente más persistente de decepciones y presión sobre las relaciones. Si bien las expectativas pueden ser ajustadas por medio de una comunicación regular entre compradores y vendedores, en última instancia las herramientas para recopilar información de forma unilateral desempeñarán un importante papel en la generación de una base real para la acción conjunta y cooperación entre los intereses competidores[37]. Una variada gama de

37 Tener en cuenta que los productores de Fair Trade comentaron con frecuencia que el mayor beneficio que reciben por su participación en Fair Trade (más que el mismo precio) es un mejorado acceso a información y canales de mercado. Ver, por ejemplo, en Oxford Policy Management, Fair Trade: Overview, Impact, Challenges (U.K.: Departamento de Desarrollo Internacional, 2001).

tipos de vacío de información fue identificada como portadora de impacto directo sobre la sostenibilidad de las relaciones de intercambio:

Información sobre las tendencias del mercado. Información objetiva de terceros sobre las tendencias del mercado puede ayudar a evitar precepciones de manipulación por parte de cualquiera de los participantes y simultáneamente entregar a las dos partes una base más estable para la planeación de sus obligaciones;

- Información sobre la estructura de costos del productor. Los productores pueden, con poca dificultad, generar información sistemática sobre su estructura de costos pero no lo hacen, a menudo debido a la falta de herramientas, entrenamiento y dirección. La información sobre estructuras d costo debería ser una base fundamental de la negociación de precios con los compradores. El conocimiento de la estructura d costos también permite a los productores evitar decepciones en sus relaciones de comercio al suministrarles una visión de la realidad para cotejar con sus expectativas y esperanzas.
- Información sobre el perfil de riesgo del productor: Si bien el conocimiento del perfil de riesgo del productor puede requerir un entrenamiento más profundo (y por lo tanto menos asequible a los productores más pequeños), el conocimiento del riesgo y la clara identificación de los riesgos en cualquier situación dada, son elementos clave para determinar los "acuerdos de aceptación". La administración del perfil de riesgo es también una base para la administración del riesgo.
- Información sobre los instrumentos de administración de riesgo.
- La causa individual de un mayor número de situaciones de incumplimiento en los contraltos y por lo tanto en las relaciones comerciales es la volatilidad del mercado. En principio, siempre que existe administración de riesgos se da una minimización del incumplimiento. Por ello, la administración de riesgos ofrece una importante herramienta para la eliminación de las tensiones y la construcción de confianza en las relaciones.
- Información sobre la estructura de costos en la cadena de abastecimiento. Con base en las observaciones de que la falta de confianza se basa esencialmente en malas interpretaciones y falsa información y/o en prácticas donde una de las partes saca ventaja de la otra, la transparencia de precios en la cadena de abastecimiento puede convertirse en un instrumento válido para la creación de confianza.

Cuando las partes saben lo que reciben, pueden monitorear su respectivo progreso en el tiempo y efectivamente verificar la "justicia" de cualquier acuerdo.

Recomendaciones de acción

Durante la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro, la comunidad internacional reconoció formalmente la prioridad de "satisfacer las necesidades de los pobres" como parte de un esfuerzo global para asegurar la sostenibilidad social y económica de largo plazo. Los pequeños productores que atienden la cadena global de abastecimiento de café sufren de pobreza sistemática, carecen de ahorros y acceso al crédito y a las herramientas para administración de riesgos; en consecuencia merecen una atención especial en curso de la implementación del desarrollo sostenible como lo ordena la declaración de Johannesburgo.

Mientras que el crecimiento del número de iniciativas voluntarias de sostenibilidad orientado a mejorar la sostenibilidad del productor es testigo del reconocimiento general de esta necesidad, la mayoría de los pequeños productores de café aún se encuentra vulnerable por y en razón de su pobreza. Como tal, sigue existiendo necesidad de buscar herramientas sistemáticas que puedan ayudar a los productores a equilibrar su sostenibilidad social y ambiental con su sostenibilidad económica. Las prácticas de intercambio no son el terminal de partida de los caficultores hacia las cadenas internacionales de abastecimiento y comercio pero juegan un papel central en la determinación de los términos de

comercio que enfrentan los productores. Este contexto proporciona la motivación de nuestras entrevistas respecto al uso potencial de prácticas comerciales especializadas como herramientas para la promoción proactiva de de la sostenibilidad (económica) del productor. Nuestra revisión demuestra que hay muy poco en el tema de prácticas de intercambio que pueda en definitiva caracterizarse como benéfico o contrario a los intereses del productor. Rendimientos más bajos a menudo son compensados por pagos más inmediatos o mayor predictibilidad del precio recibido. El mérito de una práctica sobre otras, para cualquier productor, dependerá de las necesidades específicas de ese productor en ese momento. Sin embargo, sigue siendo el caso en que cualquier acción puede servir para mejorar la situación general (y por ello la predictibilidad y generación de ingresos o la generación de ingresos y flexibilidad), lo que sería siempre preferible a la preservación del status quo. Hemos visto que las acciones que mejoran la calidad y naturaleza de las relaciones comerciales proporcionan por sí mismas un potencial particular en la determinación de la etapa de maduración de mejores rendimientos a partir de cualquier conjunto de prácticas de intercambio. Las alteraciones en la naturaleza de las relaciones de intercambio tienen el potencial de mejorar a los productores como un todo gracias a la mejora en eficiencia y comunicaciones mientras que aún permiten al mercado distribuir los costos de conformidad con las diversas necesidades y situaciones que inevitablemente definen cualquier contexto dado de productor/comprador. Intervenciones sistémicas orientadas a la promoción de prácticas sostenibles de intercambio deben en consecuencia enfocarse hacia el mejoramiento de la sostenibilidad de las relaciones comerciales, principalmente permitiendo el desarrollo de mejoradas confianza y predictibilidad entre las partes. Teniendo esto en mente, es posible identificar algunas aéreas de prioridad para intervención específica en aras de un desarrollo e implementación de prácticas sostenibles de intercambio:

Recomendación 1: Mejorar la información al productor respecto a mercados y costos, por medio del desarrollo e implementación de herramientas para la generación y distribución de la información. Una gran parte de las decepciones y dificultades son resultados de planeación y desarrollo estratégico inadecuados. La ausencia de información sobre el desempeño individual del pequeño productor y el comportamiento del mercado operan como obstáculos de importancia hacia una mejor planeación y creación de relaciones. Los productores tienen necesidad de adelantar auditorias contables sistemáticas como elemento básico de adecuada planeación del negocio y de la sostenibilidad a largo plazo. Existe una masiva necesidad de herramientas y entrenamiento/educación en este sentido, específicamente. Los incentivos para adelantar contabilidad de costos pueden ser una característica deseable para ser incluida dentro de los estándares, como medio para asegurar un movimiento proactivo hacia sólidos modelos de negocios. Los comparadores y otros terceros pueden desempeñar un papel proactivo en la recolección y transmisión de información a los mercados, particularmente hacia los mercados de valor agregado. La sistematización de dicha información en forma de informes regulares de mercado (preparados por consorcios o terceros independientes) es deseable para evitar potenciales conflictos de interés y preservar la confiabilidad y predictibilidad de quienes preparan la información.

Recomendación 2: Mejorar la transparencia de las relaciones de intercambio mediante la implementación de requisitos de reporte por parte de los compradores. Uno de los principales obstáculos a la creación de confianza entre compradores y vendedores se relaciona con la falta de información entre las partes respecto a lo que son los costos e ingresos reales. El reporte de esta información sobre costos y rendimientos de los productores y comerciantes por medio de información agregada o reportes anónimos podría ayudar a que ambas partes entiendan los retos que enfrentan ambos si amenazar las condiciones de competitividad. Los sistemas de estándares existentes podrían aprovechar sus respetivas infraestructuras en la implementación de requisitos de reporte que a

su vez estén disponibles para todos los miembros del sistema. Mientras que algunos sistemas han comenzado a integrar requisitos de transparencia en sus sistemas, el acceso a y los detalles de la información siguen siendo extremadamente limitados y por lo tanto representan un área de considerables oportunidades[38].

Recomendación 3: Crear flexibilidad explícita en los acuerdos de intercambio. Las relaciones entre compradores y vendedores pueden ser mejoradas en muchos casos mediante el desarrollo de condiciones más favorable de respuesta en términos de entregas y determinación de precios. La identificación de los principales cuellos de botella y el cumplimiento de los contraltos vigentes proporcionan indicación de los puntos más débiles de la relación. En algunos casos, permitir a los productores ajustar o fijar los términos respecto a aéreas principales de dificultad y planear de acuerdo con ello puede prevenir futuros desacuerdos causados por fallas de cumplimiento. La práctica de ajustar los tiempos de los contraltos de entrega para satisfacer las necesidades del productor en material de las épocas de cosecha es un ejemplo de cómo la flexibilidad específica en los contraltos puede mejorar la Fortaleza de las relaciones entre compradores y vendedores.

Recomendación 4: Implementar instrumento objetivo para mejorar la capacidad de manejo de riesgo del productor. Existe una marcada oportunidad de mejorar las relaciones de intercambio comprador-vendedor a través de un mejorado manejo del riesgo por parte de los productores. LA incapacidad de administrar efectivamente el riesgo es la causa principal de incumplimiento de contratos. Diversas opciones se encuentran disponibles para promover un mejorado manejo del riesgo entre los productores. El uso efectivo de tales instrumentos requiere, primero y por encima de cualquier otro, un intenso entrenamiento/educación del productor. Diversas actividades han sido acometidas por el banco Mundial, Root Capital, Entrenamiento Gemelo y la Fundación para el Desarrollo Verde, pero existe necesidad de una inversión más amplia. Los compradores y otros terceros pueden facilitar el acceso a herramientas para la administración de riesgos mediante la misma administración de dichas herramientas y/o el suministro de préstamos para cobertura de los márgenes, en la medida necesaria. Para promover el desarrollo de facilidades de manejo de riesgo diseñadas para los productores, la participación pública o de terceros será necesaria en la mayoría de los casos. En la medida que este sea el caso, habrá necesidad de promover conversaciones entre las partes, orientadas hacia la creación de estas facilidades.

Recomendación 5: Dar entrenamiento contractual a los productores. El uso y la aplicación inadecuada de las formas y términos contractuales es a menuda la razón de muchos rompimientos comerciales. La inadecuada comprensión de los derechos y obligaciones por parte de los productores es con frecuencia la innecesaria causa de muchos incumplimientos en los contraltos. De otra parte, los productores que cuentan con sólida capacidad contractual tienen la propensión a asegurar términos contractuales más provechosos y estratégicos por medio de una activa participación en la preparación de los contratos. Un programa explícito de entrenamiento en material de negociación significativa y efectiva de contraltos debería ser propuesta por las autoridades públicas y/o otros terceros[39].

Recomendación 6: Fomentar las asociaciones para compartir y los esfuerzos de cooperación. La falta de contacto personal en las relaciones comerciales fue asimismo identificada como contribuyente a la ausencia de confianza entre compradores y vendedores. La búsqueda de entendimiento mutuo y de compromisos entre compradores y vendedores que se extiendan más

38 Por ejemplo: Los sistemas de reporte de Utz certificado y CCCC son de una sola dimensión y por lo tanto de un alcance limitado. Los requisitos de reporte de Starbucks no proporcionan información a los productores; los requisitos de transparencia de RA son opcionales.

39 Del Centro Internacional de Comercio – Café – una Guía para los exportadores, es una útil base para el desarrollo de herramientas para la educación/entrenamiento de los caficultores. Ver la Nota 9 anterior.

allá de las tradicionales obligaciones de "precio y entrega" puede ayudar a estimular el desarrollo de relaciones más profundas. Cualquiera de los "Acuerdos de Negocios Cooperativos" identificados en la sección 6 puede server como mecanismos para la creación de entendimiento y confianza -aunque es claro que el uso efectivo de estas medidas también requiere un grado inicial de confianza. Otros terceros, en la forma de autoridades públicas u ONGs, pueden jugar un papel decisivo en la estimulación de la creación de estas relaciones por medio de la inyección de fondos necesaria para llevar a las partes a cruzar el umbral inicial de incertidumbre.

Recomendación 7: Acceso mejorado a financiación y pre - financiación. Esfuerzos explícitos deben ser desarrollados para lograr que los productores eviten la dependencia en Coyotes y los costos que cobran por su oferta de pago inmediato. Mejoras en el acceso a facilidades de financiación y prefinanciación son el medio más directo de alcanzar este logro. Mejoras en la información al productor por medio de contabilidad de costos e información de mercado (Recomendación 1) con estrategias más coherentes de administración de riesgos (Recomendación 4) tienen también el potencial de mejorar la calidad de las relaciones de intercambio entre compradores y vendedores y el potencial de mejorar la bancarización general de los productores y en consecuencia mejorar –en términos generales- su capacidad de acceso al crédito. Existe evidencia anecdótica de que la participación en iniciativas de estándares tiene un impacto positivo sobre la bancarización de los productores. Para apalancar este impacto con los bancos locales y otras entidades financieras, debe adelantarse investigación sobre el impacto de adoptar estándares de sostenibilidad en el perfil de riesgo de los productores.

Recomendación 8: Evitar la utilización de subastas invertidas. Las subastas invertidas aunque omnipresentes en el mercado cafetero si fueron mencionadas en varios comentarios como uno de los más claros ejemplos de prácticas comerciales "indeseables". La insuficiente generación de ingresos permanece como uno de los principales desafíos enfrentados por la sostenibilidad de los pequeños productores en todo el universo cafetero. La creciente diferenciación en los mercados cafeteros mantiene la promesa de alcanzar mayores ingresos de producción por medio de la importancia de una base de calidad, por encima de competencia con base en precios. La práctica de tener subastas invertidas, sin embargo, promueve la competencia basada en precio y lo logra minimizando la importancia de las relaciones personales –características que en últimas afectan negativamente la capacidad de los productores para asegurar niveles de vida sostenibles. El hecho de que las subastas invertidas tradicionalmente dependan de la autoridad de un comprador particular que las dirija durante todo el proceso hace que sean aún más amenazantes de los esfuerzos proactivos para la creación de sostenibilidad en la cadena cafetera de abastecimiento. La práctica de usar las subastas invertidas efectivamente obliga a los vendedores de café a llevar el peso de unos costos reducidos y por lo tanto refuerza algunas de las fuentes clave de las relaciones de intercambio no sostenibles del sector cafetero, que deben ser entonces evitadas.

La década pasada dio origen a un creciente número de estándares voluntarios para la producción agrícola sostenible. El sector de café ha probado ser uno de los sectores de materias primas básicas más vibrante y dinámico para el desarrollo de estándares durante este período. En su mayor parte, los estándares de sostenibilidad en el sector cafetero se han enfocado hacia criterios específicos de "producción sostenible" y aún así es ampliamente reconocido que la gran mayoría de los retos enfrentados por la sostenibilidad del sector como un todo y de los pequeños productores en particular, están relacionados con la sostenibilidad de las relaciones de intercambio entre compradores y vendedores en los mercados internacionales. Este documento, uno de los primeros en su género, da un detallado vistazo a estos aspectos y establece un rango de opciones disponible para la integración de "prácticas de intercambio sostenible" dentro de las cadenas existentes de abastecimiento de café.

Cuadro 1: **Relaciones de intercambio sostenible dentro de los sistemas de estándares existentes**					
Criterio de Intercambio	**Starbucks**	**Utz Certificado**	**Código Común**	**Rainforest Alliance**	**Fair Trade**
Requiere contrato escrito	Si	No	Si	No	Si
Estipulación de precio mínimo o prima	Si – No se establece un mínimo pero fija un precio al productor	No	No	No	Si. Precio mínimo y prima social fijados por FLO
Requisito de reporte por parte de los comerciantes	Si. Obligación de información de precios pagados a los productores, para Starbucks únicamente	Datos genéricos obligatorios sobre las primas disponibles a nivel regional	Información obligatoria sobre los volúmenes y montos comprados	No	Informe de precios pagados para FLO
Requisitos de financiación	No	No	No	No	Si. Los compradores tiene obligación de pre-financiar si lo solicita el productor
Comisiones a los comerciantes. Comisiones a los productores	No Debe cubrir los costos de verificación	$,01 por libra Debe cubrir los costos de verificación	Cuota Anual de membrecía Cuota anual de membrecía con basen volúmenes – Los costos de verificación deben ser cubiertos por los compradores mediante la cuota de membrecía	No Debe cubrir los costos de verificación y una tarifa de licencia anual de $5-7 por hectárea	No Debe cubrir los costos de verificación
Comisiones a terceros	No	No	No	No	$,10 por libra a los licenciatarios (la empresa responsable de la aplicación de la etiqueta FLO)

Referencias bibliográficas

AFNOR (2006). "Commerce equitable, les trois principes des commerce equitable," segundo borrador.

Consumers International (2006). "From bean to cup". CIMS.

International Trade Centre (2002). Coffee – An Exporter's Guide.

Oxford Policy Management (2001). "Fair Trade: overview, impact, challenges", Department for International Development, U.K.

Ponte, Stefano (2001). "The 'Latte Revolution'? Winners and losers in the restructuring of the global coffee marketing chain", Centre for Development Research.

R. Bates (1997). Políticas de economía abierta: la economía política del mercado mundial del café, Princeton University Press.

Tiffen Pauline & Fernández Guido. (2005). "Commodity Risk Management". Reporte sobre el Fondo de Cobertura BMI/FEDA en El Salvador, Banco Mundial.

UNCTAD (1996). Nuevos tipos de participación no relacionada con el comercio en los mercados de Futuros de Materias Primas Básicas, UNCTAD/COM/83.

World Commission on Environment and Development -WCED (1987). Our Common Future, Oxford University Press, Melbourne.

ANEXO 1.
ELEMENTOS BÁSICOS DE UN CONTRATO SOSTENIBLE

Cuadro 2. **Elementos básicos de un contrato sostenible**[40]

Elementos Centrales del Contrato	Detalles
Información para identificación de las partes en el Contrato	Información veraz sobre la calidad y localización de las partes contratantes ayuda a prevenir fraudes y permite un fácil seguimiento de las preguntas sobre el contrato. Si una de las partes no está adecuadamente identificada en el contrato, este puede ser materia de proceso legal Nombre y objeto social de la empresa Dirección y datos de contacto de la empresa Número de registro de la empresa Naturaleza jurídica de la empresa
Objeto del Contrato	El objeto del contrato es esencial tanto como elemento para la clara comunicación del interés de las partes en desarrollar el contrato, como en proporcionar las bases de interpretación de los restantes elementos del contrato en caso de controversias. La especificación del objeto del contrato proporciona predictibilidad. Además de indicar el propósito de compra y venta un contrato puede incluir objetivos específicos relacionados con la creación de una "relación de comercio justo" y/o de prácticas de producción/intercambio sostenible
Naturaleza de las obligaciones de las partes	El contrato debe especificar la naturaleza de las obligaciones/derechos en cuestión: A término fijo o por un plazo abierto para la entrega de bienes específicos o para la entrega continua de bienes las cantidades comercializadas de los bienes y Duración del contrato
Cronograma de Pagos y Obligaciones	Un contrato no puede ser ejecutado jurídicamente sin especificación del precio o de la forma de establecerlo. Esta parte del contrato puede especificar cualquier arreglo de precios fijos o compartidos entre las partes. Como mínimo las partes deben tener directo interés en la especificación de: El precio o la forma de determinarlo, sin ambigüedades Fechas de facturación Fechas de pago Medios para ajustar los precios y pagos ante cambios en calidad y/o fechas de entrega Medio de pagos Consecuencias de demoras en los pagos y moneda de pago
Calidad física del producto	La calidad es un elemento clave en la determinación de valor y debe especificarse con la misma claridad que los montos y programa de pagos. Las especificaciones deben incluir: Tipos o especies de producto Localización de la producción Grado de calidad del producto Cualquier otro(s) detalle (s) relacionado con las características físicas del producto.
Términos especiales de producción y criterios de desempeño	Los contratos específicamente diseñados para la promoción de producción e intercambio sostenibles deben hacer referencia a los tipos de prácticas que cada parte debe acometer. Los requisitos de desempeño social, ambiental y económico pueden ser apropiados en cualquier caso. Los requisitos de cumplimiento con cualquier tercero o certificación estándar deben especificar los términos de los parámetros, claramente dentro del contrato.
Medios para la administración y verificación de cumplimiento del contrato	La claridad puede ser mejorada mediante especificación de las previsiones para asegurar el cumplimiento del contrato. Por ejemplo una de las partes puede requerir que la otra permita acceso a sus libros para demostrar pagos a empleados o productores, etc. Esta sección debe listar las personas clave para el manejo de las relaciones contractuales.

40 Adaptado de AFNOR (2006) "Comercio Equitativo, los tres principios del comercio equitativo", segundo borrador.

Cuadro 2: **Elementos básicos de un contrato sostenible**	
Idioma del contrato	El idioma del contrato debe también especificarse, como medio para identificar las versiones "legales" del contrato.
Términos para resolución de controversias	El contrato debe especificar cuál es la ley aplicable al contrato y cuál es el proceso para resolución de controversias (arbitramento o adjudicación)
Cualquier otro acuerdo especial	Cualquier otra expectativa de cooperación entre las partes debe ser listada explícitamente para mejorar la predictibilidad y transparencia. Entre los elementos a ser incluidos en esta categoría se mencionan los siguientes: Acuerdos financieros Acuerdos de mercadeo Acuerdos de cobertura Acuerdos preferenciales de compra Acuerdos de asistencia técnica Compromisos para entrega de información

ANEXO 2.
DETERMINACIÓN DEL PRECIO EN EL MERCADO DE FUTUROS

La OIC clasifica los cafés de exportación según su tipo. Los principales tipos son: Arábigos suaves (Colombia Suave y otros suaves), Arábigo Fuerte (los naturales brasileños) y Robusta (de diversos orígenes), cuyo precio va descendiendo del primero al último en la siguiente lista (Ver el cuadro 3).

Cuadro 3: **Tipos de café comercializados en los mercados internacionales**		
General	Tipo	Principales países productores
Arábigo suave	Colombia suave y otros suaves	Colombia, Kenia y Tanzania Guatemala, México e India
Arábigo Fuerte	Naturales brasileños	Brasil y Etiopía
Robusta	Diversos orígenes	Vietnam, Brasil, Costa de Marfil, Indonesia y Uganda

Los comerciantes internacionales se preocupan generalmente por características tales como la uniformidad y consistencia del café verde. Es también esencial estar informado de las especies, tipo de procesamiento (seco o húmedo) y la región de origen del grano. Los comerciantes también depended de la clasificación oficial ("official grade standard"), que puede variar dependiendo del origen pero que generalmente se refiere al tamaño del grano, su densidad, forma y número de defectos encontrados en una muestra. Algunos tostadores insisten en pre-muestreo con el ánimo de comprobar el valor intrínseco del café, característica que no es evaluada de conformidad con los procedimientos de la clasificación oficial. Esta es una práctica que se reserva para aquellos cafés de mayor valor, como los Arábigos. Las diferencias en valor entre Arábigo y Robusta, siguiendo las normas de los contratos "C" (Nueva York) y Robusta 406 (Londres) dependen primordialmente del número de imperfecciones encontradas y los puertos de origen y destino. Estos criterios se presentan en la Caja 2.

Caja 6: Diferenciales de precio en el mercado del café

Diferenciales para los contraltos "C" de cafés Arábigos

a) Imperfectos: un diferencial de 10 puntos por imperfecto, por debajo de la base. No se permiten entregas de café con más de 15 imperfecciones completas o 23 imperfectos parciales; con excepción del café colombiano, no se permite la entrega de café que tenga más imperfectos que la línea base.

Bases: México, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Kenia, Nueva Guinea, Tanzania, Uganda y panamá	Bases (Puntos)	Bases + Perú y Honduras
Colombia	+200	+200
Honduras	-100	
Venezuela	-100	-100
Burundi, India Ruanda	-300	
Perú	-100	
República Dominicana, Ecuador	-400	-400
India		-100
Burundi y Ruanda		-300

b) Diferencias en valor entre diversos grados y crecimiento (en puntos)

c) Diferenciales en valor entre puertos de entrega (puntos) Bases: Puertos del Distrito de Nueva York Menos 125 puntos; Nueva Orleans, Miami. Amberes, Hamburgo/ Bremen, Houston (después de 2005)

Diferenciales para contraltos de futuros de café Robusta – No. 406

a) Principales lugares de origen del café (cotizable): Angola, Canillón de Brasil, Camerún, república del Africa central, Ecuador, Ghana, Guinea, India, Indonesia, Costa de Marfil, Liberia, República de Malangas, Nigeria, Filipinas, Zaire, Sierra Leona, Tanzania, Tailandia, Togo, Trinidad, Uganda, Vietnam.

b) Grados Cotizables:

Tipo 1: hasta 150 defectos por 500 gramos en la base.
Tipo 2: de 151 hasta 250 defectos por 500 gramos en la base, con un descuento de USD15 por tonelada.
Tipo 3: de 251 hasta 350 defectos por 500 gramos en la base, con un descuento de USD30 por tonelada.
Tipo 4: de 351 hasta 450 defectos por 500 gramos en la base, con un descuento de USD45 por tonelada.

Café con un contenido superior a 25% al pasar por la pantalla 14 veces o menos del 10% pasando por la pantalla 12 veces será cotizable a un descuento de USD60 por tonelada.